



FORMADOR
Luís Couto

Prática de Atos Notariais: aprenda a fazer

18 dezembro | 14h30-17h30 | Duração: 3 horas

VidaEconómica
Business School

Informações/Inscrições

☎ 223 399 400/27

(chamada para a rede fixa nacional)

Email: formacao@grupovidaeconomica.pt



PUBLICAÇÕES
PERIÓDICAS

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



TAXA PAGA
PORTUGAL
CONTRATO Nº 594655

Nº 2104 / 12 de dezembro 2025 / Semanal / Portugal Continental 2,60€

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

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.grupovidaeconomica.pt

PUB

GEORGE
CAREER CHANGE
WWW.GEORGE.PT

SUPLEMENTO IMOBILIÁRIO



IRS desce 10%
nos contratos
com rendas
moderadas

Pág. VII

ATUALIDADE

Estudo da EY para a APAVT
Distribuição turística
representa 3% do PIB

Pág. 3

Empresas suecas
investiram 1100
milhões em Portugal

Pág. 15

FISCALIDADE

Tributações
autónomas: impactos
no fecho de contas

Pág. 14

António Cunha, presidente da CCDR Norte, afirma

“Mudança nos fundos da Coesão ameaça investimento regional”



- “Modelo de ‘mega-fundo’
afasta a decisão
dos territórios”

Pág. 5



Maria Amélia Cupertino de Miranda alerta

Sistemas de pensões e proteção social devem ser reformulados

Pág. 16

Bruxelas centraliza supervisão financeira

Pág. 4

Incerteza e custos pressionam empresas portuguesas

Pág. 15

SUPLEMENTO SEGUROS



Seguros de viagens
acessíveis e fáceis
de acionar

Pág. II

Lactogal cria aliança
estratégica com grupo
lácteo da Galiza

A Leche Celta, participada da Lactogal, e o grupo galego CLUN vão unir recursos e criar a CoRural, uma nova empresa que combina base cooperativa, capacidade industrial e solidez comercial. A parceria pretende reforçar a competitividade na principal região produtora de leite de Espanha, assegurando estabilidade e futuro ao setor.
(continua na última página)

EMPRESAS

CESAE Digital
cria novo hub
de formação
e desenvolvimento

Págs. 8 e 9

MERCADOS

BPF financia projetos
estratégicos de saúde
e tecnologia

Pág. 18



9 720972 000037

02104



LIVRO DA SEMANA

VidaEconómica

CÓDIGO DO PROCESSO CIVIL

Campanha válida 15 a 21 de dezembro nos termos do regime jurídico do preço fixo do livro.

CÓDIGO DO
PROCESSO
CIVIL

Legislação Complementar

Márcia Passos
e José Gonçalves

Desconto de
60%

DISPONÍVEL TAMBÉM
EM VERSÃO EBOOK

PUB

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

ALTERAÇÕES AO REGULAMENTO DA INOVAÇÃO E TRANSIÇÃO DIGITAL

Já se sabe quando reabrem as candidaturas à inovação produtiva nos territórios que não são baixa densidade?

O atual plano de avisos de concurso prevê a abertura do SICE – Inovação Produtiva – Outros Territórios em Setembro de 2025, contudo, o concurso ainda se encontra por abrir. No início de Dezembro de 2025 o Regulamento Específico da área temática Inovação e Transição Digital (REITD), que regulamenta o SICE – Inovação Produtiva, foi alterado, sendo de realçar algumas condicionantes. Podem candidatar-se à tipologia de intervenção ‘Inovação Produtiva’ as PME e, no caso das operações enquadradas na STEP (Strategic Technologies for Europe Platform da UE), também as grandes empresas. O prazo para iniciar a execução da operação continua a ser de 90 dias úteis, mas agora a contagem do prazo tem em conta a data do início da operação prevista na decisão de aprovação da candidatura ou a data da decisão de aprovação da candidatura, prevalecendo, para efeitos de contagem do prazo, a que ocorra primeiro. Nos casos em que as operações preveem despesas relacionadas com obras e que sejam abrangidas por procedimento administrativo de controlo prévio ou de procedimento de pedido de informação prévia, deve encontrar-se o respetivo projeto de arquitetura aprovado pelas entidades competentes,

quando seja legalmente exigida a instrução de um procedimento de licenciamento, ou encontrar-se deferido favoravelmente um pedido de informação prévia, devendo, em todos os casos, encontrar-se devidamente instruídos com todos os pareceres legalmente exigíveis. As tipologias elegíveis no SICE – Inovação Produtiva foram alteradas, sendo agora as seguintes:

a) Projetos que correspondam a um investimento inicial:

- i) A criação de um novo estabelecimento;
- ii) O aumento da capacidade de um estabelecimento já existente;
- iii) A diversificação da produção de um estabelecimento para produtos não fabricados ou serviços não prestados anteriormente nesse estabelecimento;
- iv) Uma alteração fundamental do processo de produção global do(s) produto(s) ou da prestação global do(s) serviço(s) abrangido(s) pelo investimento no estabelecimento;

b) Projetos que correspondam a um investimento inicial a favor de uma nova atividade económica:

- i) A criação de um novo estabelecimento;
- ii) A diversificação da atividade de um estabelecimento, na condição de a nova atividade não

ser a mesma atividade ou uma atividade semelhante (ou seja, não possuir o mesmo código NACE Rev. 2) a uma atividade anteriormente realizada no estabelecimento.

As taxas base de apoio também sofreram alterações: até 30 p.p. para grandes empresas, até 40 p.p. para médias empresas e até 50 p.p. para micro e pequenas empresas, podendo estes limites, ser acrescidos de:

- i) 10 p.p. para as sub-regiões do Alto Alentejo, Beiras e Serra da Estrela e para os territórios abrangidos pelo Fundo para uma Transição Justa;
- ii) 10 p.p. para as regiões NUTS II do Norte, Centro e Alentejo ou de 5 p.p. para os territórios previstos no mapa de auxílios com finalidade regional para 2022-2027 das regiões do Algarve e da Área Metropolitana de Lisboa, no caso de operações enquadradas na STEP.

Os grandes projetos de investimento e projetos de investimento único, cujo custo elegível seja superior a 50 milhões de euros, passam a estar sujeitos a limitações específicas ao montante máximo de apoio.

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



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

Agora que estamos a chegar ao final do ano, é a oportunidade para rever o papel deste setor na nossa economia e fazer uma nota de balanço do que foi este 2025. Como ficou bem patente estes dias, em Macau, no 50.º Congresso da APAVT, a área do turismo enfrenta grandes desafios de futuro, com a forte concorrência dos mercados internacionais a obrigar a apostar na inovação e na qualidade como fatores de distinção – um verdadeiro sinal de confiança no futuro, de que a nova Estratégia Turismo 2035 é um bom exemplo.



ECONOMIA MAIS

O ESPÍRITO MACAU – No contexto das relações bilaterais entre Portugal e a China, Macau representa cada vez mais o papel de porta de entrada na zona da Grande Baía, que, com mais de 70 milhões de habitantes e um potencial de crescimento acelerado, constitui um claro e grande desafio para as empresas portuguesas.

INVESTIMENTO CHINÊS – Muito se tem falado também da agenda do investimento chinês no nosso país. Para além dos investimentos em participações em empresas de referência, será importante reforçar as parcerias em áreas estratégicas com valor para a nossa economia.

APOSTA NA COMPETÊNCIA – Em complemento à aposta no investimento, é também decisiva a aposta na competência, que temos de saber desenvolver para reforçar esta agenda única de reposicionamento estratégico da nossa economia e das suas principais fileiras de atuação.



ECONOMIA MENOS

PACTO DIGITAL – Têm sido muitas as iniciativas realizadas um pouco por todo o país de discussão sobre o impacto que o digital tem e terá cada vez mais na organização da nossa sociedade e da nossa economia. Falta, contudo, uma verdadeira abordagem integrada sobre o tema, que envolva em rede organizações e pessoas, com a apresentação de soluções mais práticas.

AMBIENTE MAIS – Num tempo em que os temas ambientais estão cada vez mais na ordem do dia, apesar dos progressos registados nos últimos anos, continua a faltar, em muitos setores da nossa sociedade, uma consciência ambiental que ajude a alterar hábitos e promover uma nova forma de estar em sociedade.

SOCIEDADE ABERTA – Vivemos tempos incertos e complexos, em que os níveis de confiança positiva de muitas pessoas no futuro são muito baixos. Impõem-se cada vez mais novas iniciativas de promoção do sentido de comunidade e da melhoria dos níveis de inteligência coletiva.

Nesta edição



03 Atualidade
Distribuição turística representa 3% do PIB



05 Atualidade
“Recentrar fundos da coesão ameaça investimento regional”



08 Atualidade
CESAE Digital comemora 40 anos voltado para o futuro

Atualidade	Pág. 03
Governo quer “acabar com a falácia” do aeroporto no Montijo	
Atualidade	Pág. 04
Bruxelas centraliza supervisão financeira	
Opinião	Pág. 07
25 de Novembro: comemorar a liberdade	
Ócio & Negócios	Pág. 10
Bruxelas quer um xerife europeu	
Imobiliário	Pág. VI
Governo altera Simplex urbanístico para agilizar licenciamentos e reduzir custos	

Negócios e Empresas ..	Pág. 13
Segurança privada cresce 8,5% e supera 1,2 mil milhões	
Fiscalidade	Pág. 14
Tributações autónomas – Revisitar um imposto especial	
Mercados	Pág. 16
BPF financia projetos estratégicos de saúde e tecnologia	
Mercados	Pág. 20
Mora no pagamento de uma renda – Fundamento para despejo	
Automóvel	Pág. 23
Volvo EX40: O SUV elétrico que aposta no conforto e na segurança	

Imprensa
EM REVISTA

Le Monde

Economia mundial resiste ao choque das tarifas de Trump

A economia mundial revelou uma resiliência acima do esperado face à ofensiva protecionista lançada por Donald Trump. Segundo a OCDE, a atividade global deverá crescer 3,2% em 2025, superando as previsões de junho da instituição. A instituição destaca que o impulso das exportações antes da entrada em vigor das novas tarifas, o aumento do investimento em inteligência artificial e condições de financiamento mais favoráveis ajudaram a contrariar os efeitos negativos das medidas norte-americanas. Apesar deste desempenho global robusto, os Estados Unidos enfrentam agora uma desaceleração significativa: o crescimento deverá cair de 2,8% em 2024 para 2% em 2025.

elEconomista.es

Espanha avança a duas velocidades

A economia espanhola deverá avançar de forma desigual em 2025, com Baleares, Canárias, Andaluzia e Madrid

a destacarem-se como as regiões mais dinâmicas. Baleares e Canárias deverão crescer 3,5%, impulsionadas principalmente pelo forte desempenho turístico, enquanto Madrid deverá alcançar 3,3%, sustentada por um setor de serviços altamente competitivo, que inclui áreas como logística, tecnologia e apoio empresarial. A Andaluzia beneficia igualmente do peso do turismo, mantendo-se entre os motores nacionais. Aragão, Castela e Leão, Castela-La Mancha e La Rioja deverão também registar evolução positiva graças ao dinamismo de indústrias ligadas a projetos de modernização e energias renováveis.

theguardian

Netflix compra Warner Bros Discovery por 83 mil milhões

A Netflix chegou a acordo para comprar a Warner Bros Discovery por 82,7 mil milhões de dólares, num negócio que promete transformar profundamente a indústria cinematográfica e televisiva. Com esta aquisição, a plataforma de streaming passará a controlar ativos de peso como os estúdios Warner Bros — casa de franquias como “Harry Potter” e “Batman” — e a HBO, responsável por sucessos como “Game of Thrones” e “Succession”.

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 Luís 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: agencia@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 104.300 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

Europa avança para sistema único de pagamentos

A Europa prepara o lançamento, em 2026, de um sistema único de pagamentos instantâneos para rivalizar com a Visa e a Mastercard. A iniciativa junta a EuroPA — que integra Bizum, SIBS, Bancomat Pay e Vipps — e a EPI, criadora do Wero, formando uma entidade comum que permitirá criar uma infraestrutura paneuropeia, escalável e autónoma, abrangendo 15 países e mais de 120 milhões de utilizadores.

ESTUDO DA EY PARA A APAVT

Distribuição turística representa 3% do PIB

VÍTOR NORINHA
vnorinhas@grupovidaeconomica.pt

Um estudo da EY para a APAVT revela que, em 2024, o impacto da distribuição turística no VAB nacional atingiu 7,6 mil milhões de euros, representando 3% do PIB, face aos 2,4% registados em 2022. Segundo Sandra Primitivo, da EY, este valor equivale a oito vezes as exportações de vinhos nacionais. Na apresentação do estudo, durante o 50.º Congresso da APAVT, o presidente Pedro Costa Ferreira anunciou que a associação vai avançar com um programa de inovação aberta e estuda a criação de uma academia de Inteligência Artificial para associados.

Em declarações à “Vida Económica”, Pedro Costa Ferreira afirmou que os números mostram que o eventual “planalto” do turismo está a ser adiado, embora persistam obstáculos ao crescimento, como os constrangimentos nas fronteiras do aeroporto de Lisboa. A conferência decorreu em Macau, onde o responsável corroborou estimativas de que o número de tu-



Pedro Costa Ferreira, presidente da APAVT, corroborou os dados oficiais de que o número de turistas chineses possa chegar a meio milhão até 2030.

ristas chineses poderá atingir meio milhão até 2030.

O estudo indica ainda que o turismo gerou 2620 milhões de euros de receita fiscal em 2024, equivalendo a 2,6% do total nacional. O trabalho “Valor Económico da Distribuição Turística em Portugal e Estratégia para o Futuro” conclui que o setor representa 8% do VAB, 21% das exportações nacionais e cerca de 48% das exportações de serviços, além de ter um peso de 14% no consumo.

Outro dado relevante é o aumento de 17% na taxa de sobrevivência das empresas criadas dois anos antes, entre 2017 e 2024. Cerca de 40% do volume de negócios concentra-se nas empresas maiores e mais antigas. O setor apresenta ainda níveis de qualificação e maturidade digital acima das médias nacionais. Em termos de VAB e volume de negócios, o turismo já recuperou para valores pré-pandemia, com crescimentos mais expressivos nas receitas por passageiro e nas viagens de lazer.

Governo quer “acabar com a falácia” do aeroporto no Montijo

O setor do turismo e o presidente da ANA, José Luís Arnaut, continuam a defender o Montijo, enquanto o secretário de Estado das Infraestruturas, Hugo Espírito Santo, sustenta a opção do Governo: Alcochete. No 50.º Congresso da APAVT, em Macau, o governante afirmou ser preciso “acabar com a falácia do Montijo”, alertando para o sobrevoos de 400 mil pessoas em Lisboa por cada aeronave e para o risco sobre 200 mil residentes caso o Montijo avançasse. Recordou ainda dois acidentes ocorridos em 2025 em zonas habitacionais e a oposição de dois municípios.

José Luís Arnaut lamentou que a escolha do ex-ministro Pedro Nuno Santos não tenha sido respeitada e considerou a “morte” do Montijo um erro estratégico, lembrando que Lisboa já recusou

Montijo continua a ser defendido pelo setor do turismo

centenas de slots. Francisco Calheiros, presidente da Confederação do Turismo de Portugal, reforçou que o Montijo seria “rápido e eficaz” e avisou que, sem novo aeroporto, o turismo dificilmente crescerá. Defendeu ainda uma solução intermédia urgente — que, afirmou, o Montijo poderia garantir.

Fundos da Coesão vs. fundos para a Competitividade

Entre 2028 e 2035, a União Europeia deverá reforçar os fundos para Defesa e Competitividade, reduzindo os destinados à Coesão e Agricultura, afirmou o eurodeputado Sebastião Bugalho no 50.º Congresso da APAVT. Portugal, historicamente dependente destes apoios, terá de conquistar verbas ligadas à Competitividade, advertiu, alertando que a perda de fundos poderá afetar gravemente as PME. Bugalho destacou ainda o risco de

“crises coincidentes” na Europa, combinando saúde, imigração e terrorismo.

Miguel Relvas apontou para a “fadiga democrática” e defendeu um Estado forte e dialogante, criticando a politização da reforma laboral. Já Adalberto Campos Fernandes considerou que Portugal está mais desigual e apelou a acordos ao centro, sublinhando a necessidade de mais demografia e melhor gestão dos fundos europeus.

VN

Vila Galé admite ir ao concurso das Pousadas de Portugal



Gonçalo Rebelo de Almeida admitiu que a concessão das Pousadas de Portugal está no radar do Grupo Vila Galé.

O tema da concessão das Pousadas de Portugal, cujo concurso deverá ser relançado até maio de 2026, está no radar do Grupo Vila Galé, confirmou Gonçalo Rebelo de Almeida à margem do 50.º Congresso da APAVT. “Se as condições nos interessarem, avançaremos, mas primeiro teremos de ver todo o envolvimento”, afirmou.

A concessão está atualmente nas mãos do Grupo Pestana, mas o Estado, através do Turismo de Portugal, pretende recomprar a Enatur e relançar o processo. O Grupo Pestana já indicou que, aconteça o que acontecer, manterá no portefólio 10 pousadas responsáveis por 75% da fatura-

ção do segmento. O secretário de Estado do Turismo, Pedro Machado, explicou à Vida Económica que o concurso será para a concessão e não para a gestão, que é um procedimento distinto.

Paralelamente, a Vila Galé tem cinco projetos em curso em Portugal e procura expandir-se para várias cidades espanholas e para o litoral do país, embora reconheça dificuldades num mercado maduro. A expansão para o oriente não está nos planos. Além de Portugal e Espanha, o grupo opera também no Brasil e em Cuba, onde gere diversas unidades hoteleiras.

VN

Recorde na criação de empresas apesar de insolvências elevadas

Até novembro, nasceram 49 512 empresas em Portugal, o valor mais alto dos últimos 20 anos e mais 3,6% do que em 2024. Mais de metade dos setores cresceu, com destaque para as atividades imobiliárias (+22%) e serviços empresariais (+5,4%). Já as insolvências recuaram 2,9%, embora 1856 empresas tenham iniciado este processo, com têxtil e moda a liderarem. Encerraram ainda 11 004 empresas até novembro

Empresas portuguesas querem investir mais

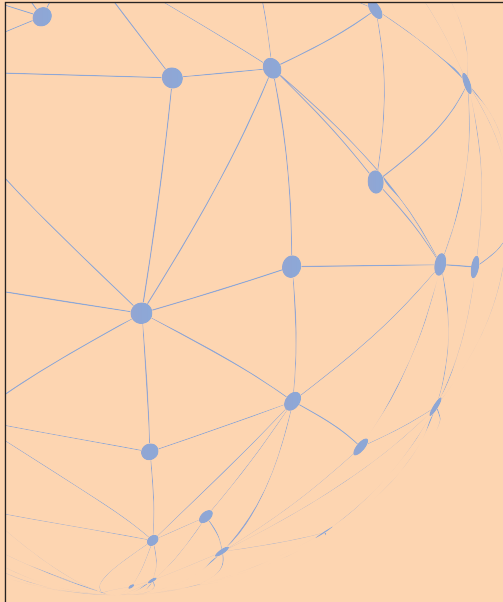
Uma em cada seis empresas portuguesas prevê aumentar o investimento em 2025, segundo o BEI. O saldo líquido de intenções chega aos 16%, muito acima da média europeia de 4%. As empresas destacam maior aposta em inovação, IA e ação climática, apesar do pessimismo quanto ao clima económico e político. Ainda assim, 14% acreditam que o seu setor vai melhorar e mostram maior confiança no acesso a financiamento.

Bruxelas centraliza supervisão financeira

A Comissão Europeia lançou uma ofensiva para centralizar a regulação financeira na UE, transformando a ESMA num verdadeiro “super-polícia” dos mercados. A proposta dá-lhe supervisão direta sobre entidades críticas — como contrapartes centrais, bolsas e prestadores de serviços de criptoativos — retirando poder às autoridades nacionais. Bruxelas defende que a medida é essencial para criar um mercado único de capitais eficiente e travar a fuga de poupanças para os EUA.

A ESMA, até aqui um organismo técnico, ganhará poderes reforçados, orçamento próprio e uma direção executiva independente responsável pela supervisão direta dos principais atores financeiros. Os supervisores nacionais terão funções sobretudo consultivas, podendo receber equipas da ESMA para fiscalização no terreno. Em Portugal, a CMVM e o Banco de Portugal perdem a supervisão das maiores infraestruturas e dos criptoativos, mantendo apenas o retalho e entidades de menor dimensão.

Decisões estratégicas passarão para Paris, numa arquitetura mais centralizada e uniformizada. Apesar de resistências previstas, Bruxelas considera a reforma crucial para um mercado de capitais competitivo e seguro. Com esta mudança, a ESMA aproxima-se do papel da SEC norte-americana, impondo regras comuns e maior rigor, enquanto os reguladores nacionais se adaptam ao novo “xerife” europeu.



FORMADOR
Tiago Almeida Nogueira

Professor Coordenador com Agregação no Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, do Politécnico do Porto

FORMAÇÃO ONLINE



Transformação no e-commerce – Estratégias, Tecnologias e Experiência do Cliente

17 e 18 dezembro | 19h30/21h30 | Duração: 4 horas

PROGRAMA

- I - Introdução à Transformação no E-commerce**

 - 1 - Introdução à Transformação no E-commerce
 - 2 - Contexto económico e tecnológico do comércio digital
 - 3 - Tendências globais de e-commerce e omnicanalidade
 - 4 - A importância da cultura de inovação e da agilidade organizacional
- II - Estratégia e Modelos de Negócio Digitais**

 - 1 - Planeamento estratégico no e-commerce
 - 2 - Integração entre loja física e online (omnichannel)
 - 3 - Criação de valor no ecossistema digital: plataformas, marketplaces, D2C
 - 4 - Indicadores de desempenho e medição de resultados
- III - A Experiência do Cliente e a Personalização**

 - 1 - Jornada do cliente e pontos de fricção
 - 2 - UX/UI no e-commerce: design, navegação e confiança
 - 3 - Ferramentas de CRM e automação de marketing
 - 4 - Exemplos de personalização inteligente (IA, recomendações, chatbots)
- IV - Logística, Tecnologia e Sustentabilidade no E-commerce**

 - 1 - Backoffice digital: integração de sistemas, gestão de stocks e ERP
 - 2 - Logística e last mile delivery
 - 3 - Pagamentos digitais e segurança
 - 4 - Sustentabilidade na cadeia de valor: embalagens, devoluções, transportes
- V - Conclusão e Debate Final**



PREÇO*
Assinante GrupoVE 70€
Não Assinante 80€
* Acresce IVA à taxa em vigor

INFORMAÇÕES/INSCRIÇÕES
Vida Económica - Editorial SA.
☎ 223 399 400/27 (chamada para a rede fixa nacional)
Email formacao@grupovidaeconomica.pt / www.vebs.pt

Custos da construção de habitação nova sobem 4,5%

Os custos de construção de habitação nova subiram 4,5% em outubro, um ligeiro abrandamento face ao mês anterior. A mão-de-obra aumentou 8,3% e os materiais 1,3%. Vidros, espelhos e betão pronto estiveram entre os produtos que mais pressionaram os preços, enquanto cerâmicos e pré-fabricados de betão registaram descidas.

Receita fiscal cai em Portugal

A carga fiscal em Portugal voltou a descer no ano passado, fixando-se nos 35,1% do PIB, segundo a OCDE. O país contrariou a tendência da maioria dos membros da organização, que registaram aumentos no rácio impostos/PIB. Após dois anos consecutivos de recuos, Portugal afasta-se da média da OCDE, que atingiu um máximo histórico de 34,1%.

ANTÓNIO CUNHA, PRESIDENTE DA CCDR NORTE, AFIRMA

“Mudança nos fundos da Coesão ameaça investimento regional”

A recentralização dos fundos de Coesão pode reduzir a eficácia do investimento e travar a competitividade regional, alerta António Cunha, presidente da CCDR Norte, em entrevista à “Vida Económica”. O modelo de “mega-fundo” afastaria a decisão dos territórios, comprometendo projetos estratégicos e diminuindo o retorno económico dos recursos europeus no Norte.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica — Vida Económica
— Que riscos traz a recentralização da Política de Coesão para as regiões, sobretudo para o Norte?

António Cunha — A ser concretizada tal como está concebida, a proposta da Comissão Europeia de avançar com os “Planos de Parceria Nacionais” e com um “mega-fundo” excessivamente centralizado representa um risco sério para as regiões europeias, incluindo, obviamente, o Norte de Portugal. A proposta em causa também tem merecido reservas do Governo Português. O relatório do Grupo de Alto Nível para a Política de Coesão, elaborado pela Comissão Europeia, aponta claramente a necessidade de apostar em políticas territorialmente específicas, por várias razões, incluindo as de sustentabilidade ambiental.

Em termos práticos, recentralizar significa afastar a Política de Coesão da UE dos territórios à escala regional e local, reduzindo a capacidade de ajustar investimentos a essas realidades e fragilizando respostas a desafios como a transição industrial ou a revitalização das áreas de baixa densidade.

No caso do Norte, soma-se uma dimensão transfronteiriça fundamental: a dinâmica, já há muito consolidada, da cooperação com a Galiza e a crescente convergência com Castela e Leão, que se tornaram estratégicas para as três regiões. O eventual retrocesso para um modelo centralizado reduziria a eficácia dessa colaboração e poria em risco projetos estruturantes para a competitividade regional. Em síntese, recentralizar é comprometer resultados, proximidade e autonomia estratégica das regiões, sobretudo em países como Portugal, que têm resistido a efetuar uma reforma regionalista no seu território continental.

Há, contudo, sinais positivos. Em novembro deste ano, a Presidente Von der Leyen anunciou uma evolução da proposta



“O eventual retrocesso para um modelo centralizado poria em risco projetos estruturantes para a competitividade regional”, afirma António Cunha.

inicial: após forte oposição do Parlamento Europeu e do Comité das Regiões, a Comissão atribuiu maior relevância às regiões num novo modelo. É um passo na direção certa, mas será crucial acompanhar os detalhes e garantir que a voz dos territórios permanece no centro das decisões.

VE — Porque é que a gestão regional dos fundos é mais eficaz do que um modelo centralizado?

AC — A defesa dos Programas Operacionais regionais e do princípio da subsidiariedade assenta numa evidência: a gestão da Política de Coesão a nível regional é mais eficaz, mais rápida e mais ajustada às necessidades reais. As regiões conhecem melhor os seus territórios, trabalham em proximidade com municípios, universidades, empresas e comunidades locais e têm experiência comprovada na liderança de estratégias como as estratégias regionais de especialização inteligente (RIS3), que articulam inovação, competitividade e desenvolvimento territorial. Acresce que vários economistas de referência (p. ex., Rodríguez-Pose) têm vindo a questionar o racional das economias de escala que enquadraram a industrialização clássica e a valorizar a diversificação económica, a inovação local e o fortalecimento institucional.

De facto, uma visão excessivamente centralizada tende a ignorar estas especificidades regionais e locais e torna a Política de Coesão mais distante e burocrática. Para convencer os decisores em Bruxelas, sublinhamos que a proximidade aumenta o impacto, reforça a responsabilização e

reduz a ineficiência. Defender a governação multinível e descentralizada não é um capricho institucional: é a condição para que a Coesão continue a ser a política europeia com maior retorno social e económico — posição que é igualmente defendida pelo Parlamento Europeu, pelo Comité das Regiões e por diversas organizações europeias.

VE — Que propostas do Norte foram integradas na posição final da CRPM e que impacto podem ter no próximo QFP?

AC — A CCDR NORTE é membro fundador da Conferência das Regiões Periféricas Marítimas (CRPM) desde 1973, participando ativamente em grupos de trabalho do Comité Arco Atlântico da CRPM. Esta associação, que reúne mais de 150 regiões de 24 países dentro e fora da UE, mantém uma intervenção contínua na definição de estratégias e políticas que promovem a coesão territorial, a valorização dos territórios e o desenvolvimento sustentável das regiões marítimas.

No processo de preparação da posição final da CRPM, em novembro deste ano, o contributo da Região Norte centrou-se em três pontos essenciais: a valorização dos territórios transfronteiriços; o reconhecimento do papel das autoridades regionais; e a necessidade de considerar as desigualdades territoriais na definição dos critérios de financiamento. Estes elementos foram integrados no documento final e reforçaram a importância de uma abordagem territorializada nas negociações do Quadro Financeiro Plurianual 2028–2034.

Modelo centralizado põe em risco eficácia dos fundos europeus”

Macrorregião Atlântica

VE — Qual a importância da futura Macrorregião Atlântica para o Norte e que papel podem ter as universidades e redes como a CRUSOE?

AC — A Macrorregião Atlântica é um projeto de importância estratégica para o Norte de Portugal e para todo o Noroeste Peninsular, pois pode reforçar e recentrar o papel do Atlântico na agenda europeia, mobilizando políticas e investimentos em áreas como a economia azul, os portos, a logística, as ciências do mar, o património cultural e a inovação. Para o Norte, significa ganhar escala política, relevância geoeconómica e visibilidade junto da Comissão Europeia.

Por outro lado, as instituições de ensino superior são fundamentais para consolidar esta macrorregião: produzem conhecimento, estruturam redes internacionais de cooperação e criam massa crítica científica e tecnológica. A Conferência de Reitores das Universidades e Institutos Politécnicos do Sudoeste Europeu (CRUSOE), que ambiciona expandir-se para a área da futura Macrorregião Atlântica, é um excelente exemplo desse dinamismo. A sua ação demonstra à Europa que o Atlântico é um espaço estratégico que exige políticas próprias e financiamento dedicado.

VE — Que riscos enfrenta a UE se não reforçar a Política de Coesão no contexto das atuais transições?

AC — A Política de Coesão é crucial para a autonomia estratégica da UE. Sem recursos adequados e uma governação que respeite a subsidiariedade, a União arrisca aprofundar desigualdades, fragilizar economias e comprometer a competitividade regional. Uma política territorial forte é indispensável para cumprir metas climáticas, adaptar a indústria e responder ao envelhecimento e despovoamento.

O próximo QFP deve garantir meios suficientes, pois é nas regiões que se conhecem os desafios e se constroem soluções eficazes. A autonomia europeia depende também da capacidade de produzir bens essenciais e manter uma indústria competitiva — metas que exigem políticas territoriais proativas.



JOSÉ MIGUEL PIZARRO
Docente do ISAG — European Business School

No Turismo, como somos?

No sábado, dia 22 de novembro, sobressaia na capa do JN a seguinte notícia: “Desemprego de pessoas com deficiência atinge recorde numa década”. No final de 2024, eram quase 16 mil pessoas desempregadas com deficiência, apontando para lacunas na educação e na lei das quotas. De facto, em 2019 foi promulgado um sistema de quotas em que as empresas com 75 ou mais trabalhadores (médias empresas) devem admitir pessoas com deficiência num número não inferior a 1% do pessoal ao seu serviço e as empresas com mais de 250 trabalhadores (grandes empresas) devem admitir estes trabalhadores num número não inferior a 2% do pessoal ao seu serviço, trabalhadores esses com um grau de incapacidade acima dos 60%. Perante o descrito na referida lei de 2019 poderia afirmar-se, com uma provável dose de certeza, que estariam reunidas as condições (básicas) para uma maior inserção no mercado de trabalho de pessoas que, absolutamente, não podem e não devem estar alijadas do mesmo. Porém, e justamente, o corpo da notícia refere duas razões pelas quais essa realidade está muito longe de ser alcançada. A primeira será, segundo constata a vice-presidente da associação portuguesa de deficientes, que “sem o devido acompanhamento de alunos com necessidades educativas especiais, há quem chegue ao mercado de trabalho sem as competências pedidas pelo mesmo”. A segunda está relacionada com o cumprimento enviesado das quotas, já que muitas empresas cumprem esta lei aceitando pessoas com doenças oncológicas que acedem ao atestado de incapacidade multiuso que lhes atribui automaticamente uma incapacidade de 60%. Desta forma, as empresas cumprem a lei sem efetuarem um esforço adicional, deixando as pessoas com deficiência de fora. É aqui que entra o setor do Turismo. Neste, que pela sua exposição, liderança, aglutinador, que estimula o contato e promove o bem-estar, multicultural, e que deve ser o setor líder, como estamos? Quem são as instituições que promovem a realização de formação, (técnica) e outras, adequadas para que uma pessoa com deficiência possa incorporar as áreas da hotelaria e da restauração, ou quaisquer outras? Com mais notoriedade apontamos a Fundação AFID Diferença com as suas propostas para a cozinha e pastelaria e o IIEFP pela dinamização do projeto “Organização da Formação e Certificação Profissional das Pessoas com Deficiência”, Que organismos, públicos ou privados, têm o enorme papel de divulgar, promover, apoiar e mediar a inserção das pessoas com deficiência no mercado de trabalho, nas empresas? Realce para a VALOR T, (Santa Casa da Misericórdia de Lisboa) que em boa hora surgiu com a promoção de iniciativas muito relevantes, “Valor T IES” e para o Protocolo AHP/Valor T, Programa Heart, entre outras iniciativas. E os empregadores do Turismo, contratam pessoas com deficiência? Com um setor pujante, em muitos casos exemplar, que prima pela qualidade dos serviços, criando referências internacionais, permitindo uma conjuntura de baixos índices de desemprego no setor, como é possível aceitar os números indicados de desemprego para pessoas com deficiência? Apesar deste contexto, devem-se salientar os exemplos positivos do Hotel InterContinental Lisbon, do Hotel Axis Porto e do Sealife. Caberá ao leitor determinar se o que foi escrito faz sentido, se fazemos, todos, neste setor, o que é necessário e imprescindível em prol de pessoas que, muitas das vezes, nasceram com características limitadoras para enfrentar os desafios, profissionais e pessoais, do dia-a-dia. Acredito que sim, mas temos de nos esforçar mais, bem mais. Ouço permanentemente, a palavra Inclusão no Turismo. Que temos de ser inclusivos, multiculturais, integradores. E as pessoas com deficiência, onde ficam? O Turismo ocupa um lugar de destaque no PIB e por uma questão de proporcionalidade, ou mesmo necessidade setorial, também deve ocupar um lugar de destaque na inclusão, de uma verdadeira e transversal inclusão.



CARLOS TAVARES
Economista, Conselheiro
Presidente da Associação
Círculo de Estudos do
Centralismo

Em 2000, o Conselho Europeu aprovou a “Estratégia de Lisboa”, cujo objetivo era tornar, até 2010, a UE “a economia baseada no conhecimento mais competitiva e dinâmica do mundo”. O documento constata a perda de competitividade da economia europeia face aos EUA – fruto de uma crescente divergência dos níveis de produtividade – e apresentava propostas para aprofundar o mercado único europeu. O objetivo para 2010 não foi cumprido e, 25 anos depois, a divergência assinalada não só não se reduziu como se ampliou. Em 2024, surgiram mais dois relatórios: o Relatório Letta e o Relatório Draghi. O primeiro propôs uma renovação do Mercado Único Europeu, enquanto o segundo – que teve maior notoriedade – apresentou propostas para revitalizar a competitividade da UE face aos EUA e à China. Pelo caminho ficaram o “Relatório Sapir” (em 2003) e a “Estratégia Europa 2020” (em 2010).

Não é por falta de estratégias e relatórios que a Europa tem falhado. O problema tem sido a falta de vontade ou de capacidade para reformar áreas essenciais da economia europeia, que impedem a construção de um verdadeiro mercado europeu. Exemplos disso são as diferentes regulamentações nacionais dos mercados de produtos e fatores; os distintos níveis de concorrência entre Estados-membros; a ausência de uma base de tributação das empresas harmonizada, que permita comparar as taxas de imposto; as 27 leis das sociedades que regem empresas concorrentes no mesmo espaço; os vários regimes nacionais da “justiça económica” (crime económico e financeiro, ação executiva, insolvência, recuperação de empresas, justiça administrativa e fiscal); e a deficiente integração dos mercados de capitais, em que a harmonização da fiscalidade da poupança se arrasta há mais de 30 anos e a Diretiva das Ofertas Públicas de Aquisição tem permitido bloquear operações transfronteiriças. Todos estes problemas são antigos e reconhecidos como relevantes. Em vez de os enfrentar, a Europa tem preferido soluções aparentes que, na melhor das hipóteses, deixam tudo na mesma e, na pior, representam passos errados. Dois exemplos recentes:

após o Relatório Draghi, a Comissão Europeia (CE) anunciou a criação de uma 28.ª lei das sociedades (um regime europeu) à qual as empresas poderão aderir voluntariamente. Ou seja, em vez de harmonizar as leis existentes, a CE opta pelo caminho fácil de acrescentar um novo regime, aumentando a confusão. Imagine-se ter, no mesmo país, empresas sujeitas a leis societárias diferentes e até incompatíveis. Noutro domínio, perante o problema dos elevados custos da energia para as empresas europeias, a CE apresentou propostas positivas de racionalização e diversificação das fontes energéticas, mas também um regime de ajudas de Estado mais generoso, permitindo a subsídio dos preços da energia, com inevitáveis distorções de mercado. Pelo que se conhece, os pontos essenciais continuam por resolver e, apesar do entusiasmo discursivo, não se vislumbra como a Europa superará a forte concorrência externa. Pelo menos até ao próximo relatório, que bem poderia avaliar as razões da ineficiência do processo de decisão europeu.

Esta coluna de opinião é dinamizada pela Ordem dos Economistas - Norte com o objetivo de contribuir para a valorização dos economistas e o desenvolvimento da economia portuguesa.

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



JOÃO NUNO FERREIRA
Diretor Escola Profissional Profitecla de Matosinhos

O PAPEL ESTRATÉGICO DOS COORDENADORES DE CURSO NO ENSINO PROFISSIONAL

No ensino em geral, e no ensino secundário profissional em particular, os Coordenadores de Curso são, quase sempre, um pilar silencioso, mas fundamental para garantir que tudo funciona corretamente, desde a organização do plano curricular até ao acompanhamento individual de cada aluno.	Não surgem em palco com a frequência que mereciam, mas são essenciais nos bastidores de todo o processo educativo. O seu papel combina liderança, gestão, visão estratégica, sensibilidade humana e, sobretudo, um profundo compromisso com o futuro dos jovens e com a Escola.
--	---

MARGARIDA LOUREIRO
Presidente da JUNITEC - Júnior Empresa do Instituto Superior Técnico



JÚNIOR EMPRESAS, ONDE HÁ ESPAÇO PARA FALHAR

Portugal forma cada vez mais estudantes com elevadas competências em diferentes áreas de especialização. No entanto, o país enfrenta um problema estrutural: a lacuna entre universidades e empresas. O ensino superior prepara jovens com conhecimento teórico, contudo, a realidade empresarial exige mais. Exige autonomia, visão estratégica, capacidade de adaptação e coragem para experimentar. Sem uma ligação eficaz entre academia e indústria, muitos talentos não se traduzem em inovação ou crescimento económico para o país.



FERNANDO AMARAL
Chairman Sendys Group

AINDA À ESPERA QUE O MUNDO VOLTE ATRÁS?

Durante anos, digitalização e transformação digital foram vistos como chavões corporativos. Uns “must hav”e, daqueles que soavam bem, enchiam belas apresentações e emprestavam um ar sofisticado a quem os proferia. Salvo honrosas exceções — para além das grandes empresas — pouco mudava, até se abater uma pandemia, agnóstica à dimensão ou ao setor de atividade das organizações. À força, como é habitual, mergulhámos no trabalho remoto e, aqui d’el-rei, venham de lá, e depressa, essas soluções que enfeitavam “power points”.

PEDRO TAROUÇO
Diretor Comercial na Revigrés



REVESTIMENTOS SUSTENTÁVEIS: A REVOLUÇÃO VERDE DA INDÚSTRIA CERÂMICA NACIONAL

A transformação da indústria portuguesa no sector de pavimentos e revestimentos cerâmicos tem sido marcada por um movimento consistente e dinâmico, rumo à sustentabilidade, motivado, tanto por exigências legais, como por expectativas do mercado global. A cerâmica plana, tradicionalmente valorizada pela sua durabilidade, estabilidade dimensional e versatilidade estética, adquiriu uma nova dimensão estratégica ao integrar princípios de responsabilidade ambiental em toda a cadeia produtiva, com a adoção de tecnologias ecoeficientes.



Ver versão integral:
www.grupovidaeconomica.pt

GOSTAVA DE NÃO TER RAZÃO

25 de Novembro: comemorar a liberdade



JANUS

As comemorações dos 50 anos do “25 de novembro” voltaram a provocar agitação em setores da esquerda tida por moderada. Da esquerda radical, derrotada pelo modelo de democracia liberal que vigora em Portugal, seria natural esperar rejeição e ressentimento. O “25 de novembro” de 1975 representou essencialmente a correção da deriva comunista que se instalara após o “25 de abril” de 1974. Sem essa intervenção, o país poderia ter mergulhado numa guerra civil, pois a maioria dos portugueses rejeitava a submissão a um regime totalitário alinhado com a URSS, que eliminaria liberdades individuais, impor uma economia coletivizada e substituir a ditadura derrubada por outra ainda mais rígida. Sem o “25 de novembro”, não teria existido vida partidária plural, exceto o PCP, à semelhança do que sucedeu na URSS, Albânia, China, Cuba ou Coreia do Norte. Não haveria eleições livres, nem Constituição democrática; centenas de milhares de portugueses seriam empurrados para o exílio ou arriscariam execuções sumárias, como defendia Otelo Saraiva de Carvalho. A economia regressaria para níveis de subsistência, e hoje seríamos provavelmente um dos países mais pobres da Europa.

Perante isto, importa questionar por que motivo setores democráticos, incluindo parte do PS – que contou com figuras como Mário Soares, defensor firme da democracia representativa e da economia de mercado – se mostram incomodados com a data e a sua celebração. A alternativa teria sido prosseguir o PREC até às últimas consequências, com risco real de violência generalizada. A justificação apresentada, centrada numa suposta apropriação da data pela direita, ignora que o “25 de abril” foi ele próprio revestido de simbologia partidária, afastando portugueses que valorizam o seu sentido histórico, mas rejeitam leituras marxistas que alguns insistem em colar-lhe. Também causa estranheza que parte da Comunicação Social continue a tratar o “25 de novembro” com ressentimento, sugerindo que foi um contragolpe. Na realidade, garantiu a continuidade das conquistas

democráticas de abril, permitindo que hoje se escreva livremente, sem receio de perseguições. Não se trata de pouco: trata-se da própria essência da liberdade.

REFORMA LABORAL: MAIS UMA OPORTUNIDADE PERDIDA

Alguns sindicatos, sobretudo os ligados à Administração Pública, Saúde, Transportes e Educação, continuam a ser o último bastião da influência comunista na sociedade portuguesa, condicionando políticas públicas que deveriam assegurar maior flexibilidade laboral e competitividade económica. A revisão da legislação laboral é indispensável para evitar que Portugal se cristalice economicamente e continue num ciclo de empobrecimento. Enquanto o mundo avança rapidamente, o sindicalismo português mantém um discurso anacrónico, agora acompanhado por uma UGT mais radicalizada. Este quadro não serve o desenvolvimento do país e apenas dá palco a forças políticas que já pouco representam. A ineficácia negocial do Governo, especialmente do Ministério do Trabalho, ampliou conflitos que poderiam ter sido resolvidos de forma discreta na Concertação Social.

A greve geral acabou por revelar-se uma “montanha que pariu um rato”, ainda que amplificada mediaticamente. O resultado previsível será modesto: o Governo recuará, os parceiros sociais ajustarão posições para evitar danos de imagem e os sindicatos proclamarão uma vitalidade que será apenas momentânea. O país, esse, ficará a perder: uma reforma necessária será desperdiçada por falta de competência. Mais uma oportunidade perdida, entre tantas que o país parece aceitar com resignação.

FUNDOS EUROPEUS: EXECUÇÃO PERMANECE DEPLORÁVEL

A execução dos fundos europeus – PRR e PT2030 – continua dececionante, apesar das reprogramações e do otimismo verbal do Ministro da Economia. Pouco mudou desde o Governo de António Costa, criticado pela incapacidade de transformar planos em projetos reais. Um ano e meio após a mudança política, a burocracia reforçou-se, a desconfiança aumentou e os prazos apertam. O PRR tornou-se essencialmente um instrumento de financiamento do Estado, central e local. Um artifício contabilístico via Banco de Fomento permite registar despesa antecipadamente, produzindo uma taxa oficial de execução de cerca de 40%, embora a execução real seja manifestamente inferior. Já o PT2030 apresenta números ainda mais preocupantes: no verão, a

execução geral rondava 10%; o programa Pessoas aproximava-se dos 25%, enquanto o COMPETE mal ultrapassava 2%. Mesmo com eventual extensão até 2029, dificilmente o país conseguirá gastar os fundos atribuídos.

A fraquíssima execução do COMPETE demonstra as disfunções do sistema e o prejuízo direto para as empresas, saturadas de burocracia, desconfiança administrativa e atrasos sucessivos em aprovações e pagamentos. Os tempos em que programas como o PEDIP apoiavam eficazmente a iniciativa privada parecem muito distantes. A máquina burocrática triunfou, mais concentrada na autopreservação dos seus quadros do que no impacto económico dos fundos.

Nada indica que a situação melhore: o Ministro não mostra intenção de reformar o sistema, as entidades gestoras acomodaram-se e o associativismo empresarial opta pelo silêncio para evitar represálias. É um problema estrutural para o qual dificilmente surgirá solução.

GALIZA: PENSAR O FUTURO QUADRO PLURIANUAL

A Confederação de Empresários da Galiza (CEG) iniciou já o debate sobre o próximo quadro plurianual da União Europeia, defendendo uma estratégia mais ambiciosa perante os desafios globais. A autonomia regional permite uma reflexão mais próxima da realidade das empresas e da população. A iniciativa do Presidente da CEG, Juan Manuel Vieites, mostra uma visão estratégica construída de baixo para cima, que deveria inspirar Portugal, mais preocupado em despender rapidamente fundos que sobram do atual quadro do que em preparar o futuro, cada vez mais exigente.

UCRÂNIA: PUTIN NÃO QUER A PAZ E TRUMP ESTÁ PRESTES A DESISTIR

A proposta de paz mediada pelos EUA para um acordo entre Ucrânia e Rússia revelou a fragilidade da confiança europeia no aliado americano. As cedências exigidas à Ucrânia traduzem virtualmente uma capitulação. Qualquer acordo que ultrapasse os 28 pontos iniciais será inevitavelmente rejeitado por Moscovo, pois Putin não quer perder poder nem admitir fracasso.

Quase quatro anos de guerra, mais de um milhão de vítimas, destruição maciça e desgaste económico não permitem a Putin apresentar como vitória um acordo que implique retirada de territórios como Donbass e Crimeia ou que revele que não conseguiu desmilitarizar a Ucrânia nem



O mundo avança, cada vez mais depressa, mas o sindicalismo português, que agora também estranhamente compreende a UGT mais radicalizada, procura travar a História, se não mesmo fazê-la voltar atrás.



impedir o reforço da NATO com a Suécia e a Finlândia. Para o Kremlin, apenas interessa uma paz que equivalha à rendição ucraniana. Enquanto o conflito persiste, a Rússia vende petróleo, gás e outras matérias-primas a preços reduzidos à China e à Índia, alimentando a sua dependência e garantindo divisas para sustentar o esforço de guerra. A produção russa de drones e mísseis atinge números mensais elevados; um acordo de paz deixaria esta capacidade instalada sem propósito, tornando-se um risco para toda a Europa.

Trump, entretanto, parece ter concluído que a paz é inalcançável: Rússia não cederá, a Ucrânia não abdica da sua soberania e a Europa, apesar da sua lentidão de decisão e da presença de países que funcionam como “cavalos de Troia” internos, prepara-se para assumir responsabilidades que os EUA pretendem abandonar. Se Washington regressar à doutrina Monroe e se concentrar no hemisfério americano, poderá emergir finalmente uma defesa europeia conjunta, mas talvez ao preço da NATO como a conhecemos.

LAPIDAR
“A verdadeira generosidade com o futuro consiste em dar tudo ao presente.”
— Albert Camus



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.



CESAE DIGITAL comemora 40 anos voltado para o futuro

Nascido há 40 anos, por protocolo entre o IIEFP e a então “AIP – Associação Industrial Portuense”, hoje “AEP – Associação Empresarial de Portugal”, o CSAE Digital afirma-se hoje como um dos principais motores de requalificação tecnológica em Portugal. Com uma oferta formativa atualizada e orientada para as necessidades reais do mercado, a instituição tem permitido que centenas de profissionais encontrem novas oportunidades na área digital. A aposta em programas práticos, aliada a uma forte ligação às empresas, garante que cada formando desenvolve competências relevantes e imediatamente aplicáveis. Num contexto em que o país precisa de acelerar a transição digital, o CSAE Digital continua a desempenhar um papel decisivo na capacitação e reconversão de talento.

Entrevistamos o Luis Manuel Ribeiro. Licenciado e com Pós-Graduação em Ciências de Educação, contando também com Formação Avançada para Dirigentes Superiores da Função Pública, pelo INA, desempenhou diversos cargos de topo ligados ao IIEFP, entre os quais o de Diretor de Departamento da Formação Profissional do IIEFP. Atualmente, desempenha o cargo de Presidente do Conselho de Administração do CSAE Digital e chefia a Equipa de Projeto “Emprego + Digital”, no âmbito do PRR.

O CSAE está a comemorar 40 anos de existência. Que balanço sumário faz do trabalho realizado?

É um balanço não apenas muito positivo como verdadeiramente exemplar numa história com grandes e importantes realizações ao serviço da Formação Profissional, do Conhecimento e do Desenvolvimento de Competências. Ao longo destes 40 anos já passaram pelo CSAE DIGITAL mais de 250.000 formandos que, num primeiro período da sua história adquiriram os primeiros conhecimentos e ferramentas na então chamada Informática (sendo o CSAE pioneiro na criação dos primeiros referenciais de formação técnica nesse do-



Luís Manuel Ribeiro sublinha que a parceria IIEFP–AEP reforçou a ligação ao tecido empresarial e tornou o CSAE Digital um centro público pioneiro na qualificação digital.

mínio), seguindo-se um trabalho extensivo na área das chamadas TIC-Tecnologias de Informação e Comunicação, com a qualificação de milhares de ativos empregados e desempregados e, mais recentemente, já na ‘era digital’, a capacitação técnico profissional de jovens e a requalificação de adultos para as novas áreas emergentes tecnológicas e digitais e o apoio alargado às empresas nos domínios da formação-ação, da qualificação e requalificação dos seus talentos nas competências do futuro. É, pois, uma história de sucesso que, em cada novo ano responde a exigências renovadas e persegue novos desafios.

O CSAE começou por ser um centro de formação protocolado com o IIEFP, passando depois para um centro de formação privado da AEP, regressando agora ao âmbito dos centros protocolares. Faz sentido este regresso? O que pode ganhar a formação profissional no domínio das competências digitais com esta gestão partilhada entre o IIEFP e a AEP? É um exemplo feliz de uma parceria público-privada?

Fez e faz todo o sentido. A transformação em 2020 do CSAE Digital num novo cen-

tro protocolar orientado para a formação e o desenvolvimento de competências digitais e resultante de uma parceria estratégica entre o IIEFP e a AEP, é um exemplo eloquente de uma excelente parceria público-privada, traduzindo para o CSAE Digital uma evidente mais valia derivada de: uma nova credibilidade como centro público de matriz empresarial pioneiro e diferenciador na qualificação de competências digitais; um alinhamento estratégico da sua atividade formativa com as políticas públicas de emprego e formação profissional e, não menos importante, uma ligação reforçada ao tecido empresarial e à participação das empresas na valorização do seu talento e na resposta aos desafios da transição digital.

• “Ao longo de quatro décadas, o CSAE Digital ajudou mais de 250 mil formandos a adquirir competências tecnológicas e a responder às exigências da economia digital.”

importantes e de referência na formação profissional em Portugal? O que teve de fazer o CSAE para corresponder a este desafio e ser bem-sucedido nessa transformação?

A pandemia obrigou o país, assim como todo o mundo, a acelerar competências digitais e a digitalizar serviços. Tornou-se uma oportunidade para que o CSAE pudesse crescer e se tornar rapidamente um dos centros protocolares mais

O renascimento do CSAE Digital coincidiu com o ano da pandemia e, também por esse motivo, aumentou a nossa responsabilidade de responder a novos desafios e imediatos que na altura surgiram, determinando no CSAE Digital uma resposta rápida e ajustada às circunstâncias, através do lançamento de novas metodologias de ensino/aprendizagem, assentes em meios telemáticos (formação a distância), da assunção clara como centro público de referência nacional no desenvolvimento de competências digitais e da resposta aos desafios emergentes da digitalização acelerada das organizações. Aproveito para destacar alguns projetos que ilustram essa nossa vocação realizadora: desde a primeira hora aderimos às oportunidades de investimento PRR para aquisição de novos equipamentos tecnológicos, criação de vários laboratórios, bem como a melhoria das instalações formativas existentes, na nossa sede no Porto e nas restantes delegações, e a criação de um novo eixo estratégico em Santo Tirso. Mas também a criação de uma Agenda Nacional Estratégica de Requalificação, alinhada com as mais modernas políticas públicas e europeias, materializada através de programas de referência como o nosso Digital Reskilling e a participação na implementação do Pro_Mov (by Reskilling For Employment); assim como, a expansão da nossa oferta formativa através de parcerias regionais em áreas de grande densidade humana e relevância industrial e empresarial como Braga ou S. João da Madeira, sempre com foco na capacitação digital e tecnológica e na transformação do talento empresarial. Mais recentemente a preparação do lançamento de um novo eixo formativo em Lisboa, como forma de responder aos desafios demográficos e tecnológicos da região alinhando oferta com mercado e potenciando soluções de formação inovadoras e qualificantes

Faz parte da estratégia do CSAE a sua expansão a todos o país, tornando-se um centro protocolar verdadeiramente nacional e que se impôs pela sua competência e resultados. Neste contexto, o que representa o projeto da Fábrica de Santo Tirso?

A inovação tecnológica está a impulsionar a transformação digital e a mudar o mercado de trabalho. Os perfis profissionais estão e estarão em constante e expressiva mutação, o que acentua a importância da atualização de competências técnicas e profissionais dos ativos empregados e a necessidade de assegurar processos ágeis e massivos de reorientação e, consequente, requalificação profissional dos ativos desempregados.

É neste contexto muito impressionante em que a oportunidade de utilização de um espaço amplo e infraestruturado do Município de Santo Tirso, se aliou à necessidade de criação de um novo ecossistema de desenvolvimento de competências no domínio do digital, de dinamização de serviços tecnológicos e laboratoriais de apoio às empresas e à digitalização da economia. Daqui nasceu a ideia, já em concretização com a obra a decorrer, e se lançou o Thyrso Digital, um novo HUB de formação e desenvolvimento das Competências Digitais e do Empreendedorismo, integrado numa área nobre de grande impacto cultural e social, será um campus qualificado para o

“O novo Thyrso Digital, em Santo Tirso, será um hub nacional de referência na formação avançada, capaz de preparar 440 formandos em simultâneo para as competências digitais do futuro.”

desenvolvimento integrado das novas competências digitais do século XXI, articulando as suas dimensões técnicas e humanas e sobretudo a sua aplicabilidade no mundo de trabalho.

Pretendemos, também, com a localização deste investimento, na região do Vale do Ave uma das regiões mais industrializadas e exportadoras do país, contribuir para consciencializar as empresas e os seus trabalhadores de que as competências digitais mais diferenciadas não são só necessárias e procuradas pelas grandes consultoras e tecnológicas, mas sim fundamentais à nossa indústria.

Quando é esperado o arranque da atividade do polo de Santo Tirso e que cursos vai ministrar e atividades que aí vai desenvolver? Os cursos de reskilling e upskilling estão ainda também considerados de modo a servir as necessidades

das empresas da região e da economia em geral? Além de Santo Tirso, que outros polos tem o CESAE e que outros em todo o país está a considerar instalar?

Pre vemos iniciar a atividade formativa no início do segundo semestre de 2026. Os cursos disponibilizados serão muito diversificados. Desde a formação inicial de jovens, oferta qualificante para adultos desempregados, formação contínua para o público inserido no mercado de trabalho e, a exemplo do que fazemos no resto do país, uma grande aposta nos cursos de reskilling e upskilling. As áreas de conhecimento e de desenvolvimento de competências serão sempre do domínio do Digital, com a preocupação constante de ajustar as temáticas às necessidades das empresas desta região em particular e do país em geral. Gostaria aqui de sublinhar que no Thyrso Digital teremos capacidade de ter em simultâneo 440 formandos em processo formativo, distribuídos por salas e laboratórios devidamente equipados em áreas como a Inteligência Artificial, Computação Distribuída, Programação de Autómatos, Cibersegurança, Administração e Gestão de Redes, Multimédia...

Atualmente, temos a nossa sede na cidade do Porto e delegações em Viseu, São João da Madeira, Vila do Conde, Marco de Canaveses e Leça da Palmeira (Matosinhos). A nossa resposta formativa, presencial, não se esgota nas localizações atrás referidas visto que, sempre que existe necessidade, conseguimos desenvolver, através de parcerias com cedências de instalações, os cursos nas localizações onde as empresas nos sinalizam necessidade de recrutamento. Já o fizemos e continuamos a ter respostas em Lisboa, Braga, Vila Nova de Famalicão, Figueira da Foz...



Luís Manuel Ribeiro apresenta o projeto Thyrso Digital, o novo hub de formação avançada que abrirá em 2026 e reforçará a capacitação tecnológica em Santo Tirso e na região do Vale do Ave.

Para 2026, está prospetivada a abertura de uma delegação em Lisboa. Esta concretização vai ao encontro da grande procura dos nossos serviços e respostas formativas, nos dois últimos anos, e que tem vindo a aumentar em Lisboa.

PUB



cesae digital

Centro para o Desenvolvimento de Competências Digitais

40 ANOS

DIGITAL RESKILLING

Requalificação digital: mais do que aprender, evoluir.

Só vai longe quem faz por isso.

w.cesaedigital.pt

Ócio & Negócios

A reintegração que nasceu no verão... e nunca foi de férias

Em 1975, enquanto o país levava o verão quente a sério, apareceu um decreto-lei que prometia tornar o despedimento sem justa causa tão difícil como fazer dieta numa pastelaria. Era o DL 372-A, fruto de um Governo de Vasco Gonçalves e com a assinatura de Álvaro Cunhal. O preâmbulo do diploma dizia que se tratava de proteger o direito ao trabalho e ajustar o regime de despedimentos aos legítimos anseios dos trabalhadores. Esse decreto-lei foi assinado exatamente por eles, numa época em que até as leis pareciam estar de férias... mas ninguém queria ficar de fora.

O resultado? Desde então, um trabalhador despedido ili-



citamente passou a ter direito a voltar ao emprego, se quiser, em vez de apenas receber uma indemnização e sair. Uma versão legal de cheque pré-pago com selo de retorno. A reforma laboral de agora quer moderar esse salto para trás: em vez de reintegração quase automática, talvez se encontre um passo mais moderado. É como trocar a dança do vira por um tango em que se verifica mesmo se os dois estão de acordo antes de girar.

Portanto, quando se diz que o direito à reintegração é um velho conhecido, não é só por nostalgia: nasceu num verão político, com assinaturas de peso, e até hoje recusa ir embora em férias prolongadas.

Bruxelas quer um xerife europeu

Bruxelas decidiu que está farta de supervisionar os mercados como quem toma conta de 27 gatos: cada um com a sua vontade, todos a miar ao mesmo tempo. A solução? Criar um xerife europeu dos mercados, com chapéu largo, estrela ao peito e sede em Paris — porque nada diz “justiça financeira” como uma vista para a Torre Eiffel.

A ESMA, que até aqui era vista como aquela entidade simpática que mandava recomendações técnicas que ninguém lia, vai agora transformar-se num Super-Polícia capaz de supervisionar bolsas, CCP, CSD e até o misterioso mundo dos criptoativos. Basicamente, se mexe, se transaciona ou tenta ir à Lua com um token de nome duvidoso, a ESMA quer ver como é.

Os reguladores nacionais? Esses passam de xerifes locais a delegados de campo. Vão ter de partilhar poder como quem divide a última fatia de bolo — com um



sorriso diplomático, mas lágrimas nos olhos. A CMVM, por exemplo, continuará a existir, mas agora como aquela esquadra que faz relatórios e manda fotos para Paris quando vê algo fora do normal.

E, como qualquer xerife moderno, este também se financia com taxas. “Utilizador-pagador”, diz Bruxelas — o que soa melhor do que “preparem as carteiras”. No fundo, o plano é simples: centralizar tudo para impedir que o dinheiro fuja para os EUA.

Porque, convenhamos, ninguém quer que as poupanças europeias acabem todas a comprar ações da próxima startup que promete entregar pizzas por drones.

Será que os Estados-membros vão aceitar perder soberania? Talvez. Afinal, na Europa há tradições antigas: resistir, negociar... e, no fim, aprovar tudo com pequenas alterações. Enquanto isso, o novo xerife afia a estrela e prepara-se para patrulhar os mercados — versão continental, com sotaque francês e ambição global.

Europa vs. EUA: Quem inova mais...

A Nova SBE prepara-se para colocar Europa e Estados Unidos frente a frente — pelo menos em teoria — num debate sobre inovação e produtividade que promete ser mais intenso do que a fila para o pastel de nata em Lisboa. No dia 19 de dezembro, Carcavelos será palco de uma maratona de especialistas que vão discutir como a Europa pode deixar de correr atrás do comboio americano e começar a pilotar foguetes tecnológicos.

Entre apresentações sobre propriedade intelectual, startups de alta tecnologia e o entusiasmo quase religioso pela inteligência artificial, espera-se que haja mais gráficos do que café no campus. Arlindo Oliveira vai levantar a questão essencial: afinal, a IA



consegue mesmo substituir debates académicos... ou só serve para

Portugal, o pastel de nata mais dinâmico do mundo



Portugal foi eleito pela revista The Economist como a economia do ano entre 36 países ricos — uma espécie de campeonato mundial em que o nosso pequeno país acabou no lugar mais alto, à frente da Espanha e de outros gigantes. Esperava-se confusão nas pastelarias; houve, em vez disso, abraços, autógrafos e filas para comprar ações (ou, pelo menos, para tirar selfies com o bolo-rei do PIB).

A avalanche de elogios deveu-se à combinação perfeita: crescimento sólido, inflação controlada e uma bolsa de valores... dinâmica. O turismo ajudou, dizem; estrangeiros ricos mudaram-se para cá

para pagar menos impostos e, de repente, até quem tinha uma tasquinha de tremoços passou a sonhar em criar um fundo de investimento em sardinhas. É a prova de que, quando se junta sol, mar e pastéis, o mundo inteiro quer ser nosso vizinho no prédio.

Claro, nem só de champanhe vive a nação: há quem pergunte se as ruas são mesmo tão douradas ou se é apenas reflexo do brilho das trocas na bolsa. Mas, por agora, Portugal brinda com um copo de água de Luso e diz: “cá estamos, mais dinâmicos que nunca”. Afinal, quando a economia dança, até a saudade dá um passo de salsa.

Macau, onde a roleta pede autógrafo

No congresso da APAVT em Macau, um dos objetivos foi falar de turismo e roteiros para os portugueses. Mas o que ficou realmente em destaque foi que o turismo e o jogo por lá andam de mãos dadas, como dois turistas a tentar dividir a mesma cama num hotel de cinco estrelas. Em Macau, as receitas do jogo atingiram 226,8 mil milhões de patacas — cerca de 28 mil milhões de dólares — e deixaram Las Vegas a olhar para o resultado sem perceber onde falham os croupiers dos casinos americanos.

Enquanto por cá se comentam números de distribuição turística e impactos económicos, no próprio congresso em Macau lembrava-se que o setor mobiliza o mundo e... os dados. Resultado: um agente de viagens pode vender um pacote cultural e, ao mesmo tempo, estacionar discretamente numa fila do casino para ver se a sorte lhe devolve o preço do voo.

A cidade é tão dinâmica que o tema do próximo congresso pode ser: como diversificar o turismo sem deixar de ganhar com o jogo?



Talvez a resposta seja simples: basta oferecer tours guiados pelos bastidores da roleta, com degustação de pastel de nata e lição de matemática sobre probabilidades. Afinal, se a economia consegue fazer lucro do acaso, é sinal de que, em Macau, até a sorte tem um plano de marketing.

NEGÓCIOS E EMPRESAS

JOÃO MARTINS, DIRETOR EXECUTIVO DA SALSA JEANS, AFIRMA

“Médio Oriente e Índia serão motores do nosso crescimento”

“A médio e longo prazo, os mercados do Médio Oriente e da Índia representam oportunidades muito relevantes” – afirma à “Vida Económica” João Martins, diretor executivo da Salsa Jeans. Portugal, Espanha e França constituem os principais mercados de vendas da empresa.

DORA TRONÇÃO
agenda@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica — Como se vai desenrolar o plano de expansão em 2026?

João Martins — Diria que, em 2026, o foco não estará na entrada em novos mercados, mas no reforço da presença nas geografias onde já estamos. A estratégia passa por consolidar e acelerar o crescimento em mercados-chave como Espanha, Médio Oriente e Índia. No caso específico do Médio Oriente, está prevista a entrada em novos países da região. O objetivo é aprofundar a ligação com os consumidores locais e maximizar o potencial de mercados que já demonstraram forte receptividade à marca.

VE — Quais são os mercados mais importantes para a marca?

JM — Portugal, Espanha e França continuam a ser os três principais mercados da Salsa Jeans. Ainda dentro da Europa, destacamos o forte crescimento na Croácia nos últimos dois anos, que reforçou o potencial da região dos Balcãs e a afinidade entre a marca e o consumidor local. No nosso entendimento, a médio e longo prazo, os mercados do Médio Oriente e da Índia representam oportunidades muito relevantes e estão a ganhar cada vez mais peso na estratégia de internacionalização da marca.

VE — Em 2024 entraram no segmento da perfumaria. Existem outros segmentos que, no futuro, vão passar a fazer parte da marca Salsa?

JM — Sim. Um exemplo recente é o lançamento da linha de óculos, desenvolvida em parceria com a Wells, que reforça o nosso posicionamento enquanto marca de lifestyle. Continuamos atentos a novas categorias de produto que façam sentido dentro do universo Salsa Jeans e que acrescentem valor à experiência dos nos-



“Consolidar e acelerar o crescimento” é a estratégia da Salsa para 2026, revela João Martins.

“Os principais países de produção são a China, Portugal e a Tunísia”

sois clientes. Ainda este ano, mais perto do Natal, vamos apresentar uma novidade num novo segmento, que acreditamos que vai surpreender.

VE — Como caracteriza o perfil do cliente Salsa em Portugal? Este perfil difere entre países?

JM — O nosso cliente em Portugal está bastante equilibrado entre homem e mulher, valoriza conforto, qualidade e um estilo que se adapta ao ritmo do dia a dia. A faixa etária predominante situa-se entre os 30 e os 50 anos. Esse perfil varia consoante o mercado: há países onde o público feminino tem maior expressão e outros, como o Médio Oriente, onde o cliente masculino assume um peso mais significativo. Esta diversidade mostra a capacidade da marca de se adaptar a diferentes estilos de vida, mantendo sempre a identidade.

Cegid adquire Shine

A Cegid, empresa de soluções de gestão empresarial na cloud, e a Shine, um unicórnio fintech europeu, anunciaram o acordo definitivo para juntar forças, enquanto fornecedor de software para empresas e contabilistas. Esta combinação criará o primeiro centro financeiro totalmente integrado, nativo da cloud e impulsionado por IA para PME e profissionais de contabilidade na Europa.



Comunicação
Empresarial
N.º 8

DO’S & DONT’S DA COMUNICAÇÃO
EMPRESARIAL

Criar notícias: Envolve as empresas clientes!



Silke Buss
Especialista em
Comunicação, BUSS
Comunicação

A sua empresa destaca-se por ser uma verdadeira parceira? Ou seja, uma parceira que mantém sempre no foco o sucesso do cliente, que presta um serviço proativo, sugere soluções inovadoras e está sempre disponível para ajudar? Ótimo! Assim, temos uma excelente base para criar boas notícias sobre a sua empresa. É eficaz falarmos dos pontos fortes da nossa empresa. Ainda muito mais eficaz é quando esses elogios vêm dos próprios clientes. Por isso, os case studies são uma excelente forma de comunicação para as empresas: Através de um exemplo prático e atual, transmitem de forma credível a mais-valia dos serviços/ produtos na sua aplicação. Como acontece com todos os trabalhos, só um case study de primeira qualidade tem o efeito desejado. Eis as minhas dicas. Começamos com a seleção da empresa cliente. Esta deve estar alinhada tanto a nível de valores como a nível de imagem, e deve ter uma notícia própria interessante para contar, por exemplo, sobre um novo conceito de negócios, uma expansão ou a introdução de um novo produto. Uma vez encontrada a empresa certa, damos um briefing sobre o case study: O que vai acontecer, o que é preciso preparar, quem queremos entrevistar, etc. No dia da visita de pesquisa, levamos o nosso melhor fotógrafo. É fundamental ilustrar o case study com imagens cativantes de pessoas na utilização dos produtos/ serviços da nossa empresa. De preferência, são as mesmas que vamos entrevistar - recomendando no máximo três: uma responsável e duas colaboradoras. Tema das entrevistas: notícia própria e a colaboração/ experiência com a nossa empresa. Na elaboração do texto é essencial usar um estilo factual de teor positivo. Uma linguagem publicitária pode estragar tudo, até a credibilidade dos elogios, ou seja, dos depoimentos e opiniões citados. Depois, basta escolher três a quatro fotos, redigir as legendas, obter a luz verde da empresa parceira para a publicação e disponibilizar o case study a um ou mais meios de comunicação social. Aliás, um excelente case study sai sem investimento publicitário.

Grupo Casais adquire espanhola Terratest

O Grupo Casais concluiu a aquisição da unidade produtiva da Terratest em Espanha, um operador na área das fundações especiais e da melhoria de solos. A operação inclui a incorporação das equipas, ativos industriais, máquinas e duas fábricas — estando os ativos primordialmente localizados em Madrid, Cartagena e Sevilha — garantindo a continuidade de mais de 300 postos de trabalho.

Quadrante com uma única identidade

A Quadrante, empresa portuguesa de engenharia, arquitetura e sustentabilidade, anunciou o culminar do processo de integração do Grupo Meta (Espanha), que teve início no ano passado. Um ano depois, as empresas espanholas Meta Engineering e Izharia passam a assumir uma única identidade: Quadrante. O rebranding representa um marco fundamental na jornada de transformação do grupo.



Segurança privada cresce 8,5% e supera 1,2 mil milhões

O setor da segurança privada voltou a reforçar o seu peso na economia nacional, alcançando uma faturação total de 1210 milhões de euros em 2024, segundo a mais recente análise setorial da Informa D&B. O ritmo de crescimento manteve-se robusto, com uma subida de 8,5% face ao ano anterior, refletindo o dinamismo das principais áreas de atividade.

A vigilância continua a ser o motor do mercado, assegurando a maior fatia das receitas. Em 2024, este segmento gerou 837 milhões de euros, traduzindo um crescimento de 8%, sustentado pela procura de serviços de proteção presencial em empresas, infraestruturas críticas e organismos públicos. Já os sistemas de segurança destacaram-se pelo desempenho mais acelerado, registando um aumento de 9,8%, para um total de 291 milhões de euros.

Gestores portugueses aceleram uso de IA Generativa

A Inteligência Artificial Generativa já faz parte da rotina de cerca de 70% dos gestores portugueses, segundo o estudo “Os Desafios dos Gestores na Adoção da Inteligência Artificial Generativa”, realizado pela AESE Business School e pelo Instituto Superior Técnico.

A maioria utiliza estas ferramentas várias vezes por semana, sobretudo para pesquisa de informação, escrita, sumarização de textos, aprendizagem e análise de conteúdos, num movimento que evidencia a rápida integração tecnológica no contexto profissional. O estudo mostra que as organizações de maior dimensão são as que mais recorrem a estas soluções, com predomínio nos setores de finanças e banca, educação, TIC e serviços profissionais. Em áreas menos expostas à digitalização, como agricultura, construção, indústria ou transportes, a adoção avança mais lentamente, exigindo iniciativas de formação direcionadas que demonstrem vantagens práticas.

AEP com empresas nacionais nos Estados Unidos

A AEP - Associação Empresarial de Portugal acompanha até amanhã uma missão empresarial multisetorial aos Estados Unidos da América. Inserida no âmbito do projeto da AEP, BOW-Business on the Way, que apoia a internacionalização, a 6ª missão empresarial aos EUA conta com a participação de cinco empresas portuguesas de diferentes setores de atividade.

A intenção é perceber as necessidades do mercado americano e

Intenção é conhecer as necessidades do mercado norte-americano

identificar as oportunidades oferecidas pelo país, através de reuniões, previamente agendadas e consoante os interesses de cada empresa, com entidades institucionais e empresas locais. “No atual contexto inter-

nacional, caracterizado por novas dinâmicas comerciais e tensões entre blocos económicos, o acesso ao mercado americano é um desafio. As tarifas alfandegárias e outras barreiras comerciais estão a alterar as condições do mercado, obrigando as empresas a antecipar mudanças. Neste cenário, as empresas que integram esta missão empresarial têm acesso a um novo enquadramento comercial, que lhes irá permitir posicionarem-se estra-

tegicamente para explorar novas oportunidades de negócio”, explica Luís Miguel Ribeiro, presidente do conselho de administração da AEP.

Com uma economia sofisticada e competitiva, os EUA são o principal importador e o segundo maior exportador mundial. O país possui ainda um mercado interno com forte poder de consumo e um elevado nível de vida, oferecendo vastas oportunidades para as empresas portuguesas.

PUB

CONCERTO DE NATAL 2025

Ciclo de Concertos AAQUP

ASSOCIAÇÃO DOS ANTIGOS ORFEONISTAS DA UNIVERSIDADE DO PORTO

CORO CLÁSSICO DA AAQUP

CORO EXPERIMENTAL DA AAQUP

ENSEMBLE REAL ORQUESTRA DO PORTO

CLÁUDIA QUINTA - SOPRANO

CARLA LOPES – CONTRALTO

JOSÉ COSTA - BARÍTONO

BEATRIZ DAVID - PIANO/ORGÃO/CRAVO

PAULO NUNES - MAESTRO

13 DE DEZEMBRO 2025 * 18H00

IGREJA DE SÃO JOÃO NOVO



Irmandade Senhor dos Passos
Cruz de Cristo e
Nossa Senhora do Rosário



Este concerto solidário apoia as obras da
AAQUP e da Irmandade de São João Novo
Reservas para aaoup@aaoup.up.pt

FISCALIDADE

Acordo global reforça combate à fraude fiscal

Portugal integra um grupo de 25 países que avançará com a troca automática de informações sobre imóveis, ao abrigo do novo acordo internacional IPI MCAA. A iniciativa, desenvolvida pela OCDE, visa reforçar o combate à fraude e à evasão fiscais através da partilha de dados entre jurisdições, com primeiras trocas previstas para 2029 ou 2030. Este mecanismo global junta-se ao já existente quadro europeu de cooperação administrativa, contribuindo para maior transparência e uma distribuição mais justa da carga tributária.



MÁRCIO MARTINS
Consultor da Ordem dos Contabilistas
Certificados (OCC)
comunicacao@occ.pt

Tributações Autónomas – Revisitar um imposto especial

As tributações autónomas¹ assumem uma importância significativa no sistema fiscal português, quer pelo seu efeito extrapatrimonial quer pelo impacto na tesouraria dos agentes económicos. Embora formalmente integradas nos impostos sobre o rendimento, distinguem-se materialmente destes, uma vez que não incidem sobre o rendimento, mas antes sobre determinadas despesas realizadas, constituindo a própria despesa o facto tributário autónomo². Em síntese, visam desincentivar determinados gastos, combater práticas de evasão ou opacidade fiscal e tributar encargos que possam representar vantagens indiretas para terceiros. Assim, são devidas mesmo na ausência de rendimento e não admitem deduções, o que evidencia a sua completa autonomia. É neste quadro que importa revisitar a disciplina das tributações autónomas, em sede de IRC, clarificando as situações de incidência, as taxas aplicáveis e o agravamento de 10 pontos percentuais³ em caso de prejuízo fiscal.

As despesas sujeitas a tributação autónoma e respetivas taxas

A incidência das tributações autónomas abrange diversas categorias de despesas, entre as quais se incluem as despesas não documentadas, os encargos com viaturas, as despesas de representação, os pagamentos a entidades localizadas em paraísos fiscais, as ajudas de custo e compensações pela deslocação em viatura própria do trabalhador, as indemnizações pagas a gestores, administradores ou gerentes e determinadas remunerações. Cada categoria possui uma taxa própria, refletindo o objetivo extrafiscal que subjaz ao regime. Assim, as despesas não documentadas são oneradas à taxa de 50% ou 70% quando efetuadas por entidades isentas ou não comerciais. As despesas de representação estão sujeitas à taxa de 10%, enquanto as ajudas de custo e compensações por deslocações em viatura própria do trabalhador são sujeitas à taxa de 5%. Os pagamentos para paraísos fiscais são tributados à taxa de 35% ou 55% em situações específicas. Já as indemnizações a gestores, administradores ou gerentes são tributadas à taxa de 35%, refletindo a intenção do legislador de reforçar a transparência e prevenir abusos nestes encargos.

As despesas com viaturas

Apesar do elenco de despesas sujeitas a tributação autónoma, é nas viaturas que se concentra a maioria das situações práticas, quer pela frequência quer pela diversidade dos encargos envolvidos. Os encargos abrangidos incluem, entre outros, depreciações, rendas ou alugueres, combustíveis, manutenção, seguros, impostos e outros gastos relacionados com a utilização. A este propósito, cumpre destacar que foi recentemente confirmada⁴ a inclusão das despesas com portagens e estacionamento como encargos relacionados com a utilização das viaturas.

No que respeita às taxas, estas variam em função do custo de aquisição e da natureza energética do veículo. No regime geral, os encargos com viaturas cujo custo seja inferior a 37 500 euros estão sujeitos à taxa de 8%, para viaturas com custo entre 37 500 e 45 000 euros aplica-se a taxa de 25% e, por fim, os encargos com viaturas de custo igual ou superior a 45 000 euros são tributados à taxa de 32%.

A estas taxas gerais acrescem regimes específicos. As viaturas híbridas plug-in, com uma autonomia de até 50 km no modo elétrico e emissões inferiores a 50 g CO₂/km⁵, e os veículos movidos a gás natural veicular (GNV) beneficiam de taxas reduzidas de 2,5%, 7,5% e 15%, respetivamente. Já os veículos elétricos cujo custo exceda 62 500 euros estão sujeitos a uma taxa autónoma de 10%. Mantém-se, porém, a exclusão dos encargos suportados com viaturas afetas ao serviço público de transportes, ao aluguer no exercício da atividade, bem como a viaturas relativamente às quais exista acordo escrito com o trabalhador para a sua imputação pessoal.

O agravamento de 10 pontos percentuais

A esta complexidade acresce ainda o agravamento de 10 pontos percentuais sempre que o sujeito passivo apresente prejuízo fiscal no período de tributação

dos encargos. Trata-se de um mecanismo dissuasor, que penaliza a realização de determinados gastos em contextos de resultados negativos.

Contudo, esta regra conhece duas exceções. A primeira, de carácter permanente⁶, aplicável ao período de início de atividade e ao período seguinte. A segunda decorre de regimes transitórios. A Lei do Orçamento do Estado para 2023⁷ afastou o agravamento nos períodos de 2022 e 2023 sempre que se verificassem determinados requisitos de cumprimento declarativo e existência prévia de lucro tributável. Findo esse regime, o agravamento voltou a aplicar-se em 2024, excetuando apenas os casos abrangidos pela exclusão estrutural relativa ao início de atividade.

Já a Lei do Orçamento do Estado para 2025⁸ voltou a suspender o agravamento, retomando uma solução excecional similar ao aplicado no passado. Importa ainda referir que, embora a proposta inicial do Orçamento do Estado para 2026⁹ não previsse tal suspensão, veio a ser aprovada uma proposta¹⁰ que determina que também em 2026 não se aplica o agravamento de 10 pontos percentuais sempre que o sujeito passivo apresente prejuízo fiscal, desde que cumpridos determinados requisitos. Assim, o agravamento apenas se aplicou de forma plena no ano de 2024. Este vaivém legislativo reforça a necessidade de simulações atempadas do resultado fiscal, já que pequenas variações na matéria coletável podem determinar a aplicação de taxas substancialmente superiores.

Considerações finais

O fecho do exercício deve contemplar uma revisão rigorosa das despesas suscetíveis de sujeição a tributação autónoma, garantindo documentação adequada, a correta classificação das viaturas e a validação das políticas internas.

As tributações autónomas, pela sua lógica própria e pela independência face ao lucro tributável, continuarão a representar um desafio significativo, exigindo acompanhamento, sobretudo em períodos de alteração legislativa ou de maior pressão financeira. O domínio destas matérias é, por isso, essencial para um fecho de contas rigoroso e para uma gestão fiscal prudente e informada.

6 - N.º 15 do artigo 88.º do Código do IRC

7 - Artigo 230.º da Lei n.º 24-D/2022

8 - N.º 4 do artigo 116.º da Lei n.º 45-A/2024

9 - Proposta de Lei n.º 37/XVII/1.ª

10 - Proposta de Alteração 908C

AGENDA FISCAL

DEZEMBRO

Até ao dia 15

• IRC - Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas

- 3º pagamento por conta do IRC devido por entidades residentes que exercem, a título principal, atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola e por não residentes com estabelecimento estável, com periodicidade coincidente com o ano civil.
- *Derrama Estadual* - Terceiro pagamento adicional por conta da derrama estadual devido por entidades residentes que exercem, a título principal, atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola e por não residentes com estabelecimento estável que tenham no ano anterior um lucro tributável superior a €1 500 000 com período de tributação coincidente com o ano civ

• IRS - IMT - SELO

- *Declaração Modelo 11* - Entrega pelos Notários e outros funcionários ou entidades que desempenhem funções notariais, bem como as entidades ou profissionais com competência para autenticar documentos particulares que titulem atos ou contratos sujeitos a imposto sobre o rendimento ou património, das relações dos atos praticados no mês anterior.

Até ao dia 20

• IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares

- 3º pagamento por conta do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares devido pelos titulares de rendimentos da categoria B.

• IRS - IRC

- Entrega das importâncias retidas, no mês anterior.

• IVA - Imposto sobre o valor acrescentado

- *Periodicidade Mensal* – Envio da declaração periódica relativa às operações realizadas no mês de Outubro.
- *Declaração recapitulativa* – Entrega dos sujeitos passivos do regime normal mensal que tenham efetuado transmissões intracomunitárias de bens e/ou prestações de serviços noutros Estados Membros, no mês anterior, e para os sujeitos passivos do regime normal trimestral quando o total das transmissões intracomunitárias de bens a incluir na declaração tenha no trimestre em curso excedido o montante de € 50.000.

• Imposto do Selo

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

IVA

Cálculo do volume de negócios

A correta definição e determinação do volume de negócios assume uma importância fundamental para a adequada aplicação do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), nomeadamente no que respeita ao enquadramento dos sujeitos passivos, à determinação da periodicidade de entrega das declarações periódicas, à aplicabilidade do regime de contabilidade de caixa em sede de IVA, ao cumprimento das obrigações de faturação e aos requisitos dos documentos de transporte.

Para além do conceito geral de volume de negócios previsto no artigo 42.º do Código do IVA, importa igualmente atender ao conceito específico de volume de negócios definido no artigo 52.º-B do Código do IVA para efeitos de enquadramento no regime especial de isenção previsto no artigo 53.º do Código do IVA.

Para o efeito, para conhecimento dos serviços e demais interessados, e tendo em vista a correta delimitação e apuramento destes conceitos, bem como a identificação das operações que devem ser incluídas em cada um, a AT divulgou do *Ofício Circulado* nº 25094, datado do passado dia 5 de dezembro.

1 - Artigo 88.º do Código do IRC e artigo 73.º do Código do IRS

2 - Acórdão n.º 197/2016, Tribunal Constitucional

3 - N.º 14 do artigo 88.º do Código do IRC

4 - Acórdão do Supremo Tribunal Administrativo n.º 10/2024, de 9 de julho

5 - A Proposta de Lei n.º 37/XVII/1.ª

(Orçamento do Estado de 2026) prevê o alargamento das taxas reduzidas às viaturas híbridas plug-in “(...) homologadas de acordo com a norma de emissões “Euro 6e-bis”, nos termos do Regulamento (UE) 2023/443 da Comissão de 8 de fevereiro de 2023, que altera o Regulamento (UE) 2017/1151 no que diz respeito aos procedimentos de homologação das emissões dos veículos ligeiros de passageiros e comerciais, a 80 gCO₂/km”

EM FOCO

Empresas mudam com a IA Generativa

Um estudo da IDC para a Microsoft revela que 68% das empresas globais já usam IA Generativa. As Frontier Firms obtêm retornos três vezes superiores ao aplicarem IA em várias funções, como marketing, TI e cibersegurança, impulsionando finanças, vendas e apoio ao cliente.

Empresas suecas investiram 1100 milhões em Portugal

As 260 empresas suecas presentes em Portugal geraram 4,2 mil milhões de euros de VAB nos últimos cinco anos e investiram mais de 1,1 mil milhões no mesmo período. Os dados, divulgados na Embaixada da Suécia em Lisboa pela Câmara de Comércio Luso-Sueca, Business Sweden e Embaixada, mostram o crescente peso do investimento sueco na inovação, no emprego e no crescimento económico nacional. Em 2024, estas empresas empregavam 18.133 trabalhadores e registaram um volume de negócios conjunto de 13,1 mil milhões de euros.

O investimento sueco reflete confiança no mercado português: 73% das empresas esperam aumentar negócios e investimento em 2025. A cooperação bilateral assenta em áreas estratégicas como inovação, sustentabilidade, tecnologias avançadas e energias renováveis, beneficiando do enquadramento comum na UE e na NATO. A Embaixadora Elisabeth Eklund destacou Portugal como destino atrativo, com mão de obra qualificada e ecossistema empreendedor dinâmico. As exportações portuguesas para a Suécia cresceram 113% em cinco anos.

Setores como Defesa, tecnologia, infraestruturas digitais e ciências da vida estão a ganhar relevância nas parcerias luso-suecas, podendo contribuir para modernizar a indústria portuguesa. Entre os principais empregadores destacam-se Securitas (4.470 trabalhadores), IKEA (3.200), IKEA Industry (1.752), Diaverum (1.618) e Boliden Sominor (1.324). Em investimento, lidera a Boliden Sominor, com 430 milhões de euros entre 2020 e 2024, seguida da IKEA Industry e da Volvo Financial Services, consolidando a Suécia como parceiro económico relevante de Portugal.

Incerteza e custos pressionam empresas portuguesas

A incerteza do ambiente económico é hoje o principal desafio das empresas portuguesas, segundo o Estudo de Gestão de Risco de Crédito em Portugal, promovido pela Crédito y Caución e Iberinform. Para 40% das empresas, este é o maior problema, seguido da redução das margens comerciais (37%), custos laborais (35%), dificuldade em atrair novos clientes (33%), aumento da concorrência (28%) e encargos burocráticos e regulamentares (27%).

A pressão sobre a liquidez também é evidente: 18% referem atrasos de pagamento como uma

das grandes preocupações e 15% admitem dificuldades em obter financiamento. As tensões geopolíticas e a incerteza tarifária são apontadas por 14% das empresas como desafios significativos.

A evolução das tarifas afeta uma em cada quatro empresas. Segundo o estudo, 27% estão a sentir o impacto da guerra comercial nos custos e 12% reportam erosão das margens. Além disso, 2% procuram novos parceiros comerciais para evitar tarifas, mostrando que a incerteza externa está a obrigar empresas a reajustar estratégias e redes de fornecimento.



ANTÓNIO QUEIRÓS

Fundador e Sócio-Gerente da Eirostec e da Goldbreak, com mais de 30 anos de experiência em gestão e liderança empresarial. MBA pela Cardiff Business School e formação executiva pela Harvard Business School

FUNDOS ESTRUTURAIS:

Quando a burocracia trava o desenvolvimento

Portugal continua a desperdiçar oportunidades de desenvolvimento por causa da morosidade e da incoerência na aplicação dos fundos estruturais. O que deveria ser um motor de investimento e inovação transforma-se num labirinto burocrático que paralisa projetos e mina a confiança dos empresários.

ESTADO DEFINE CALENDÁRIOS QUE NÃO CUMPRE

Alterações simples a projetos aprovados — como prorrogações de prazo — arrastam-se durante meses. O Estado define calendários que não cumpre, não comunica novos prazos e

não explica o incumprimento. Esta ausência de informação compromete a capacidade de planeamento e revela um desprezo pelos destinatários dos fundos: as empresas. Há casos quase caricatos, em que a resposta a um pedido de prorrogação chega tão tarde que o prazo solicitado já expirou. É como autorizar a entrada num comboio que já partiu.

ARBITRARIEDADE DAS DECISÕES

A situação agrava-se com a arbitrariedade das decisões. Projetos semelhantes recebem pareceres divergentes. Despesas idênticas são elegíveis num caso e recusadas noutro. Técnicos de

organismos intermédios, em vez de se limitarem à verificação da conformidade legal, assumem o papel de juízes de planos de negócio, como se estivessem num Shark Tank. Ora, essa não é a sua função, nem têm condições para tal. O resultado é atraso, incoerência e descrédito.

SOLUÇÕES NECESSÁRIAS

- Calendários vinculativos e públicos, com penalizações por incumprimento.
- Plataforma única de acompanhamento, transparente e auditável.
- Critérios uniformes e aplicados de forma transversal.
- Resposta automática a

pedidos simples.

- Auditorias externas periódicas.
- Uso intensivo de inteligência artificial para acelerar análises, verificar conformidades e reduzir tempos de resposta. O Estado deve investir sem medo, mesmo que isso ameace poderes vazios e interesses instalados.
- Privatização parcial ou total da gestão dos fundos, como contributo a considerar sem constrangimentos ideológicos, com metas claras, avaliação independente e responsabilização contratual. O controlo estratégico deve

permanecer público, porque a missão é pública: servir o interesse coletivo.

- Transferência do ónus dos atrasos e erros para o Estado: os promotores não podem ser penalizados por falhas administrativas. Se os prazos não forem cumpridos ou se houver erros de análise, a responsabilidade deve recair sobre o Estado, garantindo justiça e previsibilidade.

O que está em causa não é apenas a lentidão; é a ausência de informação que torna impossível aos gestores e empresários planear, investir e gerir os seus negócios num ambiente de incerteza e imprevisibilidade.

URBIFACE
advertising agency

IMPRESSÃO
OFFSET/DIGITAL

PUBLICIDADE
EXTERIOR

MARKETING &
COMUNICAÇÃO

DESIGN

MEDIA

MOBILIÁRIO
URBANO

Av. da Boavista, 1588 - 2º - sala 304, 4100-115 Porto | 225 432 051 | geral@urbiface.pt | www.urbiface.pt

MERCADOS

PSI-20 (10.12)	8018,62
-2,45% Var. Semana	
Dow Jones 10/dez.....	47778,43
Var Sem	-0,20%
Var 2024	12,32%
Nasdaq 10/dez.....	23532,9
Var Sem	0,34%
Var 2024	21,87%
IBEX 35 10/dez.....	16762,50
Var Sem	1,07%
Var 2024	44,57%

DAX 10/dez	24130,14
Var Sem	1,84%
Var 2024	21,20%
CAC40 10/dez.....	8022,69
Var Sem	-0,80%
Var 2024	8,70%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

MARIA AMÉLIA CUPERTINO DE MIRANDA ALERTA

Sistemas de pensões e proteção social devem ser reformulados

A presidente da Fundação António Cupertino de Miranda, Maria Amélia Cupertino de Miranda, alerta que o aumento da esperança média de vida está a desafiar profundamente os modelos económicos e sociais. “Vamos viver muitos mais anos do que aquilo para que estes sistemas foram desenhados”, afirma, sublinhando que a sustentabilidade da Segurança Social, o futuro das pensões e a autonomia financeira das famílias dependem da capacidade de promover novas competências.

Vida Económica - Como é que o aumento da esperança média de vida está a pressionar os modelos económicos e a sustentabilidade da Segurança Social?

Maria Amélia Cupertino de Miranda - O aumento da esperança média de vida está a colocar os modelos económicos perante uma realidade nova: vamos viver muitos mais anos do que aquilo para que estes sistemas foram desenhados. E quando há menos pessoas a entrar no mercado de trabalho e mais a permanecer na idade da reforma, a pressão sobre os sistemas de pensões torna-se evidente. Não se trata apenas de garantir a sustentabilidade financeira. É preciso repensar o próprio modelo: diversificar fontes de financiamento, criar incentivos a carreiras mais longas e, sobretudo, promover competências que permitam às pessoas gerir melhor os seus recursos ao longo da vida. Sem literacia financeira e digital, será impossível ter cidadãos capazes de planear a sua reforma e participar ativamente numa economia que se está a transformar de forma acelerada.

VE - Que investimentos estruturais Portugal precisa de fazer para transformar a longevidade



Maria Amélia Cupertino de Miranda defende uma visão integrada da longevidade, assente em literacia, inclusão e políticas públicas.

numa oportunidade de desenvolvimento?

MACM - O primeiro investimento é cultural: precisamos de alterar a forma como olhamos para a longevidade. Só depois conseguimos transformar todas as outras dimensões (saúde, emprego, educação) em motores de desenvolvimento. Depois, há áreas absolutamente estratégicas. Uma delas é a criação de políticas públicas que integrem a longevidade de forma transversal, desde a educação até ao sistema de saúde. Outra é o investimento em literacia: financeira, digital e para a longevidade. Sem estas competências, vamos continuar a ter pessoas que chegam à reforma fragilizadas, com pouca autonomia financeira e digital.

Precisamos ainda de uma rede de cuidados integrada e moderna, de novas soluções de habitação e mobilidade e de ambientes de trabalho inclusivos. As empresas terão de se adaptar a uma força de trabalho mais velha, que necessita de modelos de trabalho flexíveis e formação contínua para que possa reter e valorizar o conhecimento e experiência acumulada dos mais velhos.

VE - Como podem as empresas adaptar-se a uma força laboral mais envelhecida sem

comprometer produtividade e competitividade?

MACM - A adaptação das empresas a equipas mais envelhecidas exige visão e pragmatismo. É necessário redesenhar modelos de trabalho. As organizações terão de construir carreiras mais longas, flexíveis e com trajetórias menos lineares. O foco passa da idade para o contributo, do tempo de serviço para as competências. É essencial criar planos de formação contínua verdadeiramente intergeracionais, combater o idadismo e preparar lideranças para gerir equipas onde coexistem várias gerações, ritmos e expectativas.

VE - Que setores económicos têm maior potencial de crescimento com o envelhecimento da população?

MACM - Há setores que vão crescer de forma inevitável, como a saúde, serviços de apoio, tecnologias de cuidado, mobilidade adaptada. Mas a maior transformação poderá vir de áreas menos óbvias: turismo sénior, educação ao longo da vida, fintech orientada para planeamento financeiro de reformados e soluções digitais acessíveis a todas as idades. A longevidade não cria apenas necessidades. Empresas que souberem antecipar estas mudanças vão abrir espaço para inovação

Longevidade é uma etapa que exige novas competências

em produtos, serviços e modelos de negócio. A longevidade é, cada vez mais, um território fértil para o empreendedorismo social e económico.

Atuar preventivamente

VE - Como podem iniciativas sociais e culturais, como as da Fundação António Cupertino de Miranda, reduzir custos associados ao envelhecimento?

MACM - A Fundação António Cupertino de Miranda, acredita que a melhor forma de reduzir os custos sociais e económicos do envelhecimento é atuar preventivamente através da qualificação das pessoas.

O défice de literacia financeira da população mais velha inibe, de facto a sua qualidade de vida, na medida que fracos conhecimentos financeiros, comportamentos e atitudes financeiras imponderadas, baixos níveis de poupança, recurso ao crédito pouco prudente e a propensão a situações de fraude comprometem a boa gestão dos recursos financeiros disponíveis para fazer face a despesas correntes e inesperadas e assim assegurar níveis básicos de qualidade na reforma, face a uma esperança de vida cada vez maior.

VE - Que políticas públicas são essenciais para garantir a sustentabilidade financeira da longevidade nos próximos 20 a 30 anos?

MACM - Para garantir sustentabilidade, é preciso reformular os sistemas de pensões e proteção social para que acompanhem trajetórias de vida mais longas e flexíveis, permitindo que a idade da reforma seja ajustável e que existam mecanismos de complementaridade para quem permaneça ativo ou queira regressar ao mercado de trabalho.

Por fim, é essencial integrar políticas de educação, saúde e emprego: uma população mais saudável, mais qualificada e financeiramente consciente reduz pressões sobre o Estado e contribui para uma economia mais resiliente.

FORMAÇÃO

AÇÃO TEM LUGAR A 18 DE DEZEMBRO

Vida Económica Business School aprofunda prática notarial

A Vida Económica Business School anuncia uma nova edição da formação “Prática de Atos Notariais: aprenda a fazer”, um programa essencial para profissionais que lidam com reconhecimentos, certificações e autenticações de documentos. A ação, ministrada pelo advogado Luís Couto, decorre online a 18 de dezembro, entre as 14h30 e as 17h30, com duração total de três horas.

O programa destaca temas centrais como a diferença entre documentos autênticos e autenticados, quem tem competência legal para praticar atos notariais, as formalidades do reconhecimento de assinaturas e certificação de traduções, bem como os procedimentos de autenticação de documentos particulares — com especial enfoque na compra e venda de imóveis. Direcionada a advogados, solicitadores e profissionais do imobiliário e financeiro, esta formação pretende reforçar a segurança jurídica e a prática rigorosa destes atos essenciais.

AÇÃO A 18 DE DEZEMBRO

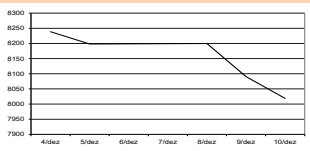
Tributação da Advocacia em destaque

A formação “Tributação da advocacia”, conduzida pela advogada Teresa Alves de Sousa, vai aprofundar os principais desafios fiscais enfrentados por profissionais da área jurídica. A sessão realiza-se online, no dia 18 de dezembro, entre as 15h00 e as 19h00.

Com duração de quatro horas, o programa está estruturado para oferecer uma visão clara e prática sobre enquadramento fiscal, IVA, despesas dedutíveis, benefícios fiscais e obrigações declarativas e contributivas — temas essenciais para uma gestão rigorosa e eficiente no exercício da advocacia. A iniciativa, promovida pela Vida Económica Business School, aposta numa metodologia dinâmica que combina exposição teórico-prática, resolução de casos simulados, materiais de apoio e um espaço dedicado a esclarecimento de dúvidas. O objetivo passa por capacitar advogados, estagiários e gestores de sociedades de advogados para uma atuação fiscalmente segura, permitindo identificar o regime tributário mais adequado, evitar riscos de incumprimento e aplicar boas práticas de planeamento.

EURODÓLAR (10.12) 1,1648

-0,19% Var. Semana



12,51% Var. 2024

Euro/Libra 10/dez.....0,8736

Var Sem 0,05%

Var 2024 -5,28%

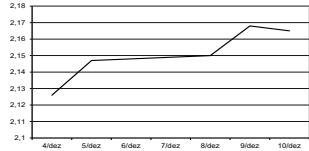
Euro/lene 10/dez ..182,1300

Var Sem -0,51%

Var 2024 -10,63%

EURIBOR 3M (10.12) 2,0820

2,61% Var. Semana



-23,29% Var. 2024

Euribor 6M 10/dez2,0820

Var Abs Sem 2,46%

Var 2024 -15,69%

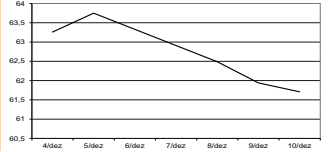
Euribor 1Y 10/dez2,2840

Var Abs Sem 1,47%

Var 2024 -7,15%

PETRÓLEO BRENT (10.12) 61,77

-1,60% Var. Semana



-17,38% Var. 2024

Ouro 10/dez4201,72

Var Sem 0,03%

Var 2024 60,19%

Prata 10/dez60,79

Var Sem 4,09%

Var 2024 110,70%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

INICIATIVA DA CCIAP ANTECIPA CELEBRAÇÕES DOS 50 ANOS DAS RELAÇÕES DIPLOMÁTICAS

Portugal e Emirados Árabes Unidos reforçam cooperação económica em missão empresarial

GRAÇA ERMIDA
agenda@grupovidaeconomica.pt

Uma missão empresarial portuguesa aos Emirados Árabes Unidos (EAU), promovida pela Câmara do Comércio e Indústria Árabe Portuguesa (CCIAP), reforçou a cooperação económica bilateral e antecipou as comemorações dos 50 anos de relações diplomáticas entre Portugal e os EAU, que terão lugar em 2026. A iniciativa confirmou o forte interesse dos Emirados em investir em Portugal, especialmente nos setores da tecnologia, imobiliário, energia e turismo.

A delegação foi liderada pelo novo presidente da CCIAP, Rui Gomes da Silva, acompanhando pelo secretário-geral, Hayder Al-Khodairi, e pelo diretor de Relações Internacionais, Adel Daroga. Integrou empresas portuguesas dos setores tecnológico, imobiliário e energético, que participaram em reuniões institucionais e encontros B2B com representantes do Ministério da Economia e do Ministério do Comércio dos EAU. Foram identificadas oportunidades concretas de cooperação e estabelecidos contactos com potenciais investidores interessados no mercado português.

Presença no FHS World 2025

A missão incluiu ainda presença em dois



grandes fóruns internacionais no Dubai. O principal foi o FHS World 2025, no Madinat Jumeirah Convention Center, dedicado ao futuro da hotelaria e ao investimento global no turismo. A tecnologia e a Inteligência Artificial estiveram no centro dos debates, destacando o seu impacto na eficiência operacional, na experiência

do hóspede e na rentabilidade dos projetos. Casos de sucesso mostraram reduções de custos e desperdício alimentar graças à IA, bem como a adoção crescente de soluções digitais, mantendo equilíbrio entre automação e contacto humano.

Outro tema dominante foi o capital humano, com ênfase na evolução das expec-

tativas dos profissionais e na necessidade de investir em competências, reconhecimento e ambientes de trabalho inclusivos. A ligação entre empresas e academia foi apontada como essencial para adequar a formação às exigências reais do setor. Paralelamente, a sustentabilidade ganhou destaque como desafio estratégico e oportunidade, reforçando a importância de cadeias de fornecimento locais, construção verde e turismo cultural e de experiências.

No segmento do luxo, sobressaíram as Branded Residences e o Wellness, já decisivos na valorização imobiliária, fidelização e diferenciação de projetos.

Participação no Asia Pacific Cities Summit

A missão integrou ainda a participação no Asia Pacific Cities Summit (APCS), dedicado à ligação entre cidades, empresas e indústria, promovendo investimento e inovação urbana.

As empresas portuguesas realizaram reuniões com entidades como a Presight AI, empresas de energias renováveis sediadas em Masdar e a Alfa Star Global, consolidando bases para aprofundar as relações económicas entre Portugal e os Emirados, num momento que antecede a celebração de meio século de cooperação bilateral.

Hermenêutica



VÍTOR NORINHA
Jornalista
vnorinha@grupovidaeconomica.pt

A realidade e a perceção na economia

Aconteceu uma greve geral que decorreu nesta segunda semana de dezembro e que afetou grande parte do país, com as duas centrais sindicais a reivindicarem melhores condições para os trabalhadores e a pressionarem o Governo num eventual recuo nas alterações à Lei do Trabalho. Isto foi algo que já não acontecia desde 1988, a última vez que CGTP e UGT canalizaram esforços no mesmo sentido. Esta é a realidade do dia a dia, e que é secundada por gestores e entidades patronais que estão preocupados com aquilo que os espera no ano de 2026 e que é já daqui a uns dias. A incerteza económica e as margens comerciais são os principais desafios das empresas portuguesas, segundo o “Estudo de Gestão de Risco de Crédito em Portugal”, promovido pelo segurador Crédito y Caución. O

maior problema é o ambiente económico geral, segundo os analistas, enquanto as margens comerciais e os custos laborais são dois problemas para o tecido produtivo nacional. Há ainda problemas a nível de atrasos de pagamentos e dificuldades de financiamento, o que coloca em questão o acesso a liquidez. Ora, são duas visões opostas de quem quer mais e melhores salários, para além de empregos permanentes, e de quem vê mais dificuldades do que oportunidades. Claro que este antagonismo não é novo, mas tornou-se mais relevante com o crescimento da economia, a necessidade de mais mão-de-obra e, sobretudo de trabalhadores especializados. A imigração não está a resolver o problema, mas a criar mais problemas enquanto o tema não for tratado de forma séria e profissional. Ambos os lados vão manter posições

de força e ceder o mínimo possível, mas voltou a luta de classes, algo que parecia distante com a nova economia, a digitalização e os grandes problemas de geopolítica. No meio está o Governo, que dá de um lado e tira do outro e, mais tarde tira do lado que deu mais, para dar ao que deu menos. Faz parte do seu trabalho. E, Luís Montenegro, o primeiro-ministro, não se pode queixar quando lhe caem prémios como o da revista “The Economist” que escolheu Portugal como a “Economia do ano” em 2025, relegando o vencedor do ano anterior, a Espanha, para o quarto lugar, alinhado com a Colômbia. Em segundo lugar ficou a Irlanda. O The Economist chegou a uma pontuação com base no impacto que o turismo está a ter no país, uma indústria que conseguiu puxar pelo PIB, a crescer 2%,

segundo dados do Governo, mas também pontuou com uma inflação controlada, um desemprego reduzido e um mercado acionista em alta. Aliás, não foi por acaso que a associação das agências de viagens, APAVT, ainda recentemente no 50º congresso, realizado em Macau, relevou o facto de o setor estar a viver os melhores tempos de sempre em termos de negócio. Estranhamente, as economias que o The Economist chama de países ricos, e que ficaram em último lugar neste ranking, foram as do norte da Europa. Claro que entre análises que se baseiam em realidades, e a perceção do cidadão comum vai uma distância enorme, e se para o Governo os prémios, como este, são a “cereja no topo do bolo”, para as centrais sindicais são indicadores sem correspondência à realidade do dia a dia. Por isso, a luta vai continuar.

MERCADOS

UE cria centro para garantir matérias-primas críticas

A União Europeia avançou com um plano para reduzir dependências externas e garantir materiais estratégicos como lítio e cobalto. Bruxelas vai criar, em 2026, um Centro Europeu de Materiais Críticos, responsável por compras e armazenamento conjuntos, financiamento de projetos e diversificação de fornecedores. A meta é cortar 50% das dependências até 2029 e reforçar a autonomia industrial face às tensões com a China.

BCE mantém todas as opções em aberto

O Banco Central Europeu (BCE) deverá manter total flexibilidade nas próximas reuniões, afirmou François Villeroy de Galhau, responsável da instituição, alertando que os riscos para a inflação são equilibrados, tanto em alta como em baixa. A inflação da zona euro mantém-se perto dos 2%, mas fatores como cadeias de valor fragmentadas ou salários mais fracos podem alterar o cenário. Villeroy reforçou que a meta de 2% permanece inegociável.

BPF financia projetos estratégicos de saúde e tecnologia

O Banco Português de Fomento (BPF) confirmou a entrada em dois projetos considerados estruturantes para o país, assumindo um financiamento total de 40 milhões de euros - 15 milhões destinados ao novo Hospital de Lisboa Oriental (HLO) e 25 milhões ao futuro campus de data centres da AtlasEdge, em Carnaxide. No conjunto, os investimentos ultrapassam os mil milhões de euros, reforçando áreas-chave como saúde pública e infraestrutura digital.

No caso do HLO, integrado num investimento global de 455 milhões de euros, o BPF junta-se ao Banco Europeu de Investimento (BEI) e à



Banco injeta 40 milhões de euros no novo Hospital de Lisboa Oriental e no campus de data centres da AtlasEdge

banca comercial. O projeto permitirá agregar seis unidades hospitalares dispersas, modernizando a resposta de cuidados de saúde na capital. Trata-se também da primeira operação de project finance realizada

diretamente pelo balanço do banco. Já o campus de data centres da AtlasEdge, estruturado como Sustainability Linked-Loan, pretende consolidar Portugal como hub tecnológico europeu, ampliando a capacidade nacional de alojamento e processamento de dados. A aposta reforça a competitividade digital e integra um plano de investimento superior a 500 milhões de euros nos próximos anos.

Segundo o BPF, estas operações reafirmam o seu papel enquanto catalisador de investimento estratégico e de impacto económico e social duradouro.



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

O Anátema da Esquerda. E a Direita?

Cinquenta anos depois de uma revolução que nos abriu para a liberdade e que, no cadinho dos seus próprios calores, nos ia amordaçando outra vez, geraram-se um conjunto de linhas de pensamento que, para serem relevantes, se organizaram em partidos políticos tal como hoje os conhecemos.

Quem não se constituía como tal não era para levar muito a sério. Mas quem se constituiu desde então não deixou de confirmar a base fundacional de um novo ciclo colado genotipicamente à democracia portuguesa.

A transição democrática e a autodeterminação dos povos colonizados não podiam ter acontecido de forma mais tranquila e menos arriscada com Marcelo Caetano? Estou sinceramente convencido de que sim, embora o Estado Novo tenha sido vítima do seu próprio estertor. Jogou um jogo que tinha riscos e perdeu, passando esses riscos para os destinos incertos do país.

Corrigiu-se das efervescências revolucionárias claramente comandadas pela então União Soviética para, em 25 de Novembro de 1975, fazer o crisma de uma

democracia que, como todos os imberbes, era frágil e vulnerável.

Este (re)equilíbrio deveu-se a uma conjugação de forças entre a direita e a esquerda democrática representadas no PPD/PSD, no CDS e no PS, tendo como principais protagonistas Francisco Sá Carneiro, Adelino Amaro da Costa e Mário Soares.

Esta aliança higienizava as linhas vermelhas de então. As marginalidades estariam sempre à direita do CDS e à esquerda do Partido Socialista. Para além de uma extrema-esquerda esfrangalhada pelos vapores quase etílicos da revolução, sobrava um PCP que só a mansidão da nossa cultura democrática consentiu que perdurasse para além de 25 de Novembro. Muitos anos depois, uma geração e meia à frente destes episódios, eis-nos confrontados com o colapso total da esquerda extremista e radical, o adormecer da esquerda democrática protagonizada por um PS sem chama para falar de novos desígnios, ideias e valores que o catapultassem e relegitimassem num espaço político cada vez mais característico. Isto depois de uma hegemonia de esquerda, filha da

Troika, oportunística e historicamente favorecida pelo estilo ardiloso de António Costa e compassivo ou, para ser mais claro, insidioso, do Presidente Jorge Sampaio. Eles e a sua circunstância geraram e apadrinharam uma geringonça que só por milagre podia evoluir e manter-se à tona do tempo e no sentido próprio do poder político.

O tempo a mais fez com que assistíssemos ao colapso da esquerda, com um Partido Comunista acantonado na exígua dimensão das suas drásticas convicções (restam-lhe uma central sindical e uma festa popular) e o Bloco de Esquerda à mercê de ser sacudido por um Livre qualquer ou por outro extremismo (ou porreirismo) que, também ele, dificilmente vencerá o limiar do tempo.

E a Direita? Este devia ser o seu tempo! Em guerra, em crise civilizacional europeia, perante tantos desafios que tornam uma direita humanista e cristã tão necessária, como respondeu? Com medo ou com radicalismo. De forma titubeante ou, ao contrário, com radicalismo sonoro destinado a agregar azedos, desempregados da política e descontentes - claro que não

são poucos! Esta tão necessária direita não encontrou ainda o seu azimuth, os seus propósitos, os seus valores. Porque é disso que falamos nas desagregações civilizacionais a que assistimos e que provavelmente se acentuarão nos próximos anos. Que bom seria voltarmos a ouvir ou a ler Raymond Aron, Alain de Benoist ou Alexis de Tocqueville, para dar exemplos de quem pensou organizadamente numa direita moderna capaz de responder a desafios difíceis, com humanismo e com responsabilidade.

Neste que é o seu tempo, a direita não se pode desencontrar novamente com a História, incapaz de resistir aos chavões de um populismo que, por não ter conteúdo, dificilmente terá futuro. Apesar de haver gente e organizações no sistema - o CDS é seguramente uma delas -, continua por ocupar-se o espaço de uma nova direita capaz e convincente. Que não sofra o arrasto ou o anátema da esquerda, mas que, ao contrário, encontre o desígnio e a alma, a refundação de um sonho de que os portugueses e os cidadãos do futuro tanto precisam.

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](https://facebook.com/imfmercados)

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

Telefone: 21 324 1204

imflisboa@imf.pt

BdP passa a supervisionar vendas de crédito malparado

O novo Regime Jurídico da Cessão e Gestão de Créditos Bancários entrou em vigor e atribuiu ao Banco de Portugal poderes para fiscalizar e sancionar a venda de créditos malparado a entidades não financeiras. O supervisor passa a poder aplicar multas, receber reclamações e aceder a dados das operações. A medida surge após polémicas e decisões do STJ que anularam vendas por desprotegerem clientes.

Preço do cacau cai 45%

Os preços do cacau caíram 45% desde janeiro, após dois anos de máximos históricos, impulsionados por previsões de colheitas mais fortes na Costa do Marfim e menor especulação. Apesar da queda, a Coface nota que o valor continua duas vezes acima da média de 2012-2022. A seguradora alerta que ainda é cedo para falar em normalização, devido a fragilidades estruturais e forte concentração da produção, embora a procura global por chocolate permaneça em alta.

Casos da Vida Judiciária



JOÃO LUZ SOARES
Sócio



SOFIA LEE PORFÍRIO
Advogada Estagiária



Habemus Cibersegurança! Transposição da Diretiva NIS2 para o ordenamento jurídico português

A digitalização crescente, assim como a adoção massiva de tecnologias de informação e comunicação (TIC), são hoje a espinha dorsal que sustenta, integra e alimenta os fluxos transacionais, os processos de análise e gestão de risco, os mecanismos de reporte e supervisão, deixando de ser meros instrumentos de apoio secundário para se tornarem o verdadeiro tecido conetivo da economia moderna, com especial relevância para o sector financeiro. Esta centralidade tecnológica implica uma crescente vulnerabilidade (também jurídica). As entidades estão, agora, cada vez mais expostas a ciberameaças, falhas operacionais e incidentes de segurança digital – eventos que encontram, num palco mediatizado de discussão do direito, terreno fértil para exponenciar as consequências e os danos repercussionais (o espectro do adverse media que acaba por situar a consideração jurídica dos fenómenos num patamar de imediatividade, em detrimento da necessária profundidade jurídica). Estamos perante uma tempestade perfeita, resultado da convergência de vários fatores estruturais: a intensificação da digitalização, acelerada por imperativos de eficiência e inovação; a crescente interligação entre sistemas informáticos de múltiplas entidades, públicas e privadas, locais e transnacionais; e o surgimento de novos riscos associados à violação de dados e à instabilidade operacional, frequentemente agravados pela dependência de prestadores de serviços tecnológicos externos. Estes fatores, combinados, expõem, agora, as entidades a potenciais choques com efeitos transversais, duradouros e de difícil contenção. A consequência pode ser uma disrupção abrupta de serviços críticos, com impacto não apenas nas instituições diretamente envolvidas, mas no ecossistema financeiro como um todo, e com efeitos reputacionais imprevisíveis e por vezes irreparáveis. De facto, considerando o aumento da dependência digital e das ciberameaças complexas a que as entidades estão sujeitas, e o elevado potencial disruptivo de ações hostis contra ativos digitais, tal enquadramento exigia uma resposta normativa e institucional robusta para

fazer face a tais riscos. A NIS2 nasce, precisamente, de um esforço da União Europeia para dar resposta a esse quadro de ansiedade digital, regulando e prevendo um nível elevado comum de Cibersegurança entre os Estados-Membros, atualizando a primeira Diretiva NIS (Diretiva (EU) 2016/1148), pretendendo reforçar a confiança pública, a resiliência das infraestruturas críticas e a cultura de segurança digital, tanto em empresas como na Administração Pública. No passado dia 4 de dezembro de 2025, foi publicado o Decreto-Lei n.º 125/2025, de 4 de dezembro, que aprova o novo Regime Jurídico da Cibersegurança e transpõe, finalmente, para o ordenamento jurídico português a Diretiva NIS 2 – já, sublinhamos, para lá do prazo. Sendo ainda precípua um esforço de análise mais desenvolvido, as novidades são de assinalar. O atual decreto-lei, em harmonia com a atualização legislativa da União Europeia, entre a NIS1 e NIS2, alarga o regime anterior em vigor no ordenamento jurídico português, introduzindo novas entidades sujeitas a obrigações proporcionais conforme a sua qualificação, reforça as competências do Centro Nacional de Cibersegurança (CNCS), como autoridade nacional de cibersegurança, destacando-se ainda o estabelecimento de autoridades de supervisão sobre setores específicos da economia. Visa-se, ainda, assegurar a interoperabilidade operacional entre as entidades nacionais competentes em matéria de cibersegurança e segurança interna e externa, garantindo a circulação eficaz de informação e a coordenação estratégica na resposta a incidentes, com impacto direto na prevenção, deteção, mitigação e repressão de ameaças. É de relevar o objetivo de cooperação entre o setor privado e público, com o fomento da colaboração das autoridades competentes e privados num vasto leque de matérias relevantes. Ainda no âmbito do regime aprovado no Decreto-Lei, é descrita a importância fundamental do aprofundamento de três instrumentos fundamentais para as políticas públicas de cibersegu-

rança: a Estratégia Nacional de Segurança do Ciberespaço, o Plano Nacional de Resposta a Crises e Incidentes de Cibersegurança em Grande Escala e o Quadro Nacional de Referência para a Cibersegurança. No que toca à gestão de riscos, e aqui já numa ótica de compliance, esta consiste na fixação de padrões pré-definidos de risco, aplicáveis a cada setor e tipo de entidade, e na aplicação de medidas de prevenção correspondentes, acrescentando ainda uma análise do risco residual. O regime aplica-se a: i) entidades privadas dos setores críticos, incluindo, entre outros, *energia, transportes, mercados financeiros, saúde, água, saneamento, infraestruturas digitais, serviços TIC, plataformas digitais, serviços postais, resíduos, indústria química, produção alimentar, investigação e ensino superior*; e ii) Administração Pública, com exceções restritas relativas à defesa, segurança interna, serviços de informações e investigação criminal. Algumas obrigações produzirão efeitos apenas 24 meses após a publicação da regulamentação complementar a ser emitida pelo CNCS, designadamente em matéria de supervisão, medidas técnicas e entidades públicas relevantes. Será, ainda, disponibilizada uma plataforma eletrónica onde as entidades ao abrigo da NIS2 deverão efetuar o seu registo na mesma, no prazo de 60 dias. Em todo o caso, o novo regime jurídico que resulta da transposição da NIS 2 não pode — nem deve — ser analisado de forma isolada. A segurança das redes e dos sistemas de informação é hoje apenas uma das faces de um ecossistema normativo mais vasto de compliance digital, que integra, entre outros, o RGPD, o DORA, o Regulamento da IA, o enquadramento da cibercriminalidade e os regimes de governo dos dados. A efetividade da NIS 2 e, consequentemente, do novo regime jurídico português dependerá, em larga medida, da sua correta articulação com estas restantes obrigações, impondo às organizações uma abordagem integrada, transversal e dinâmica da conformidade tecnológica, sob pena de fragmentação regulatória, ineficiências operacionais e exposição acrescida a risco jurídico e reputacional.



JOSÉ MARTINO
Consultor em
Desenvolvimento
Territorial

“Agricultura(s), a minha vida!”

Após o sucesso do livro “Agricultura sem Papas na Língua”, lançado em novembro de 2024, regresso com um novo livro “Agricultura(s), a minha vida! Reflexões críticas na imprensa”, uma coletânea de crónicas publicadas em 2024 e 2025, a maioria delas publicadas semanalmente na Vida Económica, com a expectativa que este livro vá para lá mera opinião: um plano de ação baseado em estudo de dados, experiência e propostas concretas para o desenvolvimento sustentável do território com o objetivo de gerar massa crítica nos cidadãos na defesa da coesão territorial e do desenvolvimento rural. Além disso, “Agricultura(s), a minha vida!” afirma-se como uma ferramenta de trabalho e reflexão para autarcas, governantes e decisores públicos, oferecendo propostas práticas para desbloquear o enorme potencial do mundo rural português, pois, é praticamente, um manual de ideias e propostas de políticas públicas. A obra conta com Prefácio de Raul Jorge, Presidente do Colégio Nacional de Engenharia Agronómica da Ordem dos Engenheiros, e Posfácio de Fontainhas Fernandes, Ex-Reitor da UTAD e do CRUP. Inclui ainda testemunhos de diversas personalidades do setor agrícola e do mundo institucional: Emídio Sousa, secretário de Estado das Comunidades Portuguesas; Francisco Pavão presidente da APPITAD e vice-presidente da CAP; Gonçalo Rodrigues, vice-presidente do ISA e ex-secretário de Estado da Agricultura (2023-2024); José Diogo Albuquerque, proprietário e gestor do Agroportal e ex-secretário de Estado da Agricultura (2011-2015); José Pedro Salema, presidente do Conselho de Administração da EDIA; Pedro Valadas Monteiro, vice-presidente da CCDR Algarve para a agricultura; Rogério Ferreira Diretor geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural e presidente do PEPACC; e Rui Ladeira, secretário de Estado das Florestas. Defendo, por exemplo, que o Enoturismo constitui “uma forte alavanca da coesão territorial” em regiões de baixa densidade, proponho reformas estruturais: fundiária com base em crédito bancário a 30 anos; forte investimento e melhor gestão dos regadios públicos; defesa dos solos agrícolas e florestais; um plano de 100€ por hectare e ano para pagar a gestão florestal realizada nas florestas e matos de Portugal, etc., as quais potenciam a produtividade e a sustentabilidade do território. No próximo dia 19 de dezembro, às 16h, o Auditório da Ordem dos Farmacêuticos, no Porto, será palco do lançamento deste segundo livro, com a presidência do evento a cargo de Manuel Castro Almeida, Ministro da Economia e da Coesão Territorial, e a apresentação por Fontainhas Fernandes, professor catedrático da UTAD, havendo uma intervenção de testemunho de Francisco Pavão, presidente da APPITAD e Vice-Presidente da CAP. Esta Sessão Pública de Apresentação é uma organização da consultora Espaço Visual/AgroB e da Ordem dos Engenheiros da Região Norte, com a colaboração da Ordem dos Farmacêuticos da Região Norte e será uma oportunidade praticamente única para se discutir o futuro das agriculturas de Portugal. Estão todos convidados! Inscrições obrigatórias e gratuitas em <https://forms.office.com/e/QaTt9wKXbq>

MERCADOS

PSI-20 - ANÁLISE TÉCNICA



O PSI iniciou a última semana a renovar máximos de 2 semanas abaixo dos 8 300 pontos. No entanto, durante o resto da semana, o índice português registou uma queda robusta, ao ponto de quebrar em baixa o nível dos 8 200 pontos e se aproximar dos 8 050 pontos, renovando mínimos de 2 semanas. O índice português poderá ter um suporte no nível dos 8 000 pontos.

DAX 30 - ANÁLISE TÉCNICA



O DAX abriu a semana passada a dar continuidade à valorização que advinha da semana anterior. Deste modo, o índice alemão valorizou ao ponto de quebrar em alta o nível dos 24 mil pontos e renovar máximos de mais de 3 semanas perto dos 24.2 mil pontos. No fim da semana, o DAX recuou para perto dos 24 mil pontos, que poderá servir de suporte para o índice.

MERCADO MONETÁRIO INTERBANCÁRIO



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

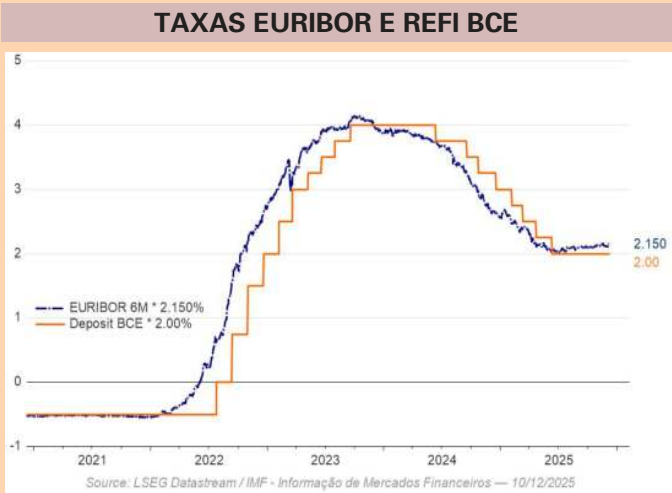
30 anos alemães em máximos de 2011

Na última semana, as taxas Euribor registaram apenas oscilações ligeiras. Os mercados continuam a antever que o Banco Central Europeu irá manter as taxas inalteradas nos próximos meses num contexto de sinais mistos da economia e de ausência de pressões inflacionistas relevantes no curto prazo. De facto, as declarações recentes de vários responsáveis do BCE reforçam esta postura de prudência. Philip Lane chamou a atenção para possíveis surpresas em alta na inflação e admitiu que as projeções para o início de 2026 poderão ser revistas, embora continue a considerar transitórias as oscilações atuais. Christine Lagarde afirmou que a inflação deverá estabilizar perto dos 2% nos próximos meses, alinhada com a meta do BCE, enquanto Piero Cipollone salientou que o cenário base continua a apontar para uma descida gradual até 2027, sem excluir cortes caso o consumo ou o estímulo fiscal fiquem aquém do esperado. François Villeroy de Galhau reforçou a importância de manter flexibilidade total nas próximas decisões, lembrando que desvios persistentes para cima ou para baixo não serão ignorados. Isabel Schnabel voltou a admitir que o próximo movimento poderá ser uma subida, ainda que não num horizonte imediato, posição também partilhada por Peter Kazimir, que aponta para os riscos inflacionistas de um mercado laboral ainda muito apertado.

Nas obrigações, os juros alemães a 10 anos atingiram na quarta-feira o valor mais alto desde março de 2025, nos 2,89%, tendo os rendimentos a 30 anos alcançado o nível mais elevado desde 2011, a 3.488%. A subida reflete vários fatores, incluindo alguns comentários mais agressivos do BCE e a crescente preocupação com a sustentabilidade orçamental da Alemanha. Do lado fiscal, o Bundestag aprovou recentemente o orçamento federal para 2026, no valor de 524 mil milhões de euros, incluindo cerca de 180 mil milhões em dívida destinada a despesas de defesa e infraestruturas.

10 de dezembro de 2025

EVOLUÇÃO EURIBOR (EM PONTOS BASE)							
	9.dez.2025	2.dezembro.2025			114.novembro.2025		
1M	1,915%	1,896%	↑	0,019	1,892%	↑	0,023
3M	2,088%	2,043%	↑	0,045	2,032%	↑	0,056
6M	2,168%	2,121%	↑	0,047	2,127%	↑	0,041
1Y	2,268%	2,244%	↑	0,024	2,216%	↑	0,052



FUTUROS EURIBOR		
Data	Taxa a 3 Meses Implícita	
dezembro 25	2,055%	
fevereiro 26	2,055%	
junho 26	2,055%	
março 27	2,250%	
setembro 27	2,380%	
março 28	2,505%	

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS			DATA
BCE	Euro Refinancing Rate	2,15%	30/out/25
	Euro Marginal Lending Facility	2,40%	
	Euro Deposit Facility	2,00%	
EUA	FED Funds	4,00%	29/out/25
R. Unido	GB Prime Rate	4,00%	06/nov/25
Brasil	Taxa Selic	15,00%	05/nov/25
Japão	Repo BoJ	-0,10%	29/jan/16

EURO FRA'S		
Forward Rate Agreements		
Tipo*	Bid	Ask
3X6	2,03%	2,08%
3X9	2,13%	2,18%
6X9	2,06%	2,08%
6X12	2,18%	2,20%
12X18	2,29%	2,31%
12X24	2,46%	2,49%
* 3x6 - Período termina a 6 Meses, com início a 3M		

EURO IRS		
Interest Swaps vs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	2,30%	2,33%
3Y	2,41%	2,44%
5Y	2,58%	2,61%
8Y	2,78%	2,81%
10Y	2,90%	2,92%

Obrigações		
	5Y	10Y
Portugal	2,55%	3,19%
Espanha	2,61%	3,33%
França	2,91%	3,58%
Alemanha	2,49%	2,86%
Itália	2,94%	3,57%
Reino Unido	4,00%	4,52%
EUA	3,78%	4,17%
Japão	1,45%	1,96%

Fontes: LSEG e IMF

LUÍS PINHEIRA - luispinheira@imf.pt

Eur/Usd consolida acima dos \$1.1600

EUR/USD



LSEG

Eur/Usd

Desde inícios de março, que o Eur/Usd vinha a registar uma trajetória de valorização, alcançando em setembro níveis não vistos desde julho de 2021, próximos de \$1,1918. Contudo, após esse máximo, o par iniciou um movimento corretivo, alinhado com uma tendência descendente bem definida. Desde então, a dinâmica tornou-se maioritariamente negativa, levando o Eur/Usd a marcar, no início de novembro, novos mínimos de três meses junto dos \$1,1468. Seguiu-se uma recuperação que permitiu romper em alta essa linha descendente e, na última semana, estabelecer iniciar um movimento de consolidação entre \$1.1600 e \$1.1700. Recentemente, o par renovou máximos de cerca de sete semanas em \$1,1681. O MACD continua a mostrar um sinal de compra e a média móvel de 200 dias subiu para acima de \$1,1475.

Eur/Gbp

Desde o início de junho, que o Eur/Gbp vinha a evidenciar uma apreciação, sustentada por uma linha de tendência ascendente. Depois de ultrapassar as resistências das £0,8400 e £0,8600, o par tentou romper a barreira das £0,8750, sem êxito imediato. No final de outubro, essa resistência acabou por ceder, permitindo ao Eur/Gbp atingir, em meados de novembro, máximos de abril de 2023 na zona das £0,8865. Desde então, o par entrou num período de consolidação, apoiado pelo suporte das £0,8750. Contudo, na última semana, o Eur/Gbp quebrou em baixa tanto a linha de tendência ascendente como esse suporte, renovando mínimos de um mês acima das £0,8700. Nos dias seguintes, manteve-se estável abaixo das £0,8750. O MACD reforçou o sinal de venda e a média móvel de 200 dias avançou para as £0,8600.

	10 dez./2025	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,1634	-0,29%	0,54%	12,72%
EUR/JPY	182,32	0,57%	2,25%	12,52%
EUR/GBP	0,8741	-0,29%	-0,42%	5,16%
EUR/CHF	0,9356	0,21%	0,41%	-0,16%
EUR/NOK	11,8090	0,43%	1,03%	0,78%
EUR/SEK	10,8580	-0,89%	-1,17%	-4,94%
EUR/PLN	4,2248	-0,17%	-0,22%	-1,18%
EUR/CAD	1,6108	-1,00%	-0,65%	8,22%
EUR/ZAR	19,8097	-0,61%	-0,39%	2,79%
EUR/BRL	6,3488	2,31%	3,25%	-1,11%

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

BNP Paribas junta-se a consórcio europeu

O BNP Paribas juntou-se a um consórcio composto por dez bancos europeus para lançar uma stablecoin indexada ao euro. Esta iniciativa fornecerá uma alternativa europeia ao mercado de stablecoins indexadas ao dólar, contribuindo para a autonomia estratégica da Europa no domínio dos pagamentos. A Qivalis, nova entidade sediada em Amesterdão, está a trabalhar para obter a licença de instituição de moeda eletrónica e a preparar o lançamento da stablecoin indexada ao euro na segunda metade de 2026.

UE avança na simplificação das regras de sustentabilidade

A União Europeia deu um passo decisivo para reduzir a carga administrativa sobre as em-presas, ao acordar a simplificação das obrigações de sustentabilidade e diligência devida. Só companhias com mais de 1.000 trabalhadores e 450 milhões de euros de faturação terão de apresentar relatórios detalhados. Já a diretiva de diligência devida só abrangerá empresas aci-ma de 5.000 empregados e 1.500 milhões de euros. O prazo de transposição foi adiado para 2028 e as novas regras passam a valer em 2029.

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	4,310	-4,22%	6,560	4,240	0,188	0,360	22,926	11,972	6,96%	4,94%	10/12/2025	16:35:12
IBERSOL SGPS SA	10,000	-0,50%	10,700	7,340	0,310	0,340	32,258	29,412	7,00%	7,00%	10/12/2025	16:35:28
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	0,855	2,05%	0,868	0,433	0,068	0,077	12,579	11,109	3,51%	3,74%	10/12/2025	16:36:57
F. RAMADA INVESTIMENTOS SGPS SA	7,560	0,00%	7,940	5,976	0,400	0,320	18,900	23,625	8,60%	5,29%	10/12/2025	14:23:44
CORTICEIRA AMORIM SA	6,400	-2,44%	8,550	6,360	0,444	0,550	14,414	11,636	5,00%	4,63%	10/12/2025	16:36:57
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	7,440	3,62%	8,140	4,500	0,480	0,563	15,500	13,215	2,28%	2,42%	10/12/2025	16:35:28
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	3,780	-1,79%	4,490	2,876	0,294	0,293	12,857	12,901	5,29%	5,29%	10/12/2025	16:36:57
EDP RENOVAVEIS SA	11,690	-1,43%	13,820	6,710	0,319	0,421	36,646	27,767	0,72%	0,99%	10/12/2025	16:35:25
GALP ENERGIA SGPS SA	14,435	-18,12%	18,505	12,240	1,499	1,356	9,630	10,645	4,50%	4,43%	10/12/2025	16:37:02
JERONIMO MARTINS	19,860	-2,46%	23,280	17,870	1,141	1,299	17,406	15,289	2,97%	3,14%	10/12/2025	16:35:14
MOTA ENGIL SGPS SA	4,576	-2,51%	6,210	2,556	0,430	0,510	10,642	8,973	3,27%	3,65%	10/12/2025	16:35:27
NAVIGATOR CO SA/THE	3,010	-0,92%	3,680	2,888	0,265	0,263	11,358	11,445	3,50%	7,64%	10/12/2025	16:35:25
NOS SGPS	3,730	-0,93%	4,470	3,192	0,411	0,397	9,075	9,395	9,38%	10,05%	10/12/2025	16:35:24
PHAROL SGPS SA	0,072	-3,21%	0,119	0,040	-	-	-	-	-	-	10/12/2025	16:35:25
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	3,285	-0,15%	3,440	2,215	0,208	0,233	15,793	14,099	4,78%	4,87%	10/12/2025	16:36:57
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	16,880	-0,12%	19,060	13,300	2,093	2,227	8,065	7,580	3,71%	3,67%	10/12/2025	16:35:07
SONAE	1,600	2,56%	1,610	0,878	0,136	0,146	11,765	10,959	3,70%	3,81%	10/12/2025	16:38:18
NOVABASE SGPS SA	8,750	0,00%	10,400	5,700	-	-	-	-	15,43%	-	10/12/2025	15:45:58
TEIXEIRA DUARTE SA	0,624	-0,109	0,814	0,077	-	-	-	-	-	-	10/12/2025	16:35:05

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	9,6010	3,06%	9,632	4,256	0,890	0,959	10,788	10,011	2,34%	2,43%	10/12/2025	16:35:27
INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL	54,700	2,40%	55,240	40,341	1,975	2,160	27,696	25,324	2,07%	3,13%	10/12/2025	16:35:27
REPSOL SA	16,310	-0,46%	17,150	9,414	2,462	2,538	6,625	6,426	6,13%	6,12%	10/12/2025	16:35:27
TELEFONICA SA	3,648	0,41%	4,893	3,562	0,317	0,354	11,508	10,305	8,22%	8,22%	10/12/2025	16:35:27
SIEMENS AG-REG	231,600	1,25%	252,650	162,380	11,147	12,663	20,759	18,274	2,31%	2,41%	10/12/2025	16:35:17
CARREFOUR SA	13,595	0,52%	14,874	11,580	1,511	1,761	8,997	7,720	6,77%	6,67%	10/12/2025	16:35:08
BAYER AG-REG	36,615	6,91%	36,615	18,378	4,709	4,786	7,764	7,639	0,30%	0,30%	10/12/2025	16:35:06
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	32,005	4,57%	33,570	15,938	3,024	3,353	10,595	9,556	2,12%	3,13%	10/12/2025	16:35:14
RWE AG	43,530	-0,55%	46,950	27,760	2,220	2,492	19,568	17,432	2,76%	2,75%	10/12/2025	16:36:20
VOLKSWAGEN AG	107,900	3,95%	116,700	83,750	10,667	22,047	10,087	4,880	5,84%	4,04%	10/12/2025	16:35:22
ING GROEP NV-CVA	22,995	2,04%	23,350	14,306	2,026	2,291	11,350	10,037	4,61%	4,85%	10/12/2025	16:38:03

Este relatório foi elaborado pela tesouraria do Banco Santander em Portugal, telf. 21 381 65 80, email: cashequi-ties@santander.pt, com base em informação disponível ao público e considerada fidedigna, no entanto, a sua exac-tidão 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

A China lidera energia verde

A China pode não ser o país mais verde do mundo nem liderar os rankings ambientais globais, mas é, de longe, o maior produtor de energia verde e limpa do planeta. Em 2024, a China gerou cerca de 3 500 TWh (terawatt-hora) de eletricidade renovável — incluindo aproximadamente 1 260 TWh de energia hídrica, 834 TWh de solar, 1 050 TWh de eólica e 170 TWh de biomassa, e o restante veio de outras fontes renováveis (geotérmica e resíduos), segundo valores da IEA e da Ember. No mesmo ano, os EUA produziram apenas um quarto desse valor, aproximadamente 875 TWh, enquanto a União Europeia gerou perto de 1 000 TWh. Em termos absolutos, a China produz cerca de 3,5 vezes mais eletricidade verde do que cada um destes blocos económicos e quase o dobro da produção combinada dos EUA e da UE.

Esta diferença é tão grande que, só por si, coloca a China no centro da transição energética mundial. Basta recordar que a barragem chinesa das Três Gargantas, com 22,5 GW de potência instalada (quase 50 vezes superior ao Alqueva), gera perto de 100 TWh anuais, um valor que, isoladamente, representa o dobro da eletricidade produzida e consumida anualmente em Portugal.

E quando se inclui a energia nuclear — que acrescenta mais 450 TWh anuais ao mix elétrico chinês — passando da categoria ‘energia verde’ para a mais abrangente ‘energia limpa’, a vantagem chinesa torna-se ainda mais evidente. No total, a China produz cerca de 4 000 TWh de energia limpa por ano, um valor perto das necessidades elétricas totais dos EUA, comparável, assim, a toda a produção elétrica americana, mesmo considerando também os combustíveis fósseis na geração de eletricidade. A China tem expandido o seu programa nuclear, reforçando o peso das fontes de baixo carbono no seu sistema elétrico. No entanto, o carvão ainda representa quase 60% da produção de eletricidade, mas tem diminuído o seu peso, porque as necessidades adicionais anuais têm sido quase sempre supridas por energias limpas, enquanto o gás natural e os derivados de petróleo têm um papel quase irrelevante na produção de eletricidade, num país que produz e consome atualmente cerca de 10 000 TWh de energia elétrica (mais do dobro dos EUA).

A supremacia chinesa não se limita à quantidade total, mas também à capacidade deste país de adicionar, a

cada 18 a 24 meses, mais 1 000 TWh de eletricidade, e sobretudo ao facto de esses aumentos serem maioritariamente baseados em energia limpa. Em 2024, o aumento líquido de produção de eletricidade foi de 623 TWh, dos quais 276 TWh vieram da energia solar, 168 TWh da eólica, 109 TWh da hídrica, 49 TWh da nuclear e cerca de 21 TWh de outras fontes renováveis menores, segundo a Ember. O carvão não contribuiu para este aumento, acabando mesmo por perder quota no mix elétrico. A China produziu mais eletricidade, mas a participação relativa do carvão baixou. Isto significa que, apesar dos desafios, os acréscimos de produção de eletricidade na China já são maioritariamente de baixo carbono. Em suma, existe uma clara tendência “verde” chinesa.

Segundo o relatório China Energy Transition Review 2025 da Ember, a China já atingiu o pico da utilização de combustíveis fósseis na produção de eletricidade. A rápida expansão das energias renováveis e da eletrificação está a travar o crescimento dos combustíveis fósseis, criando as condições para uma diminuição estrutural do uso global de carvão, petróleo e gás. A eletricidade é hoje a principal fonte de energia nos edifícios e, desde 2023, ultrapassou o carvão como principal fonte energética da indústria. O país avança também na eletrificação dos transportes, apoiado pela crescente adoção de veículos elétricos. O armazenamento da eletricidade em baterias triplicou nos últimos três anos, reforçando a integração das energias renováveis e aumentando a estabilidade da rede elétrica. A transição energética chinesa é também um fenómeno económico, e em 2024 o investimento e a produção associada à energia limpa representaram cerca de 10% do PIB, num setor que está a crescer três vezes mais depressa do que a economia como um todo. As empresas chinesas lideram a inovação mundial, sendo responsáveis por cerca de 75% das patentes globais em tecnologias de energia limpa (face a apenas 5% no ano 2000). Os avultados investimentos chineses estão a reduzir rapidamente os custos dos painéis solares, turbinas eólicas, baterias e veículos elétricos, permitindo que muitos mercados emergentes ultrapassem países da OCDE na adoção de energia solar, eólica e eletrificação, fenómeno impulsionado pela queda de preços ditada pela extraordinária escala chinesa.



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



Legal

Imobiliário

GABINETE DE ADVOGADOS



MARIA DOS ANJOS GUERRA

ADVOGADA

marianjosguerra-3012p@adv.ao.pt

ARRENDAMENTO URBANO

Mora no pagamento de uma renda Fundamento para despejo

No início do ano, arrendei o apartamento onde até então vivi.

Como a renda que daí recebo é utilizada para pagar o financiamento da casa que, entretanto, comprei e onde moro, fiz questão de deixar claro, no contrato, que o pagamento da renda deveria ser feito “no primeiro dia do mês a que a renda respeitar”.

Acontece, porém, que o inquilino não pagou a renda do mês de Agosto e, quando, em Setembro, ele veio pagar a renda e lhe disse que tinha que pagar mais 50% (penso que é isso), ele disse-me que aquela era a renda do mês de Setembro e que, logo que pudesse, me pagava a renda de Agosto.

O certo é que, até à data, ele vai pagando as rendas no início de cada mês, mas o mês de Agosto continua em dívida e tenho receio de que a situação piore.

Será que posso despejá-lo por causa disso, ou tenho que esperar que a dívida se avolume?

Nos termos da legislação em vigor, caso

as partes não fixem outro regime, o pagamento da primeira renda vence-se no momento da celebração do contrato e cada uma das restantes no primeiro dia do mês imediatamente anterior àquele a que diga respeito, sob pena de o locatário se constituir em mora.

Contudo, o direito à indemnização ou à resolução do contrato cessa se o locatário puser fim à mora no prazo de oito dias a contar do seu começo. Por este motivo é que, mesmo que o contrato estipule que a renda deve ser paga até ao dia 1 de cada mês, o referido pagamento poderá ser efetuado até ao respetivo dia 8, sem que daí resulte qualquer penalização para o arrendatário.

Nos casos em que o arrendatário se encontre em mora, como parece ter sido o caso da renda relativa ao mês de Agosto, efetivamente o senhorio tem o direito de

exigir, além das rendas em atraso, uma indemnização — já não de 50%, mas sim de 20% do que for devido — salvo se o contrato acabar por ser resolvido com base na falta de pagamento.

Dado que, quando o arrendatário não pagar a renda e a indemnização devidas, o senhorio tem o direito de recusar o recebimento das rendas posteriores, as quais serão consideradas em dívida para todos os efeitos, o Leitor poderia ter recusado o pagamento da renda do mês de Setembro, exigindo que a de Agosto fosse paga com o referido acréscimo de 20%.

No que se refere ao despejo por falta de pagamento de rendas, a legislação em vigor dispõe que é inexigível ao senhorio a manutenção do arrendamento em caso de mora igual ou superior a três meses no pagamento da renda, encargos ou despesas

que corram por conta do arrendatário, pelo que, neste caso, o senhorio poderá resolver o contrato por comunicação ao arrendatário onde, fundadamente, invoque a obrigação que não foi cumprida.

Dado que a lei, tal como foi redigida, nos diz que a mora terá que ser superior a três meses e não que esta tenha que corresponder à falta de pagamento de três rendas, poderá entender-se, à semelhança do recentemente decidido pelo Tribunal da Relação de Guimarães, que, para instaurar ação de despejo, é “suficiente a falta de pagamento pelo arrendatário de uma única renda, desde que o período de mora no cumprimento da obrigação de pagamento seja igual ou superior” ao referido período de três meses.

Mais se informa que, não obstante a resolução que assim seja comunicada ficar sem efeito se o arrendatário puser fim à mora no prazo de um mês, pagando as rendas em dívida e a referida indemnização de 20%, o arrendatário só poderá fazer uso desta faculdade uma única vez, com referência a cada contrato.

“É inexigível ao senhorio a manutenção do arrendamento em caso de mora igual ou superior a três meses no pagamento da renda”

 HOLMES PLACE

ESTE NATAL,
O PRESENTE É PARA SI!

INVISTA NA SUA SAÚDE E BEM-ESTAR.

Conheça a nossa campanha especial e dê o primeiro passo para um estilo de vida mais saudável.



SABER MAIS

AUTOMÓVEL

Tesla lança nova versão do Model 3

A Tesla está a lançar na Europa uma nova versão do seu Model 3 a um custo mais reduzido, depois de ter iniciado a comercialização nos Estados Unidos. O novo Model 3 pretende relançar a procura, numa altura em que os concorrentes europeus e chineses estão a comercializar veículos elétricos a preços mais baixos. O preço deverá rondar os 38 mil euros. A intenção da marca norte-americana é defender o mais possível partes de mercado.

ENSAIO

Volvo EX40: O SUV elétrico que aposta no conforto e na segurança

JORGE FARROMBA
jorgefarromba@gmail.com

Trago hoje para ensaio o Volvo EX40. E, para entender se o hype é justificado — o sucesso que tem tido — socorro-me, como é habitual, de algumas fontes. A saber: da informação da marca, das minhas anotações e, por fim, da investigação que fiz.

Vamos então tentar perceber como se posiciona este SUV elétrico junto das referências no segmento premium, nesta configuração Black Edition Plus, com o preço final de 61.020 €, com os Power Seats (bancos ajustáveis eletronicamente que oferecem grande conforto, precisão ergonómica e, crucialmente, a capacidade de memorizar as posições de diferentes condutores), teto panorâmico e câmara 360°. Ainda assim, é um valor considerável.

Vamos então perceber no teste de estrada, que nos vai ajudar a ter uma perspetiva.

O preço de entrada em Portugal para o modelo base é cerca de 51.414 €. Portanto, estes 61.000 € correspondem à versão mais equipada.

O posicionamento é deliberadamente premium. Possui 238 cavalos, tração traseira e a versão é a mais desportiva. E estes cavalos não o tornam um “foguetão”; a aceleração não é brutal como em muitos elétricos, sendo mais suave, constante, muito progressiva. A passagem para tração traseira, o rear wheel drive, serviu para refinar a condução. O foco é a segurança, a compostura, não a agressividade. Em termos de conforto de rolamento, está muito bem conseguido, com uma suavidade que encaixa nas nossas estradas nacionais. E, se juntarmos a isso o isolamento acústico de topo e o sistema One Pedal Drive, perfeitamente calibrado, temos uma experiência de condução sofisticada e relaxante, sendo que o adorno não é assinalável.



No interior, a Volvo tem aquela fama do design nórdico, da qualidade e confirma-se, sem dúvida. A qualidade de construção é mesmo muito boa, cheia daqueles detalhes tipicamente Volvo. Os bancos acolhem-nos bem, possuem o extensor de pernas que ajuda imenso e os bancos elétricos permitem encontrar, sem esforço, a melhor posição de condução. Na ergonomia, nada a apontar, mas continuo a considerar o ecrã central pequeno, com uma resolução melhorável e um software melhor que o anterior, mas ainda assim a exigir aprendizagem. Em termos de espaço interior, nada a apontar, nem na qualidade dos materiais ou na de construção. O minimalismo marca pontos e essa é a essência do EX40. A autonomia declarada dá-nos uns valores, mas a real — que depende das condições climáticas, do peso do nosso pé e de mais alguns fatores — permite que, em condução sem qualquer rege-

neração das baterias, possamos efetuar cerca de 340 km.

O desenho continua a colher adeptos e a prova disso é que a marca o atualiza nos vários modelos, sem ser disruptiva. Em resumo, uma viatura que, pela qualidade do que apresenta, a aposta declarada na segurança e a qualidade dos materiais, se apresenta ao mercado a um preço justo no segmento onde se insere. A Volvo foi das primeiras marcas a integrar os sistemas Google no seu ecossistema e, tal como outras marcas, beneficia dos avanços da mesma, estando prevista a integração nativa do Gemini, o assistente de IA da Google.

iServices
Reparação Multimarca



O SEGUNDO LUGAR NAS QUATRO CORRIDAS DO CATERHAM FESTIVAL FOI SUFICIENTE

João Rebelo Martins venceu o título dos 310R

João Rebelo Martins venceu o Troféu 310R da Caterham Motorsport Iberian. Depois das vitórias em Portimão, Jarama e Zandvoort, as segundas posições alcançadas nas quatro corridas do Estoril foram suficientes para garantir o ceptro.

“Estou muito feliz! Apesar das vitórias, foi um ano difícil e quero agradecer o apoio de todos os meus patrocinadores, à CRM e, em especial, à minha família, que esteve este fim de semana comigo”, começou por dizer o piloto.

Foi debaixo de intensa chuva que se iniciou este fim de semana, com o piloto oliveirense a rodar em 13.º da geral e em segundo na classe dos 310R, atrás

do inglês Timothy Steel, nos treinos cronometrados.

A luta entre Rebelo Martins, Timothy Steel e muitos dos pilotos da classe 340R foi uma constante ao longo do fim de semana, com a chuva a equilibrar os andamentos para os carros mais potentes.

João Rebelo Martins garantiu o segundo lugar em todas as corridas, atrás do piloto inglês e à frente ora de Hermano Sobral, ora de Luís Soares.

A última corrida foi disputada com piso seco, mas o resultado foi idêntico ao das corridas anteriores.

Segundo o piloto, “não valia a pena arriscar. Tinha margem suficiente para garantir a primeira

posição no troféu com estes resultados e, por isso, poupei a mecânica e, apesar de ter andado rápido na chuva, fi-lo com margem de segurança”.

Foram 13 corridas, divididas por quatro fins de semana, sendo que em Jarama o piloto dividiu o carro com Marcos Rodrigues, piloto luso-moçambicano com quem tinha feito equipa e se sagrado campeão na África do Sul, em 2024. Ficam igualmente para o registo três pole positions e oito voltas mais rápidas, além das oito vitórias.

Em 2026, João Rebelo Martins completa 25 anos consecutivos de carreira no desporto motorizado, mas ainda não revelou como os vai comemorar.



Lactogal cria aliança estratégica com grupo lácteo da Galiza

(continuação da primeira página)

A CoRural reunirá 1.400 produtores, 800 trabalhadores e oito unidades industriais, com um volume de negócios de 600 milhões de euros. Com marcas como Celta, Feiraco, Clesa, Única e La Vaquera, o novo operador promete garantir fornecimento estável, aumentar capacidade de recolha e transformação e diversificar produtos, respondendo melhor às exigências de consumidores e distribuição.

A iniciativa reforça o compromisso da Lactogal com o desenvolvimento sustentável do setor lácteo ibérico. Para José Marques, presidente da empresa, o objetivo é “melhorar a competitividade das explorações, fortalecer a cadeia de valor e contribuir para o desenvolvimento económico e social do setor”.

A presidência da CoRural ficará a cargo de José Ángel Blanco, enquanto Javier Bretón (Leche Celta) e Juan Gallástegui (CLUN) assumem funções executivas. A sede deverá ficar em Santiago de Compostela.

Gestão de créditos: novo regime do Banco de Portugal já está em vigor

Entrou esta semana em vigor o Aviso n.º 6/2025 do Banco de Portugal, que regulamenta o novo Regime da Cessão e Gestão de Créditos Bancários. O diploma define regras de autorização, registos públicos, atuação noutros Estados-Membros e subcontratação. O objetivo é reforçar a transparência e alinhar a supervisão nacional com as orientações europeias.

BCE quer simplificar regras das almofadas de capital dos bancos

O BCE prepara uma proposta para simplificar as exigências de capital, avançou a Reuters. Luís de Guindos apresentará medidas que reduzem o número de buffers, sem aliviar o nível total de capital. Entre as recomendações está a fusão do buffer sistémico (SyRB) com o contracíclico (CCyB). A abordagem é mais conservadora do que a adotada no Reino Unido e EUA e poderá frustrar expectativas do setor. As propostas seguirão depois para avaliação da Comissão Europeia.

ASF vai analisar desequilíbrios nos seguros de proteção ao crédito

A ASF vai avaliar contratos de proteção ao crédito após identificar sinais de desequilíbrio entre sinistralidade baixa e comissões elevadas. Gabriel Bernardino anunciou que a análise incidirá sobre seguros associados a crédito à habita-



ção, consumo, desemprego e seguros acessórios. O objetivo é garantir relações contratuais justas e maior transparência. O regulador quer ainda reforçar a poupança para a reforma através de novos produtos de longo prazo.

Kallas defende uso de ativos russos congelados para financiar Ucrânia

Kaja Kallas considera que recorrer aos ativos russos congelados para apoiar a Ucrânia seria um “ponto de viragem” e critica a falta de pressão sobre Moscovo

nas negociações de paz lideradas pelos EUA. A chefe da diplomacia europeia defende que a UE deve usar o seu peso económico para impor um fim justo à

guerra e avançar com empréstimos baseados nesses bens, apesar das reservas da Bélgica. Para Kallas, apoiar Kiev agora evita riscos maiores no futuro.

Burocracia e falta de técnicos deixam obras paradas durante meses

Atrasos nas ligações elétricas estão a bloquear a entrada em funcionamento de edifícios já concluídos, alertam engenheiros e a AICCOPN. A E-Redes admite maior carga de trabalho e complexidade técnica, mas garante estar a re-

forçar meios. Especialistas falam em problema estrutural: múltiplas entidades, procedimentos redundantes e escassez de técnicos prolongam prazos e fazem derrapar custos, afetando clientes, empreiteiros e investidores.



Porto lidera investimento em nova habitação

O Porto destaca-se como o concelho mais dinâmico do Eixo Atlântico no investimento imobiliário. Nos primeiros dez meses de 2025, foram li-

cenciadas cerca de 4.400 novas habitações, o maior pipeline do país e continuidade da forte atividade recente. A cidade apresenta ainda a mais eleva-

da taxa de conversão de projetos em obra, atingindo 75%, muito acima de Gaia (56%), Matosinhos (36%) e da média nacional de 50%.

PUB



INTERNATIONAL CLUB
OF PORTUGAL

Joining Cultures



ALMOÇO-DEBATE COM ALMIRANTE HENRIQUE GOUVEIA E MELO

CANDIDATO À PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

18 DE DEZEMBRO. SHERATON LISBOA HOTEL

TEMA: "PORTUGAL COM RUMO"

MAIN SPONSOR:



SUPPORTING THOSE WHO
PROTECT AND SERVE

GOLD SPONSORS:



ifma

INTERNATIONAL FEDERATION FOR
MUSIC AND ARTS DEVELOPMENT



AM 48



blx

bragalux



VAZCONSTROI

LI BOMBO DE VIDRO BR



ayvens

ayvens.com



aja2

aja2.pt

MEDIA PARTNERS:



VidaEconómica



diáspora
lusitana



FRONTLINE



Essential



BUSINESS



LIDER



exclusiva

Inscrições: goral.iept@gmail.com | goral@iept.pt 211 320 413 | 913 330 055

NOTA DE FECHO

JOÃO LUÍS DE SOUSA DIRETOR
joaoluisesousa@grupovidaeconomica.pt

A economia do ano e o cavalo do inglês

A revista britânica The Economist distinguiu Portugal como Economia do Ano, entre os 36 países mais desenvolvidos do mundo. A avaliação baseia-se no crescimento do PIB, na inflação controlada, no dinamismo do mercado bolsista, no emprego e no equilíbrio macroeconómico. É uma distinção rara e lisonjeira, com impactos positivos na reputação externa do país, na atração de investimento e no custo da dívida pública.

Mas será que esta distinção significa que estamos, de forma consistente, no caminho certo? A realidade é seguramente mais complexa do que os indicadores sugerem num determinado momento.

Não podemos esquecer que não faltam distinções atribuídas por aparente mérito a gestores e a empresas que colapsam com estrondo algum tempo depois. Em 2020, a Farfetch era a empresa portuguesa mais valiosa de sempre, com uma capitalização bolsista de 21 700 milhões de dólares. Na avaliação dos investidores, a capacidade da empresa para gerar receitas e as perspetivas existentes justificavam um estatuto de empresa do ano, da década ou mesmo do século. Ainda assim, pouco tempo depois, a Farfetch entrou em colapso e hoje está cotada a 1 cêntimo por ação, chegando a movimentar menos de 500 dólares por dia na bolsa.

Os exemplos de fracasso após ascensões meteóricas aconselham prudência relativamente à economia portuguesa.

Devemos concluir que o país está no caminho certo em direção ao sucesso? A realidade é, seguramente, mais complexa do que a distinção recebida.

Ao contrário das recomendações das instituições internacionais, foram feitos sucessivos aumentos do salário mínimo muito acima do crescimento da produtividade. O facto de vivermos uma situação de pleno emprego, apesar do maior ciclo de aumentos do salário mínimo, é apontado como prova de erro na avaliação dessas instituições, que previam efeitos negativos na competitividade e subida do desemprego. Mas os reflexos podem não ser imediatos. Estar em pleno emprego não invalida que os efeitos negativos surjam de forma diferida — tal como algumas doenças permanecem silenciosas antes de se manifestarem. Os aumentos sucessivos do salário mínimo têm pressionado empresas dos setores mais tradicionais, reduzindo margens e acelerando processos de descapitalização. No setor social, a pressão é ainda maior: para muitas IPSS, onde os custos laborais representam cerca de 90% da despesa total, os aumentos não têm sido acompanhados do financiamento público necessário, colocando em risco a sustentabilidade das respostas sociais.

A distinção da The Economist é motivo de orgulho, mas deve também servir de alerta. Recorda a conhecida história do “cavalo do inglês”: convencido de que podia treinar o animal a viver sem comida, o dono reduziu a ração até chegar à dieta zero. No próprio dia em que proclamou o sucesso do método, o cavalo morreu subitamente.

A economia portuguesa não pode ser sujeita a dietas de racionalidade que ignorem as necessidades reais das empresas. Prudência, investimento e produtividade continuam a ser as únicas formas seguras de garantir que o cavalo não cai morto no dia em que celebramos o seu aparente vigor.

IMOBILIÁRIO



Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica, nº 2104, de 12 dezembro 2025, e não pode ser vendido separadamente.

Governo altera Simplex urbanístico para agilizar licenciamentos e reduzir prazos

Pág. VI



Governo avança com proposta de IVA a 6% para novas obras

Pág. II

João Marques, CEO da Huître refere
“Existe cada vez menos pessoas na indústria, com menos capacidade e experiência, e há cada vez mais projetos, com maior complexidade”

Págs. IV e V

Kronos Homes lança projeto turístico Mima Living em Lisboa

Pág. VIII

PUB



O seu parceiro de Confiança para Imóveis no Algarve





NOTÍCIA

Governo avança com proposta de IVA a 6% para novas obras

A redução do IVA na construção para 6%, proposta pelo Governo, só deverá vir a aplicar-se a operações urbanísticas cuja iniciativa procedimental se inicie no período compreendido entre 23 de setembro de 2025 e 31 de dezembro de 2029. Ou seja, salvo algumas exceções, a redução do IVA só vai abranger novas obras.

De referir que o pedido de autorização legislativa que o Governo fez chegar à Assembleia da República, na última semana, prevê que as casas construídas ou reabilitadas para habitação própria permanente, com preço até 648 mil euros, paguem o equivalente a 6% de IVA. O mesmo poderá acontecer com casas construídas de raiz ou reabilitadas para serem colocadas no mercado com uma “renda mensal moderada” até 2.300 euros.

O benefício fiscal é concedido diretamente aos promotores imobiliários, que passam a ser obrigados a liquidar sempre o imposto (ao contrário do que acontece atualmente, em que a responsabilidade pode ser do empreiteiro), ou diretamente ao proprietário caso esteja a construir uma casa a título individual, para sua habitação permanente.

Segundo a proposta, a redução do IVA “aplica-se às prestações de serviços relativas a operações urbanísticas cuja iniciativa procedimental se inicie no período compreendido entre 23 de setembro de 2025 e 31 de dezembro de 2029 e cuja exigibilidade



do imposto ocorra a partir de 1 de janeiro de 2026”.

Na prática, isto significa que “quem já está a construir fica com o IVA a 23%”. Mesmo que as obras tenham começado após setembro de 2025, o que conta é a data de início dos procedimentos administrativos.

O pedido de autorização legislativa prevê que as casas construídas ou reabilitadas para habitação própria permanente, com preço até 648 mil euros, passem a pagar o equivalente a 6% de IVA

No caso dos particulares, a situação é ligeiramente diferente, tendo o Governo criado um regime especial para este efeito. A redução do IVA só se aplica se o custo de construção e o preço do terreno, somados, não excederem os 648 mil euros e, tal como no regime geral, apenas têm direito ao benefício fiscal as “operações urbanísticas cuja iniciativa procedimental se inicie no período compreendido entre 23 de setembro de 2025 e 31 de dezembro de 2029 e cuja exigibilidade do imposto ocorra a partir de 1 de janeiro de 2026”. Quem for elegível, contudo, só recupera o dinheiro no fim das obras. ■

CONSULTÓRIO JURÍDICO

Tendências do Mercado Imobiliário em 2025



Sónia Loureiro
Associada sénior de Imobiliário da PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados – Gabinete de Advogados

Portugal precisa de casas para ontem. Em 2025, o mercado imobiliário procura responder com soluções como o arrendamento acessível, a reabilitação urbana e modelos de negócio como o build-to-rent. No entanto, estas respostas surgem num contexto de reformas legais que ainda geram incertezas entre promotores, investidores estrangeiros, pequenos investidores e municípios.

O acesso à habitação assumiu um papel central no debate público, conduzindo a uma intervenção mais ativa do Governo, que procura equilibrar a escalada dos preços com o direito fundamental à habitação. Em 2025, o setor imobiliário português mantém-se dinâmico, marcado por forte procura e valorização dos ativos. Este cenário traz implicações económicas, sociais e jurídicas, exigindo uma abordagem integrada. A evolução da conjuntura económica, as recentes reformas legais e a crescente digitalização transformam profundamente o setor.

Enquanto advogada, observo que a componente jurídica assume um carácter cada vez mais estratégico, impondo uma leitura crítica e atualizada das tendências emergentes.

Têm sido várias as iniciativas legislativas para enfrentar a crise habitacional, promovendo a construção e o arrendamento, incentivando rendas moderadas e reforçando a segurança jurídica. A redução do IVA para 6% na construção de habitação, a revisão das taxas associadas à compra por não residentes e os incentivos fiscais aplicáveis a contratos de arrendamento estáveis ilustram esta tendência. Acrescem benefícios para senhorios, como a redução da taxa de IRS no arrendamento acessível, e deduções para arrendatários, consolidando um quadro legal mais estável.

No plano jurídico, destacam-se igualmente alterações relevantes no arrendamento urbano e no licenciamento urbanístico. A revogação do Golden Visa modificou o perfil da procura estrangeira. Paralelamente, novas regras habitacionais, o reforço dos direitos dos arrendatários e as exigências ambientais impõem maior rigor contratual e acompanhamento especializado.

A reforma urbanística em curso visa acelerar projetos, mas também expõe promotores e municípios a maior litigância. O risco regulatório assume agora um papel central nas operações, sendo ponto de atenção prioritário para os profissionais do setor. Contudo, estas reformas enfrentam limitações estruturais: a sua eficácia depende da agilidade nos processos de licenciamento, do planeamento responsável e da capacidade real de aumentar a oferta habitacional.

Outro aspeto jurídico relevante prende-se com a proteção de consumidores e investidores. Num mercado em constante valorização, aumenta o risco de decisões mal informadas. A segurança contratual, a clareza documental e a informação prévia assumem papel essencial, sobretudo num contexto de crescente procura internacional. A clarificação dos regimes fiscais e a simplificação dos processos notariais e registrais reforçam a confiança no sistema.

O futuro da habitação em Portugal exige uma estratégia integrada, onde a aposta na construção industrializada — ou construção off-site — se revela essencial para aumentar rapidamente a

oferta, sem comprometer a qualidade urbanística, a sustentabilidade ambiental e a eficiência energética. O recente regime legal do alojamento temporário destinado a trabalhadores da construção civil, ao impor padrões mínimos de habitabilidade e segurança, pode ser eficazmente conjugado com a construção industrializada, permitindo respostas rápidas e juridicamente conformes às necessidades habitacionais associadas a grandes obras.

Neste novo contexto, o papel do advogado ultrapassa a mera revisão de contratos. É determinante na prevenção de litígios, no aconselhamento estratégico e na interpretação de um enquadramento jurídico em constante evolução. A prática do Direito Imobiliário exige hoje uma abordagem transversal, capaz de conjugar os aspetos legais, económicos e sociais.

Olhando para o futuro, é expectável que o mercado imobiliário português se torne ainda mais regulado, exigente e orientado para práticas sustentáveis, pelo que compete aos advogados acompanhar esta evolução e contribuir ativamente para um setor transparente, juridicamente estável e preparado para os desafios que se avizinham. ■



NOTÍCIA

Lisboa entre as 20 cidades europeias mais resilientes ao impacto da IA no mercado de escritórios

Lisboa ocupa a 16.^a posição no ranking das cidades europeias com maior resiliência face à Inteligência Artificial (IA) no mercado de escritórios, de acordo com o novo estudo da Savills. A capital destaca-se pelo dinamismo dos seus polos empresariais e pela qualidade do talento tecnológico disponível, mantendo-se competitiva num contexto de acelerada transformação digital.

Londres, Berlim, Munique, Paris e Dublin lideram a lista, beneficiando de ecossistemas tecnológicos consolidados e de elevada especialização profissional — fatores determinantes para sustentar a procura de espaços de trabalho numa era marcada pela IA, Machine Learning (ML) e Data Science.

Lisboa distingue-se pelo dinamismo dos seus polos empresariais e pela qualidade do talento tecnológico disponível, mantendo-se competitiva num contexto de acelerada transformação digital

De acordo com a Savills, estas características conferem maior resiliência aos efeitos da IA sobre o setor, nomeadamente face a potenciais reduções de procura ou mudanças profundas nos modelos laborais.



“Num momento em que o investimento global em IA cresce rapidamente e redefina os modelos de trabalho, as cidades que conseguem atrair talento qualificado e desenvolver clusters tecnológicos robustos irão liderar o futuro do mercado de escritórios”, destaca Frederico Leitão de Sousa, Head of Offices da Savills.

Na sua opinião, Portugal tem dado provas dessa capacidade, sendo hoje procurado não apenas pela competitividade de custos, mas também pela qualidade do capital humano, infraestrutura digital e crescente presença de hubs tecnológicos.

As “big tech” impulsionam esta tendência: Google, Amazon, Microsoft e Meta planeiam investir 750 mil milhões de dólares em servidores e centros de dados até 2026. Nos primeiros nove meses de 2025, startups europeias de IA e Machine Learning angariaram 16 mil milhões de euros em venture capital, reforçando a estabilidade dos mercados de escritórios nas cidades com redes tecnológicas maduras. Londres exemplifica esta liderança, com 26,5 mil milhões de euros captados em investimentos de risco para IA nos últimos dez anos e uma talent pool de 120 mil engenheiros de software. ■

BREVE

Bankinter compra Torre Oriente

A Bankinter Investment SGEIC e a Sonae Sierra anunciam a aquisição da Torre Oriente, localizada junto ao Centro Colombo, em Lisboa. A conclusão da transação está sujeita à aprovação da Autoridade da Concorrência de Portugal.

A operação consiste na constituição de uma Sociedade de Investimento e Gestão Imobiliária (SIGI), denominada Oriente Business Tower, que deterá o edifício de escritórios e terá como acionistas o Bankinter Investment Inversión Alternativa I, FCR (um dos fundos de capital de risco de gestão delegada da Bankinter Investment SGEIC), a Sonae Sierra e um grupo de investidores, clientes de Private Banking e institucionais de Portugal e de Espanha, respetivamente.

Esta operação dará acesso a um investimento de longo prazo, a uma operação com volume relevante e a um ativo seguro e resiliente.

Com 27.600 m² de área bruta total distribuída por 14 pisos, a Torre Oriente integra o complexo de escritórios “Torres Colombo”. O edifício distingue-se pela flexibilidade dos espaços, elevada eficiência energética, certificação LEED (Liderança em Energia e Design Ambiental) e por um conjunto de comodidades únicas, refletindo um compromisso com a sustentabilidade e o bem-estar dos utilizadores.

A sua localização privilegiada, adjacente ao Centro Colombo — centro comercial líder a nível europeu — oferece conveniência excecional, combinando acessos diretos aos principais eixos rodoviários e transportes públicos, bem como proximidade a uma ampla oferta de serviços. ■

OPINIÃO

Reabilitação urbana impulsiona o setor da construção, aliando tradição e inovação



Nuno Garcia
Diretor-Geral da GesConsult

A reabilitação urbana tem assumido um papel determinante no setor da construção em Portugal, impulsionando projetos que conciliam preservação do património, inovação e sustentabilidade.

Nos últimos anos, este segmento tornou-se uma das principais forças do setor, exigindo planeamento rigoroso e soluções criativas que equilibrem a preservação do edificado com os padrões modernos de conforto e eficiência. Na GesConsult, trabalhamos diariamente com metodologias integradas que garantem qualidade, excelência técnica e responsabilidade ambiental em cada projeto. Identificamos três tendências que estão a marcar este setor:

1 | Valorização do património aliada à inovação

A fusão entre tradição e contemporaneidade responde a uma necessidade real do mercado, preservando elementos históricos com soluções modernas que reforcem o conforto, a eficiência energética e o desempenho estrutural.

Em 2025, a GesConsult está envolvida na construção de mais de 10.000 m² em áreas residenciais que valorizam património e soluções modernas

A modernização de edifícios exige materiais compatíveis com a construção existente, o que estimula o desenvolvimento de soluções mais leves, sustentáveis e com melhor

desempenho térmico e acústico. Paralelamente, ganha relevância a conservação de elementos arquitetónicos originais, como fachadas, coberturas e caixilharias de madeira, preservando-se a autenticidade arquitetónica sem abdicar da modernidade.

2 | Novas dinâmicas na cidade

O crescimento urbano e a transformação dos padrões de utilização dos edifícios tornam essencial a reconversão de imóveis antigos para novas funções. Esta abordagem tem impulsionado a revitalização de várias áreas urbanas, promovendo a adaptação de edifícios industriais ou comerciais para habitação, hotelaria ou serviços, de acordo com as necessidades atuais do mercado.

3 | Planeamento e logística eficientes

Muitas intervenções ocorrem em zonas

históricas com acessos condicionados. Um planeamento logístico cuidado, aliado a metodologias de execução eficientes, assegura obras organizadas, com cumprimento de prazos e impacto minimizado no espaço urbano.

Com mais de uma década de experiência, a GesConsult tem contribuído para transformar o panorama urbano português, promovendo intervenções que respeitam a identidade dos edifícios e incorporam inovação e sustentabilidade. A presença estratégica em Lisboa, Porto e Leiria reforça este compromisso através de uma atuação nacional de proximidade, rigor técnico e uma gestão de obra orientada para resultados.

A GesConsult, empresa especialista em gestão e fiscalização de obras, acompanha de perto esta dinâmica, com intervenções residenciais em todo o país que, só em 2025, totalizam já mais de 10.000 m² em construção. ■



ENTREVISTA

João Marques, CEO da Huître refere

“Existe cada vez menos pessoas na indústria, com menos capacidade e experiência, e há cada vez mais projetos, com maior complexidade”

João Marques, em entrevista destaca que desde há alguns meses o setor da construção está a atravessar uma ‘tempestade perfeita’: existem cada vez menos pessoas na indústria, com menos capacidade e experiência, ao mesmo tempo que existem cada vez mais projetos, com maior complexidade, requinte e desafios.

Que razões estiveram na origem da criação da Huître em 2023?

A criação da Huître nasce da necessidade de pessoal de concluir um projeto iniciado no ano 2000. Este projeto começou com a criação de uma pequena empresa que cresceu rapidamente e se tornou uma referência no nosso pequeno nicho no mercado da construção de interiores. Posteriormente, com a venda dessa empresa a uma multinacional, ajudei a fazer crescer uma equipa e um negócio que permitiram que Portugal surgisse como uma referência quando comparado com outros países e, muitos anos depois, pela minha saída dessa mesma empresa.

Após um período de reflexão, entendi que esse projeto poderia ser realizado de forma diferente, mais próxima das pessoas — sejam elas clientes, fornecedores, equipa ou parceiros. Neste novo projeto, procurei ‘importar’ a experiência vivida, juntando as melhores práticas de ter total autonomia para criar tudo desde o zero, conjugadas com a realidade completamente oposta de trabalhar numa multinacional com uma megaestrutura que, por vezes, retira agilidade e autonomia para reagirmos rapidamente às necessidades dos stakeholders. Foi também uma oportunidade para reforçar os nossos valores, garantindo que cada projeto reflete a nossa singularidade e exclusividade, sempre com foco nas pessoas e na colaboração.

A nossa mensagem inicial para o mercado foi que nascera uma empresa com mais de 20 anos de experiência — uma verdade na qual o próprio mercado acreditou. E hoje, quase 3 anos após o nosso início, continuamos muito jovens, mas sentimos que somos jovens muito experientes! Temos muito orgulho em partilhar que fizemos, em menos de 3 anos, o que, na etapa anterior, demorámos mais de 5 anos a alcançar.

Quais as mais-valias que apresenta a equipa?

Em primeiro lugar, considero importante destacar que já somos mais de 70 pessoas (técnicos e suporte). Quero acreditar que a experiência dos profissionais mais seniores, que me acompanham há muitos anos,



será uma mais-valia para os mais jovens que queiram aprender a executar projetos de uma forma muito própria. Acreditamos que o desenvolvimento das pessoas e a colaboração entre todos são essenciais para o crescimento sustentado do nosso negócio. Crescer um negócio baseado em serviços prestados por pessoas — que, ao mesmo tempo, têm de fazer crescer o próprio negócio e formar outras pessoas — não tem sido, não é e nunca será uma tarefa fácil.

Mas, se os “alunos” quiserem muito e os “professores” também, o caminho torna-se certamente mais simples. A nossa principal mais-valia tem sido apresentar um serviço com um ‘selo de garantia’: compromisso, honestidade, rapidez na identificação das dificuldades e transparência na sua exposição, para que, em conjunto, se encontrem soluções. E, muito importante: saber escutar, saber pensar e saber onde atuar, com que meios e com a urgência que cada si-

tuação exige. Temos uma equipa extraordinariamente comprometida, dedicada, resiliente, que veste a camisola e sabe que tem a nossa promessa de transformar essa resiliência em orgulho e satisfação, ao vermos sorrisos à nossa volta.

No que toca às boas práticas, tudo passa por comunicação clara no momento certo e por uma procura obsessiva de soluções que satisfaçam todas as partes, dentro dos padrões estabelecidos.

Quais as razões para a especialização em projetos de gama alta e tendências do mercado de luxo?

Essa questão deve ser respondida com responsabilidade e total honestidade. É verdade que, ao longo do meu percurso profissional, passaram pelas minhas mãos quase todas as lojas de marcas de luxo em Lisboa, Porto e Algarve. No entanto, quando me pergunta quais as razões que nos levaram a especializar-nos nesse tipo de projetos, a resposta é simples: essa especialização nunca foi uma estratégia pessoal ou profissional. O que aconteceu foi que a forma como sempre tratámos clientes, fornecedores e equipa — independentemente do tipo de projeto — foi aplicada ocasionalmente a um primeiro projeto de luxo. A partir daí, Portugal é um mercado pequeno, onde tudo se difunde rapidamente. Tenho muito orgulho em dizer que os nossos comerciais (que não temos) são os nossos clientes, os arquitetos que nos conhecem e os gestores de projeto que nos recomendam. Quanto às tendências e boas práticas,





sabemos que Lisboa e Portugal continuarão a ser mercados muito importantes, com várias marcas e projetos identificados para os próximos dois anos. No que toca às boas práticas, tudo passa por comunicação clara no momento certo e por uma procura obsessiva de soluções que satisfaçam todas as partes, dentro dos padrões estabelecidos.

O nosso maior objetivo é garantir que cada projeto apresenta singularidade e exclusividade, refletindo excelência e qualidade em cada detalhe. Naturalmente, procuramos rodear-nos dos melhores, mas isso não basta. O maior luxo é a capacidade de resolver os desafios diários que cada projeto apresenta. É nesta entrega, fiabilidade e confiança que reforçamos a nossa proposta de valor.

Quais os desafios de conciliar engenharia e design?

Nestes projetos — maioritariamente internacionais — as marcas já têm conceitos globais pré-estabelecidos, com arquitetos

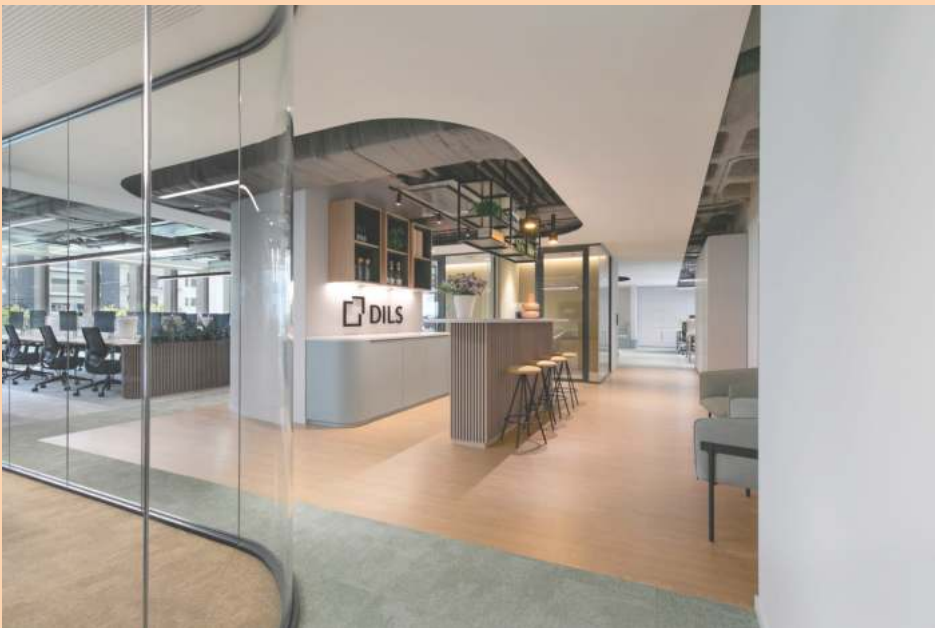
para formar. A formação colaborativa é fundamental para garantir confiança, fiabilidade e excelência.

Acredito que a tecnologia será a solução — talvez não na minha geração — mas vai acontecer. A dúvida reside em encontrar tecnologia que consiga manter ou aumentar a diversidade e criatividade dos arquitetos e das suas ideias.

O país está a tomar as medidas corretas para atrair e reter talento?

Na minha perceção, não. Escutamos que mercados como França e Alemanha estão em crise, ao contrário da nossa realidade atual. Ora, nesses países há muitos emigrantes que partiram em busca de oportunidades... talvez esteja na altura de regressarem. Existe muito trabalho em Portugal para quem queira viver perto de casa, num país excelente, com pessoas extraordinárias e um clima privilegiado.

Mas vejo poucas pessoas a discutir este problema real e relevante para a economia.



internacionais. Normalmente, procuram equipas locais que verifiquem as regras de cada país, tratem do licenciamento e produzam localmente os projetos de engenharia.

O desafio surge na fase de obra, quando já existe contrato assinado com o cliente. Muitas vezes, devido ao pouco tempo disponível, quem aluga ou compra o espaço quer iniciar o projeto “ontem”. Isso gera erros de compatibilização entre projetos, que têm de ser resolvidos “online”, com os prazos a contar e os budgets já definidos.

O que pensa sobre o setor da construção e desafios atuais?

Digo há alguns meses que estamos a atravessar uma ‘tempestade perfeita’: existem cada vez menos pessoas na indústria, com menos capacidade e experiência, ao mesmo tempo que existem cada vez mais projetos, com maior complexidade, requinte e desafios.

Essa menor capacidade resulta do desaparecimento dos profissionais mais antigos em áreas específicas — carpintaria, pintura, construção civil, canalização — onde sentimos maiores dificuldades. Os que ainda estão ativos e fazem a diferença estão sobrecarregados, sem tempo para ensinar. Ensinar deveria ser uma obrigação, mas exige tempo... que não existe.

Consequentemente, os preços tornam-se menos competitivos: se os bons profissionais são poucos e não chegam para a procura, os preços sobem. A solução? Formar, formar e formar. Mas é necessário tempo

Valorizar as pessoas e criar condições de colaboração são essenciais para atrair talento. Acredito que, atualmente, a relação entre custos e rendimentos torna Portugal mais competitivo do que muitos mercados onde os nossos emigrantes vivem. Criar confiança, fiabilidade e excelência no setor é crucial para garantir competitividade.

Qual é o crescimento e as perspetivas para o futuro da Huître?

Quando decidi avançar com este projeto, elaborei um business plan para os primeiros 5 anos — ligeiramente agressivo — para demonstrar à equipa o seu potencial. Hoje, tenho orgulho em dizer que, nos primeiros 3 anos, já ultrapassámos os números ambiciosos definidos para o 5.º ano.

Mas o que mais me orgulha é que esta equipa tem realizado verdadeiros milagres. Apesar dos desafios, temos mantido clientes satisfeitos, cumprido a missão de entregar projetos de qualidade superior e promovido um espírito de equipa orientado para a perfeição e para a valorização de todos à nossa volta.

O futuro imediato passa por consolidar e não crescer. Queremos crescer em qualidade e não em quantidade. Já temos garantido, para o próximo ano, quase o volume deste ano; por isso, o foco será fortalecer a equipa e a rede de fornecedores, aumentando a fiabilidade dos compromissos. Continuaremos a reforçar estes valores como base de toda a nossa atuação.■

OPINIÃO

O impacto da certificação energética na avaliação imobiliária



Vítor Osório
Diretor Structure Value
vosorio@structurevalue.com

A eficiência energética deixou há muito de ser apenas uma exigência legal ou uma preocupação ambiental. No âmbito da avaliação imobiliária, constitui hoje um elemento



com influência real na perceção do valor dos imóveis e nos critérios de decisão de compradores, investidores e instituições financeiras. Num contexto de crescente atenção ao desempenho energético, considero importante compreender de que forma a Certificação Energética (CE) se relaciona com a avaliação imobiliária e porque é um fator que não pode ser ignorado no cálculo ou determinação do valor de mercado.

Obrigatoriedade e enquadramento

Desde 2013, com a entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 118/2013, qualquer imóvel colocado no mercado para venda ou arrendamento deve possuir CE válido. O CE, no segmento habitacional, tem a validade de 10 anos e é emitido por técnicos qualificados registados na ADENE, que classificam o imóvel numa escala de A+ a F, analisando as características construtivas, o comportamento térmico, os equipamentos de climatização e de águas quentes sanitárias, bem como o potencial de melhoria e poupança energética, entre outros fatores.

Da Certificação Energética ao Valor de Mercado

Apesar de a legislação não impor uma relação direta entre classificação energética e valor, a realidade do mercado mostra uma tendência clara para uma maior procura de imóveis energeticamente eficientes, com menores custos de utilização e, consequentemente, valores superiores. Do ponto de vista da avaliação imobiliária, o CE constitui mais uma variável comparativa: tal como o estado de conservação ou a localização influenciam o valor, também a classificação energética pode justificar uma majoração ou minoração quando comparada com outros imóveis.

A evidência empírica em Portugal — e, de forma ainda mais significativa, noutros mercados europeus — demonstra que compradores e investidores começam a valorizar este fator, não apenas pelos custos energéticos, mas também pela perceção de modernidade, sustentabilidade, desempenho técnico e, sobretudo, pelo potencial de valorização no arrendamento ou na venda.

O papel do avaliador, naquilo que o mercado já reconhece

A presença do CE não se pode limitar ao cumprimento de uma formalidade legal. Para o avaliador, é uma fonte objetiva de informação técnica que deve ser interpretada e integrada na análise de valor. O CE fornece dados quantificados sobre elementos fundamentais do desempenho do imóvel, como a eficiência dos sistemas de climatização, a qualidade da envolvente térmica, o tipo de caixilharias e vidros, o nível de isolamento e a ventilação, entre outros. Esta informação, quando corretamente interpretada, permite ao perito compreender o impacto real da classificação energética na procura e no posicionamento competitivo do imóvel.

A função do avaliador é, portanto, interpretar os dados constantes no CE e traduzir essa evidência técnica em ajustamentos ponderados no modelo de avaliação. Este enquadramento reforça a importância da formação contínua dos avaliadores, permitindo-lhes interpretar corretamente a informação constante no CE e aplicá-la ao mercado, que reconhece e valoriza a eficiência energética como um verdadeiro atributo de qualidade e de valor.

Na Structure Value integramos o ponderador da classe energética

Num mercado em constante evolução, os modelos de avaliação também devem evoluir. Passámos a integrar, nos nossos relatórios e modelos de análise comparativa, um ponderador específico associado à classificação energética, que influencia o índice de homogeneização utilizado na análise de comparáveis. Esta abordagem permite-nos maior precisão na comparação entre imóveis concorrentes, alinhamento com as tendências de valorização da performance energética e melhor suporte técnico para decisões de crédito, investimento ou transação.

Na prática, um imóvel com classificação energética superior poderá ser positivamente ajustado face aos seus comparáveis. O inverso também se aplica: uma má classificação pode justificar uma correção negativa quando comparada com imóveis semelhantes e mais eficientes.■



NOTÍCIA

Governo altera Simplex urbanístico para agilizar licenciamentos e reduzir prazos

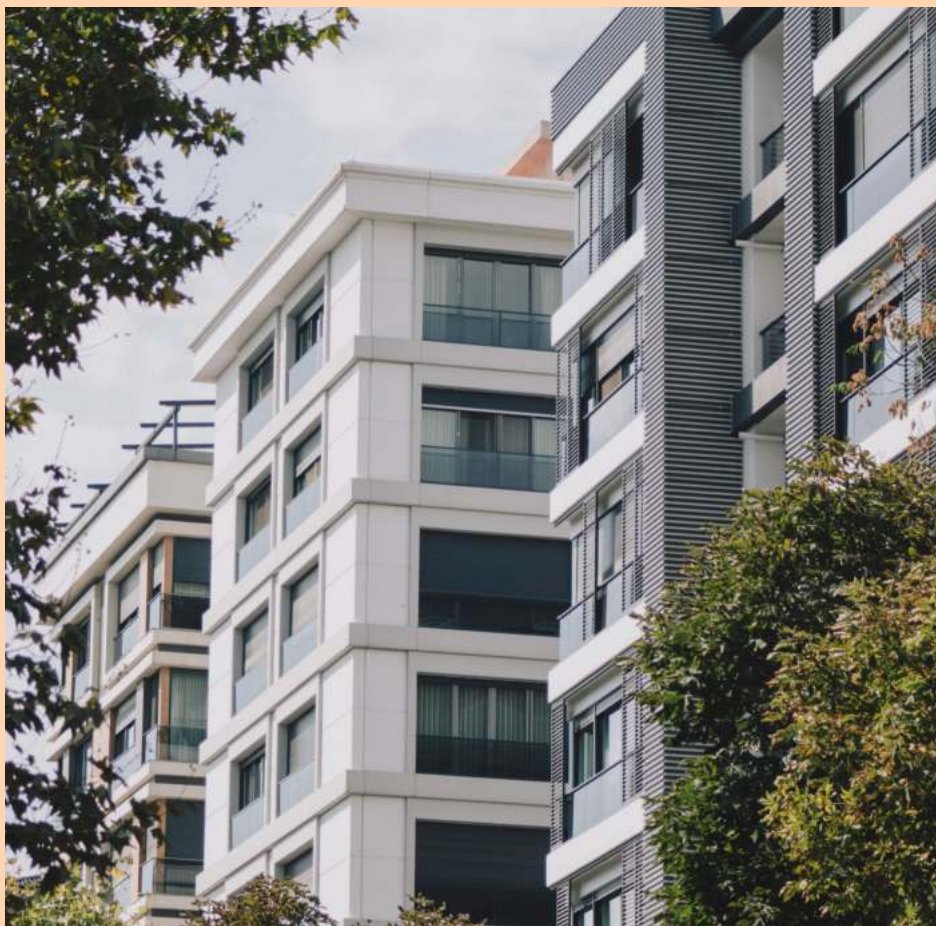
O Governo apresentou uma proposta de lei para alterar os regimes jurídicos da urbanização e da edificação (RJUE) e da reabilitação urbana, com o intuito de conferir maior flexibilidade aos procedimentos urbanísticos num contexto de crise da oferta habitacional.

O diploma, que visa resolver os problemas levantados pela primeira versão do Simplex urbanístico e que já deu entrada no Parlamento, pretende reduzir prazos “tendo em vista a redução ao máximo dos custos de contexto associados à atividade construtiva”, com o objetivo de acelerar a construção de imóveis para habitação, conforme destaca na sua introdução.

O objetivo do novo diploma é dotar os procedimentos urbanísticos de maior flexibilidade em contexto de crise da oferta habitacional

No âmbito das medidas previstas na estratégia habitacional Construir Portugal, o Governo pretende “flexibilizar procedimentos, agilizar prazos, clarificar conceitos, assegurar a existência de títulos juridicamente seguros e disciplinar as fases de instrução, saneamento e audiência prévia dos interessados”, de acordo com o documento.

De referir que a generalidade das operações urbanísticas passa a poder ser executada “na sequência da submissão de uma comunicação prévia”, sem “ficar na dependência de qualquer ato administrativo



vo”, como sucede atualmente, permitindo que o tempo entre a comunicação prévia e o início da execução da obra seja reduzido para um período mínimo de oito dias, de acordo com os objetivos anunciados pelo Governo.

Assumindo que a comunicação prévia “já não constituía um mecanismo de

controlo prévio das operações urbanísticas”, uma vez que a intervenção municipal ocorria apenas em fase de “verificação formal da entrega documental”, o Governo propõe, em alternativa, a “autorresponsabilização” dos interessados, “quer pela entrega dos elementos instrutórios necessários, quer pelo cumprimento integral das

normas legais e regulamentares”. Ao mesmo tempo que se reforça a “natureza eminentemente informativa” da comunicação prévia, os serviços municipais devem intensificar as ações de fiscalização, bem como os mecanismos de responsabilização efetiva dos promotores em caso de incumprimento.

Reduzir tempo de aprovação

Em matéria de licenciamento, eliminam-se “os prazos globais indexados à área bruta de construção”, sendo repostos “os prazos intercalares”, ajustados à complexidade das operações, “possibilitando que os projetos mais simples possam ser decididos em prazos mais curtos”, prevendo-se ainda a possibilidade de prorrogação por decisão municipal no caso de operações mais complexas.

Na fase de apreciação, as consultas às diversas entidades que tenham de se pronunciar passam a ser acionadas em simultâneo, “assim que o processo se encontrar devidamente instruído”, evitando que os projetos fiquem “parados” num único organismo à espera de decisão. As taxas urbanísticas passam a ser pagas por autoliquidação dos interessados nas várias fases dos projetos, pelo que os municípios “devem acautelar a clareza dos valores ou fórmulas de cálculo” dos montantes devidos.

As alterações ao RJUE exigem a aprovação da Assembleia da República. A previsão inicial do Governo era obter a autorização legislativa até ao final do ano, de modo a concluir o processo durante o primeiro trimestre de 2026. ■

OPINIÃO

ESG & Real Estate: Quo Vadis?



Jorge Felício
Sócio-gerente da Endless Numbers Lda – Grupo Omega

O título do presente artigo pretende ser algo provocador. Mas começemos por recordar o significado da sigla ESG, que se refere aos critérios ambiental, social e de governança. Estes tornaram-se recentemente medidas pelas quais os investidores institucionais e particulares começaram a aferir os seus investimentos

Contudo, nos últimos tempos, tem-se assistido a um certo desvanecimento do interesse no conceito de ESG. Na literatura, existem várias explicações que gostaria de referir para este facto, pois, aparentemente, são algo contraditórias, nomeadamente:

- O conceito de ESG já foi interiorizado pelas empresas e, como tal, não sendo ‘novidade’, deixou de ser tão debatido.
- A pressão sobre as empresas para adotarem o ESG tem vindo a

diminuir, nomeadamente por força das medidas impostas pelo governo americano, no sentido de abrandar as políticas de proteção do meio ambiente.

- Os casos de empresas que, pretensamente, adotaram este conceito, mas que, na prática, eram situações de greenwashing (empresas que se promovem como sustentáveis sem o serem), não contribuíram para uma reputação positiva do ESG e da sua aplicação.

Porém, existe evidência clara de que a aplicação do conceito ESG no setor imobiliário apresenta vantagens quantificáveis, tanto materiais quanto imateriais.

Explanando um pouco por que considero que, não obstante as dificuldades atrás referidas, o conceito de ESG continuará a ser importante no setor imobiliário:

- Imposições regulatórias: os governos manterão a pressão regulatória, pois

a construção civil é responsável por uma grande fatia da emissão global de dióxido de carbono, podendo atingir os 40%.

- Redução dos custos operacionais dos edifícios: embora exista um custo acrescido nos imóveis sustentáveis, a melhoria da eficiência energética, hídrica e da gestão de resíduos conduz a uma poupança tangível.
- Necessidade de antecipação às consequências das alterações climáticas, como inundações, sismos e outros fenómenos extremos.
- Pressão dos compradores: os empreendimentos que seguem as boas práticas ESG tendem a ser mais valorizados e procurados. Também a nível de rendimentos, os edifícios com certificações de sustentabilidade evidenciam valores superiores no mercado.
- Acesso a financiamentos em condições mais atrativas: os bancos portugueses já têm linhas de financiamento para

empreendimentos com certificações de sustentabilidade, como LEED e BREEAM. Estas linhas oferecem comissões e spreads mais competitivos.

- Vantagens competitivas: também neste mercado o produto imobiliário tem de se diferenciar da concorrência, e os critérios ESG e a sustentabilidade serão cada vez mais valorizados.

Portanto, como conclusão e em resposta à pergunta inicial — “ESG & Real Estate: Quo Vadis?” — pode parecer que o ESG caiu no esquecimento, mas a realidade é clara: o futuro do imobiliário não será apenas sobre quem constrói mais rápido, mas sobre quem constrói para durar, transformando a responsabilidade ambiental e social no maior ativo de valorização dos seus imóveis. A necessidade de investir na sustentabilidade em geral e, em particular, em considerar os critérios ESG será cada vez menos uma questão de mera “consciência ética” e cada vez mais um ato de inteligência financeira. ■



NOTÍCIA

IRS desce para 10% nos contratos com rendas moderadas

Os proprietários que têm imóveis arrendados com rendas moderadas poderão ver a sua fatura fiscal reduzir-se de forma substancial, caso a proposta de lei para a habitação, entregue no dia 2 de dezembro pelo Governo na Assembleia da República, seja confirmada. A proposta prevê que a taxa autónoma de IRS sobre rendimentos prediais passe de 25% para 10% para quem pratique rendas até 2.300 euros mensais, independentemente de se tratar de um contrato novo ou já existente.

A medida, segundo Miguel Pinto Luz, ministro das Infraestruturas e da Habitação, aplica-se a “todos os contratos, os atuais, desde que pratiquem rendas abaixo de 2.300 euros”.

Assim, a proposta de autorização legislativa aprovada em Conselho de Ministros, a 28 de novembro, prevê uma “redução das taxas de IRS e de IRC sobre os rendimentos de contratos de arrendamento e subarrendamento habitacional, obtidos até ao final de 2029”. Para as famílias e pequenos investidores, isto traduz-se numa taxa liberatória que passa dos atuais 25% (ou 28% na taxa normal, sem reduções por duração) para apenas 10%, desde que a renda não ultrapasse os limites definidos e salvo se existir um regime ainda mais favorável.

A taxa de IRS desce de 25% para 10% em todos os contratos, novos ou atuais, até 2029, nos contratos com rendas moderadas

Um proprietário de uma casa que já tenha um contrato de arrendamento em vigor, ou que venha a celebrar um novo, pagará apenas 10% de imposto sobre essas rendas nos próximos quatro anos, desde que o valor cobrado se enquadre no conceito de “renda moderada”.

Na prática, isto significa que um senhorio que receba 1.500 euros de renda mensal — 18.000 euros por ano — passará a pagar 1.800 euros de IRS sobre esses rendimentos, em vez dos atuais 4.500 euros resultantes da aplicação da taxa de 25%. Um corte de 2.700 euros na fatura fiscal anual.

Desta forma, um proprietário que já tenha um contrato em vigor, ou que celebre um novo agora, pagará apenas 10% de imposto sobre essas rendas nos próximos quatro anos, desde que o valor cobrado se enquadre no conceito de

“renda moderada”. Não é necessário que o contrato seja “novo” no sentido de ter sido celebrado após a entrada em vigor da lei, mas sim que os rendimentos sejam “auferidos até 31 de dezembro de 2029” e respeitem os tetos previstos.

Mas o pacote fiscal apresentado pelo Governo prevê ainda benefícios adicionais para quem estiver disposto a praticar rendas abaixo dos valores de mercado. “Se forem ainda mais agressivos em certas zonas do território, se praticarem rendas 20% abaixo da



mediana desse concelho, têm IRS de 0%”, acrescentou Miguel Pinto Luz.

Esta isenção total de tributação aplica-se através do Regime Simplificado de Arrendamento Acessível (RSAA), que substitui o antigo Programa de Apoio ao Arrendamento. Os contratos que cumpram limites máximos de renda — correspondentes a 80% da mediana local — e prazos mínimos de três anos para residência permanente “ficam isentos de IRS e IRC sobre esses rendimentos”. ■

PUB

Sabe o valor dos ativos da sua empresa?

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

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



STRUCTURE
VALUE

ESPECIALISTAS EM AVALIAÇÃO

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

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

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





NOTÍCIA

Kronos Homes lança projeto turístico Mima Living em Lisboa

A Kronos Homes, promotora imobiliária presente no mercado ibérico, iniciou a construção do seu primeiro projeto turístico em Lisboa, o Mima Living. Este é uma das componentes centrais do empreendimento Mima, localizado no último lote disponível para desenvolvimento no Parque das Nações e que integra diferentes serviços. Concebido para responder à crescente procura por soluções de alojamento flexíveis, sofisticadas e integradas, o Mima Living introduz na capital um novo conceito de habitação urbana — entre o conforto de casa e o dinamismo da hotelaria contemporânea.

Composto por dois edifícios autónomos e um total de 180 apartamentos das tipologias T1 e T2, totalmente mobilados e equipados, distribuídos por 14 pisos em cada edifício, o Mima Living combina arquitetura contemporânea, conforto e flexibilidade, oferecendo uma experiência urbana inovadora. Cada unidade é entregue totalmente mobilada e equipada, num modelo que garante a gestão turística profissional e a possibilidade de adesão a um programa de utilização flexível, que permite, por um lado, viver sem restrições e, por outro, rentabilizar os apartamentos nos períodos em que não estão a ser utilizados pelos proprietários.

As áreas variam entre 40 m² e 107 m², e todas as tipologias foram desenhadas para oferecer conforto, luz natural e privacidade, num ambiente marcado pela estética contemporânea e pela integração com o espaço envolvente. Os preços destas unidades iniciam-se nos 405 mil euros para os apartamentos T1 e 595 mil euros para os T2, com condições de pagamento faseadas até 2028, assegurando flexibilidade e segurança aos compradores.

Rui Meneses Ferreira, sócio e CEO da Kronos Homes, refere que “é com enorme orgulho que olhamos para a concretização do projeto Mima, que reforça a nossa estratégia de longo prazo para Portugal, mais concretamente para a cidade de Lisboa. O objetivo com o Mima Living é elevar os padrões de habitação e reforçar a nossa visão de criar espaços que se adaptam às pessoas e às cidades. Acreditamos que este projeto marca um novo capítulo para a Kronos Ho-



mes e é com toda a ambição que encaramos o desafio de nos afirmarmos como uma referência ao nível da arquitetura e do investimento em Lisboa”.

Por sua vez, Alda Filipe, sócia e diretora regional da Kronos Homes, acrescenta

que “o Mima Living representa a evolução natural do sucesso da nossa experiência no Algarve, com empreendimentos turísticos agora adaptados e aplicados à capital. É um produto concebido para responder às exigências dos tempos mo-



dermos e acompanhar as diferentes fases da vida. Um projeto diferenciador, pensado para uma geração que valoriza a flexibilidade, o conforto e um estilo de vida cosmopolita. Ideal para quem procura viver sem preocupações ou investir com vista à rentabilidade”.

Localizado no Parque das Nações, o Mima Living está integrado no empreendimento Mima, que inclui um hotel Hilton e áreas comerciais

Desenhado pelo prestigiado atelier Broadway Malyan para dar resposta às novas formas de vida e trabalho, o Mima Living conta com um lobby multifuncional, zonas de lounge e co-working, ginásio totalmente equipado, duas piscinas (para adultos e crianças), jardins privados, estacionamento subterrâneo e serviços de receção e segurança.

O edifício foi concebido para proporcionar uma experiência de estadia completa, adaptando-se a fins de semana, viagens de negócios ou estadias prolongadas, numa localização privilegiada junto ao rio Tejo e a poucos minutos do centro da cidade e do Aeroporto de Lisboa.

O Mima Living insere-se no projeto Mima, o primeiro empreendimento mixed-use da Kronos Homes em Portugal, que representa um investimento global de 150 milhões de euros, dos quais 25 milhões são dedicados à componente hoteleira, que inclui uma unidade de quatro estrelas. O conjunto de quatro edifícios integra uma torre residencial denominada Mima Residences, com 51 apartamentos, duas torres turísticas denominadas Mima Living e um hotel da marca Hilton, operado sob a insígnia Tempo by Hilton, que será o primeiro da marca em Portugal.

Com o projeto Mima, a Kronos Homes dá um novo passo no mercado imobiliário em Portugal, apostando numa oferta que reúne habitação, turismo, comércio e serviços num conceito urbano coeso e sustentável. ■

NOTÍCIA

Output Engenharia constrói moradias no Algarve

O grupo Sotecnisol, que atua nos setores da construção, engenharia, energia e recursos humanos, avança com a expansão estratégica da Output Engenharia, empresa do grupo dedicada à construção e reabilitação de edifícios, para a região do Algarve. “Esta estratégia visa reforçar o compromisso do grupo em oferecer um serviço de excelência, com acompanhamento técnico e personalizado aos seus clientes, num dos mercados mais dinâmicos e exigentes do país”, destaca Miguel Bagorro, diretor da Output Engenharia empresa.

A decisão de estabelecer uma presença local no Algarve reflete a aposta contínua do grupo Sotecnisol em fortalecer a sua atuação no mercado nacional e responder à crescente procura por parceiros especializados em projetos de construção premium. “A Output Engenharia, reconhecida pela execução de obras complexas, passa agora a disponibilizar a sua vasta experiência e elevados padrões de qualidade nesta região”, destaca.

A empresa já iniciou a sua atividade no Algarve com a adjudicação de duas empreitadas de construção e reabilitação de mo-

radias de luxo em Vale do Lobo. Miguel Bagorro salienta a importância estratégica desta nova presença: “A abertura da nossa delegação no Algarve é a porta de entrada oficial neste mercado crucial. Decidimos estar mais próximos dos nossos clientes, acompanhando cada etapa do processo com o rigor e a dedicação que nos caracterizam. Com esta nova presença, pretendemos não só consolidar a nossa atuação em projetos de referência, como também elevar o padrão de execução no segmento premium da região. O nosso foco principal é a qualidade entre-

gue ao cliente e a fiabilidade na concretização de projetos complexos”.

Sob a liderança de Filipe Martelo, a equipa local da Output Engenharia está preparada para aplicar o seu conhecimento técnico e métodos construtivos avançados, desenvolvendo relações sólidas com promotores, arquitetos e clientes que procuram inovação, sustentabilidade e, acima de tudo, qualidade superior em empreendimentos exclusivos. O novo escritório já se encontra em pleno funcionamento e está sediado em Olhão. ■

SEGUROS

Suplemento

TEMA EM DESTAQUE

P. II a IV

SEGUROS DE VIAGEM

Os seguros de viagem por norma acessíveis e fáceis de acionar em caso de necessidade

OPINIÃO

P. III

ISABEL MANADAS, MDS Portugal

**Seguro de viagem corporativo:
uma solução essencial
para garantir a segurança
dos colaboradores
e a proteção da empresa**

NOTÍCIA

P. V

**Cinco dicas para gerenciar
riscos secundários: como
as empresas podem construir
resiliência contra riscos
subestimados**

APROSE

P. VI

**Novo presidente da ASF aposta
na mudança de paradigma
da poupança e no reforço
da proteção contra riscos**

ASSOCIADO DO MÊS

P. VII

RUI MIGUEL CARDOSO, CHIEF EXECUTIVE OFFICER
/ ADMINISTRADOR EXECUTIVO DA PROTECTUS -
MEDIÇÃO DE SEGUROS, S.A.

**“O mediador tem um papel
muito relevante na proteção
das famílias e empresas,
contribuindo para decisões
financeiras mais conscientes”**

CONSULTÓRIO

P. VIII

**Indemnização de clientela
indexada ao crescimento
de volume de negócios
da seguradora**



Tema de Capa

SEGUROS DE VIAGEM

Os seguros de viagem por norma acessíveis e fáceis de acionar em caso de necessidade

Os seguros de viagem são, por norma, acessíveis e fáceis de acionar em caso de necessidade.

Quem viaja pode ou não contratar um seguro para esse efeito. Tudo depende do tipo de viagem, do destino e, até, da duração. De acordo com a Deco, os seguros de viagem são relativamente acessíveis e podem ser mais fáceis de acionar, em caso de necessidade, do que várias apólices

dispersas, além de minimizarem alguns aborrecimentos. Por isso, o consumidor não deve deixar de ponderar estes seguros.

Ainda assim, a associação de defesa do consumidor aconselha que, antes de optar por algum seguro, o consumidor verifique os seguros que já possui, pois poderá fazer uso de alguns deles (por exemplo, o seguro de saúde, o de assistência em viagem ou os seguros associados aos cartões de crédito), mediante determinadas condições, podendo poupar algum dinheiro.

António Marçalo de Almeida, Proposition Specialist na Zurich Portugal, destaca que a escolha do seguro de viagem não deve ser encarada como uma mera formalidade, mas sim como uma decisão estratégica. O segredo está em olhar além do preço e analisar criteriosamente as coberturas que melhor se adequam ao destino e ao perfil do viajante.

Sofia Aguiar, Country Manager da IATI Seguros em Portugal, refere que apenas cerca de 33% dos portugueses contra-

tam seguro de viagem para viagens internacionais. Contudo, a adesão tem vindo a aumentar desde a pandemia, período em que muitos viajantes passaram a valorizar mais a proteção e a assistência em caso de imprevistos. Comparando com outros países europeus, Portugal está ainda abaixo da média, com países como a Suécia ou o Reino Unido a apresentarem percentagens muito superiores. Fora da União Europeia, a contratação é mais comum, embora ainda longe de ser universal.

Entrevista

ANTÓNIO MARÇALO DE ALMEIDA, PROPOSITION SPECIALIST NA ZURICH PORTUGAL, DESTACA:

“O segredo está em olhar além do preço e analisar criteriosamente as coberturas.”



Viajar, seja por lazer ou por trabalho, é sinónimo de descoberta e de novas oportunidades. No entanto, cada aventura traz consigo o potencial de imprevistos que podem transformar uma experiência positiva num verdadeiro desafio. É precisamente aqui que o seguro de viagem assume um papel fundamental, protegendo o viajante e oferecendo serenidade face aos riscos inesperados.

A escolha do seguro de viagem não deve ser encarada como uma mera formalidade, mas sim como uma decisão estratégica. O segredo está em olhar além do preço e analisar criteriosamente as coberturas que melhor se adequam ao destino e ao perfil do viajante. A cobertura médica e hospitalar, por exemplo, é das mais relevantes. Em destinos onde os custos de saúde são elevados, como os Estados Unidos ou o Canadá, uma emergência médica pode traduzir-se numa despesa significativa. É crucial garantir que o capital seguro acompanha as exigências do destino, protegendo o viajante em caso de doença grave ou acidente.

Já a cobertura de repatriação médica e funerária, muitas vezes subvalorizada, permite assegurar o transporte do cliente para o país de residência perante situações médicas complexas — ou repatriar o corpo em caso de falecimento, evitando encargos financeiros incomportáveis para a família.

Caso surjam imprevistos logísticos — como o cancelamento ou interrupção da viagem — é fundamental existir uma solução para proteger os viajantes. Um seguro de qualidade cobre valores não reembolsáveis, como voos e alojamento, quando motivos de força maior obrigam a alterar planos. Esta cobertura diferencia as apólices verdadeiramente robustas.

Se ocorrer perda ou atraso prolongado da bagagem, a compensação financeira pode ser determinante. É importante perceber se a cobertura é complementar — após intervenção da companhia aérea — ou suplementar — valor total —, garantindo a proteção adequada.

Quando os viajantes têm necessidades particulares, como grávidas, idosos ou atletas, é recomendável verificar se o seguro exclui situações específicas ou se oferece proteção ajustada ao seu perfil e atividades.

Em caso de problema ou emergência médica, o valor do seguro revela-se na rapidez e eficiência da assistência. Uma linha de apoio disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, faz toda a diferença, permitindo que o viajante obtenha ajuda imediata, independentemente do local ou do fuso horário.

Adesão dos portugueses aos seguros de viagem

A adesão dos portugueses à contratação de seguros de viagem está em crescimento, embora ainda se situe num nível relativamente baixo quando comparada com outros países europeus. A análise mais recente, baseada em estudos do setor, aponta para uma taxa de penetração de aproximadamente 33%. Este indicador significa que cerca de um terço dos portugueses que viajam contratam este tipo de seguro. Apesar de demonstrar um aumento significativo face ao período pré-pandemia, este valor está distante de países como a Suécia (88%) ou o Reino Unido (78%).

A digitalização tem sido um fator impulsionador deste crescimento, com cerca de 70% das apólices a serem subscritas online. Os dados indicam que cada vez

mais pessoas reconhecem a importância de viajar com proteção e serenidade, especialmente perante imprevistos como problemas de saúde, cancelamentos ou extravios de bagagem. A pandemia trouxe maior consciência sobre os riscos associados às viagens e aumentou a procura por soluções que garantam segurança, proteção e apoio em qualquer parte do mundo. No futuro, as projeções sugerem que a taxa de penetração poderá continuar a crescer, impulsionada pela integração de seguros em plataformas de reserva e por produtos insurtech.

Entrevista

SOFIA AGUIAR, COUNTRY MANAGER DA IATI SEGUROS EM PORTUGAL, DESTACA:

“Os portugueses ainda arriscam bastante, mas a procura tem crescido ano após ano.”



Os portugueses ainda arriscam bastante, mas a procura tem crescido ano após ano — e cada vez mais viajantes veem o seguro como parte essencial da viagem, tal como o bilhete ou o alojamento.

Os dados mais recentes mostram que apenas cerca de 33% dos portugueses contratam seguro de viagem para viagens internacionais, e que a adesão tem vindo a aumentar desde a pandemia, quando muitos viajantes passaram a valorizar

mais a proteção e a assistência em caso de imprevistos. Comparando com outros países europeus, Portugal está ainda abaixo da média, com países como a Suécia ou o Reino Unido a apresentarem percentagens muito superiores. Fora da União Europeia, a contratação é mais comum, mas ainda está longe de ser universal.

A adesão dos portugueses à contratação de seguros de viagem está em crescimento, embora ainda se situe num nível relativamente baixo quando comparada com outros países europeus.

Ao escolher um seguro de viagem, os pontos mais importantes a analisar são:

Cobertura de despesas médicas no estrangeiro: Inclui urgências, consultas, internamentos, exames e medicamentos. É o elemento mais crítico, já que os custos de saúde fora de Portugal podem ser muito elevados.

Repatriação e transporte sanitário: Garante o regresso a Portugal ou a transferência para uma unidade médica adequada em caso de acidente grave ou doença.

Cancelamento ou interrupção da viagem: Protege o investimento caso surjam imprevistos que obriguem a cancelar ou alterar a viagem (motivos de saúde, familiares, entre outros).

Cobertura de bagagem: Inclui perda, roubo ou atraso da bagagem, evitando custos extra e transtornos.

Responsabilidade civil: Cobre danos involuntários causados a terceiros durante a viagem.

Adequação ao tipo de viagem: Cada destino e estilo de viagem (praia, cidade, aventura, desportos, cruzeiros, intercâmbio) exige coberturas específicas. É importante escolher um plano adaptado ao que se vai realmente fazer.

Apoio 24h em português: Assistência imediata e clara, idealmente sem necessidade de adiantar dinheiro.

Limites de cobertura e exclusões: Confirmar valores máximos, condições especiais e o que não está coberto, para evitar surpresas.

Opinião

Seguro de viagem corporativo: uma solução essencial para garantir a segurança dos colaboradores e a proteção da empresa



ISABEL MANADAS
Diretora de Acidentes de Trabalho,
Pessoais e Viagem da MDS
Portugal

O mercado das viagens de negócios tem vindo a recuperar de forma consistente desde 2022. Impulsionado pelo regresso das reuniões corporativas presenciais, pela retoma dos grandes eventos comerciais e pelo fortalecimento de parcerias internacionais, o segmento volta a expandir-se e as projeções mais recentes apontam para um crescimento contínuo nos próximos anos. Este dinamismo renova a importância de as empresas prepararem adequadamente as suas equipas para viajar em segurança e com o menor risco possível.

As viagens corporativas são, por natureza, atividades de risco real e por vezes imprevisível. Envolvem pressão de resultados, múltiplos destinos, frequentemente desconhecidos, e exigem tomada de decisão rápida em ambiente

externo. Neste contexto, a responsabilidade das empresas no cumprimento do seu duty of care torna-se central: garantir a segurança, informação e apoio ao colaborador durante toda a deslocação é uma obrigação ética, legal e reputacional. O seguro de viagem corporativo é, por isso, a forma mais eficaz de mitigar os riscos económicos, jurídicos e operacionais associados a cada missão profissional.

Contratar um seguro de viagem deixa, assim, de ser uma mera formalidade e passa a constituir uma decisão estratégica que reforça a responsabilidade corporativa, melhora a continuidade do negócio e protege o bem-estar de quem representa a empresa no exterior.

Existem várias soluções de seguro de viagem corporativo no mercado, mas a escolha deve ser criteriosa, garantindo coberturas e capitais ajustados ao perfil real das viagens e ao nível de exposição dos colaboradores. É igualmente recomendável optar por uma apólice não nominativa, que dispensa a comunicação individual de viajantes e de cada deslocação, reduzindo trabalho administrativo, evitando falhas de reporte e eliminando o risco de uma

viagem não comunicada coincidir com um sinistro grave.

Os seguros de viagem incluem hoje um conjunto diversificado de coberturas, mas destaco algumas que considero particularmente relevantes.

A cobertura de Despesas Médicas e de Internamento, idealmente com capital ilimitado, é essencial para garantir que qualquer acidente ou doença súbita no estrangeiro é tratada de imediato, sem impacto financeiro para o colaborador ou para a empresa.

A Assistência 24/7 é outro elemento fundamental, permitindo ao viajante esclarecer dúvidas antes da partida, receber orientação em caso de imprevisto e obter apoio imediato em situações como hospitalização, perda de documentos ou necessidade de reorganizar a viagem.

A cobertura de Repatriamento Sanitário é também crítica. Nas situações mais graves, em que se torna necessário transferir o colaborador de volta ao país de origem, os custos podem atingir valores significativos, razão pela qual esta proteção deve ser sempre incluída numa política corporativa de viagens.

Destaco ainda a cobertura de Responsabilidade Civil Pessoal, essencial para proteger a empresa e o colaborador durante a estadia no exterior. Numa viagem de negócios, é possível que ocorram danos involuntários causados a terceiros, como uma queda accidental que provoque lesões em outras pessoas. Situações deste tipo podem originar reclamações no estrangeiro expondo o colaborador e a empresa.

Em síntese, a complexidade e os riscos inerentes às viagens de negócios tornam essencial a existência de uma proteção adequada. Para garantir uma solução verdadeiramente ajustada, em coberturas, capitais e condições, é recomendável recorrer a um corretor de seguros, que assegura análise independente, seleção rigorosa das opções disponíveis e a tranquilidade de uma proteção eficaz nas deslocações profissionais.

Na MDS, dispomos de soluções diferenciadoras e competitivas neste domínio, capazes de responder às necessidades específicas de cada organização e assegurar a tranquilidade necessária em todas as deslocações profissionais. ●



Traveller

SEGURO DE VIAGEM PARA PROFISSIONAIS

VIAGEM
COM SAÚDE
NADA
E NA VOLTA.

- Capital ilimitado para despesas médicas no estrangeiro por doença ou acidente.
- Extensão de cobertura a doenças infecciosas.
- Simples, flexível, completo e sem limites de idade.

Fale connosco:
novonegocio@mdsgroup.com

Com **3 níveis de proteção crescente**, **capitais mais elevados** e um **leque alargado de coberturas**, viajar com o **MDS Traveller** é sempre um negócio seguro. Onde quer que vá.

MDS - Corretor de Seguros, S.A, Sede: Av. da Boavista nº 1277/81, 2º, 4100-130 Porto. Matrícula/Pessoa Coletiva: 501 469 460. Conservatória do Registo do Porto. Capital social €1.000.000,00, Mediador de seguros inscrito em 27/01/2007 na ASF – Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, na categoria de Corretor de Seguros, sob o nº 607095560, com autorização para os Ramos Vida e Não-Vida. A MDS não está autorizada a celebrar contratos de seguro em nome do Segurador. A MDS está autorizada a receber prémios de seguro para serem entregues ao Segurador. **A MDS não assume a cobertura de riscos, que são integralmente assumidos pelo Segurador.**

AIG Europe S.A. é uma Companhia de Seguros com o nº R.C.S. do Luxemburgo B 218806 com sede em 35D Avenue J.F.Kennedy, L-1855, Luxemburgo, AIG Europe S.A. Sucursal em Portugal, com sede na Av. da Liberdade, 131-Piso 3, 1250-140 Lisboa, regitada na CRC de Lisboa sob o nº 980609089. Tlf (+351) 213 303 36. www.aig.com.pt.

Esta informação não dispensa a consulta das informações pré-contratuais e contratuais legalmente exigidas



Opinião

O risco de não ter seguro de viagem



LÚCIO PEREIRA DA SILVA
Consultor|Auditor da DefendeRisk

Viajar é simplesmente uma das experiências mais enriquecedoras que podemos viver enquanto vivos com qualidade de vida. Conhecer novos lugares, novas culturas e pessoas abrem horizontes e cria-nos memórias intermináveis que ficam para sempre, normalmente muito positivas. No entanto, por trás de toda a magia das viagens existe também um lado realista que não deve ser ignorado, os imprevistos.

São precisamente estes que impactam o seguro de viagem. Muitas vezes visto como uma despesa dispensável, ele é, na verdade, uma proteção fundamental. Optar por viajar sem seguro é assumir riscos que podem transformar uma viagem agradável num pesadelo difícil de gerir emocional e financeiramente.

O primeiro e risco mais evidente está relacionado com a saúde. Nos países fora da União Europeia, os custos médicos são na sua maioria exorbitantes. Uma simples consulta pode custar centenas de euros, enquanto uma hospitalização prolongada ou uma cirurgia pode atingir dezenas de milhares. Sem o seguro de viagem, o viajante terá de suportar sozinho esses valores, o que pode comprometer de forma severa a sua estabilidade financeira. Além disso, em alguns destinos, os hospitais exigem garantias de pagamento antes de iniciar qualquer tratamento. Assim ter um seguro de viagem significa não só assegurar o pagamento das despesas, mas também garantir acesso rápido e adequado aos cuidados médicos necessários, incluindo transporte sanitário ou repatriamento em casos mais graves.

Outro risco significativo é o dos cancelamentos e interrupções das viagens pré-programadas. Uma viagem pode ser afetada por greves, desastres naturais, problemas pessoais ou até pandemias. Sem o seguro de viagem, todo o investimento em voos, alojamento e atividades pode perder-se. Com a cobertura, há possibilidade de recuperar parte ou a totalidade dos gastos realizados, reduzindo o prejuízo financeiro e permitindo reorganizar a viagem com menos stress e ansiedade. O mesmo se aplica a situações em que seja necessário regressar mais cedo por motivos familiares ou profissionais, este seguro garante todos os custos adicionais e evita que o viajante fique abandonado.

A perda ou roubo de bagagem é também uma realidade frequente. Quem já passou por isso sabe o transtorno que é ficar sem roupas, documentos e objetos pessoais num país estrangeiro. Sem o seguro de viagem, o viajante terá de repor tudo por conta própria,

o que pode ser caro e demorado. Com esta cobertura, há logo a compensação financeira e o apoio logístico para minimizar os danos. Muitos seguros incluem ainda assistência em caso de perda de documentos, como passaporte, ajudando a agilizar processos burocráticos que poderiam atrasar ou inviabilizar a continuação da viagem.

Há ainda o risco da responsabilidade civil, muitas vezes esquecido. Em alguns países, causar danos a terceiros, mesmo sem intenção, pode resultar em processos judiciais e indemnizações elevadas. O seguro de viagem protege o viajante dessas despesas, oferecendo uma proteção adicional de segurança. Sem este seguro, o viajante pode enfrentar complicações legais e financeiras que se prolongam muito além da viagem.

O custo de um seguro é relativamente baixo quando comparado com o potencial prejuízo de uma emergência médica, de um cancelamento inesperado ou da perda de bagagem

Mas talvez o maior risco de viajar sem seguro seja perder a paz de espírito. Em vez de aproveitar cada momento, o viajante carrega a preocupação constante de que qualquer imprevisto pode trazer custos elevados e complicações difíceis de resolver. O seguro de viagem oferece tranquilidade, além da certeza de que, aconteça o que acontecer, haverá apoio e soluções. Umas melhores que outras, claro. Essa confiança permite viver a viagem com a tranquilidade merecida, sem medo de surpresas desagradáveis.

Em suma, o risco de não ter seguro de viagem é assumir sozinho todas as consequências de imprevistos que podem ocorrer antes, durante ou depois da viagem.

O custo de um seguro é relativamente baixo quando comparado com o potencial prejuízo de uma emergência médica, de um cancelamento inesperado ou da perda de bagagem. Optar por viajar sem seguro é uma aposta arriscada que pode comprometer não apenas o orçamento, mas também a segurança e o bem-estar do viajante e dos seus familiares. Por isso, contratar um seguro de viagem deve ser visto não como uma despesa adicional, mas como um investimento essencial na proteção e na tranquilidade de qualquer deslocação.

Viajar é descobrir, aprender e desfrutar, mas para que essa experiência seja plena, é fundamental garantir que existe uma rede de segurança para si e para a família pronta para amparar os imprevistos.●

Notícia

Zurich Júnior Mais: seguradora oferece um benefício adicional

Num contexto de incerteza financeira que tem levado as famílias a refletir sobre o futuro, nesta época natalícia, a Zurich Portugal convida todos a repensar o conceito de presente de Natal com uma campanha especial para o produto Zurich Júnior Mais.

De acordo a seguradora, o Zurich Júnior Mais foi desenhado “para aliar o melhor de dois mundos: a criação de uma conta poupança a médio e longo prazo para ser utilizada pelos jovens a partir dos 23 anos e a garantia de uma proteção financeira, com uma renda mensal que vai de 100 a 1 000 euros, para que a proteção continue em caso de morte da pessoa que contrata este produto”. Este seguro de Vida ligado a fundos de investimento (unit linked) pode ser oferecido a jovens até aos 17 anos, e os prémios mínimos variam entre 25 euros por mês e 250 euros por ano.

“O Zurich Júnior Mais é um seguro pensado para acompanhar o crescimento de crianças e jovens. Com um perfil de risco moderado, permite acumular uma poupança significativa ao longo dos anos, ajudando-os a concretizar sonhos quando chegarem a uma fase mais adulta da sua vida”, afirma Fábio Sequeira, Head of Life Proposition da Zurich Portugal.

Nesta campanha, a seguradora oferece um benefício adicional para quem inscrever o produto até 31 de dezembro, como forma de incentivar a literacia financeira em família. As subscrições com entregas mensais a partir de 100 euros ou entregas

anuais a partir de 1 000 euros receberão como oferta o jogo de tabuleiro Finanças para o Futuro, uma criação da Science4You em parceria com a Nova SBE.

“No espírito da nossa visão, que nos motiva a estar presentes onde e quando precisamos de nós, neste Natal queremos transformar o ato de oferecer um presente numa oportunidade de semear um futuro mais protegido e próspero para as nossas crianças”, acrescenta Emília Sanches, Marketing Director da Zurich Portugal. “Com esta campanha, estamos a preparar o futuro dos mais novos, promovendo a literacia financeira e criando uma poupança que lhes permitirá encarar o futuro de forma mais positiva e risonha”, conclui.

Por cada nova subscrição do Zurich Júnior Mais, a Zurich Portugal estará ainda a apoiar a Junior Achievement Portugal (JAP), uma organização que, ao longo dos últimos vinte anos, tem desenvolvido programas educativos inovadores que promovem competências de literacia financeira e preparação para o mundo do trabalho, inspirando crianças e jovens.

Desta forma, a Zurich reforça o seu objetivo de responder à preocupação das famílias em encontrar soluções de poupança de longo prazo que permitam preparar o futuro. Com prémios flexíveis a partir de 25 euros por mês, o Zurich Júnior Mais posiciona-se, neste Natal, como o presente ideal para pais, avós e todos os que desejem começar a construir hoje a estabilidade financeira e o futuro das crianças. ●

Notícia

Benefícios flexíveis já são realidade na maioria das empresas portuguesas, revela WTW

Os benefícios flexíveis são uma realidade que se está a consolidar no tecido empresarial português, de acordo com os resultados do Survey de Benefícios Flexíveis 2025, elaborado pela consultora WTW.

Segundo o estudo, 62% das empresas já implementaram planos de benefícios flexíveis, enquanto 16% estão a considerar avançar com este modelo, refletindo uma clara transformação das políticas de compensação.

A amostra do estudo inclui sobretudo empresas de grande dimensão e multinacionais, representando uma visão robusta do segmento corporativo mais estruturado. Apesar da adoção crescente, os custos financeiros e a incerteza fiscal e legal continuam a ser os principais entraves para as organizações que ainda não avançaram com este tipo de programas.

O estudo revela também que a gestão dos planos de benefícios flexíveis é maioritariamente externalizada: 34% das empresas utilizam plataformas externas dedicadas, enquanto 11% fazem a gestão internamente, sem ferramentas específicas, e apenas 4% desenvolveram soluções próprias.

Quando selecionam parceiros, as empresas privilegiam a variedade de benefícios (82%), a possibilidade de customização (63%), o preço (61%), o apoio ao cliente (59%) e a facilidade de implementação (59%), evidenciando a importância de soluções simples, ágeis e completas.

O que os colaboradores valorizam

O Survey de Benefícios Flexíveis 2025 mostra um alinhamento, mas também algumas diferenças, entre a oferta e a valorização dos benefícios. Os vales sociais são o benefício mais disponibilizado (84%), enquanto ocupam o segundo lugar entre os mais valorizados pelos colaboradores (65%). Já o seguro de saúde lidera a preferência dos colaboradores (78%) e é também o segundo benefício mais presente nos planos (78%).

Por outro lado, o seguro de vida surge como o benefício menos valorizado, reforçando a necessidade de literacia financeira e de risco da população em geral. O benefício de Home Office & Tecnologia destaca-se por manter o posicionamento nas duas dimensões — sendo o quarto mais valorizado e também um dos mais disponibilizados — reforçando o impacto do trabalho híbrido na gestão de pessoas. ●

Notícia

Cinco dicas para gerenciar riscos secundários: como as empresas podem construir resiliência contra riscos subestimados

Eventos climáticos extremos, como enchentes, granizo ou incêndios florestais — coletivamente conhecidos como “perigos secundários” — estão aumentando em todo o mundo. Muitas empresas subestimam esses riscos, mas eles podem resultar em danos significativos à propriedade e em grandes interrupções nos negócios.

Segundo Wiebke Cundill, líder de equipe em Análise de Riscos Naturais e Riscos Climáticos da seguradora alemã HDI Global – presente em Portugal desde 2024 - as empresas podem identificar vulnerabilidades, proteger seus locais de forma eficaz e permanecer resilientes a longo prazo com a ajuda de parceiros fortes e ferramentas digitais.



Ao contrário dos grandes riscos naturais, como terremotos ou furacões, os perigos secundários geralmente são percebidos como menos graves. No entanto, eles representam uma ameaça significativa para as empresas. Esses eventos frequentemente ocorrem como consequência de outros fenômenos climáticos ou se desenvolvem em condições aparentemente inofensivas. Por exemplo, um evento local de chuva intensa após um período prolongado de seca pode levar a inundações repentinas. Granizo, tempestades, deslizamentos de terra e incêndios florestais também são classificados como perigos secundários.

O que muitas empresas ignoram é que riscos secundários tendem a ocorrer com mais frequência em certas regiões, embora continuem difíceis de prever. Isso representa um risco frequentemente subestimado para instalações de produção e infraestrutura crítica, como fornecimento de energia, logística ou eletrônicos sensíveis. Linhas de utilidade, infraestrutura de TI e cadeias de suprimentos são particularmente vulneráveis e frequentemente negligenciadas nas análises de risco operacional.

As cinco medidas a seguir podem ajudar as empresas a enfrentar especificamente os riscos secundários e fortalecer sua resiliência:

1. Análise de risco: avalie cada local individualmente

Cada local é único. Um pode ter maior exposição a enchentes devido à proximidade com um rio, enquanto outro pode enfrentar risco de deslizamento por estar situado em uma encosta. Uma análise personalizada dos riscos locais é, portanto, essencial. Ferramentas digitais modernas, como ARGOS 4.0 ou EarthScan, possibilitam a realização rápida de avaliações iniciais baseadas em dados climáticos e naturais, amparadas por informações meteorológicas históricas, modelos climáticos, níveis de água e outros indicadores, além de fornecer projeções de cinco anos para vários cenários até 2100. Assim, as empresas obtêm uma base sólida para tomar decisões informadas.

2. Identificar e priorizar vulnerabilidades

Uma vez identificadas as exposições a riscos, o próximo passo é perguntar: quais áreas do meu local são particularmente sensíveis? Porões, salas de TI, linhas de produção e depósitos de matérias-primas valiosas frequentemente se enquadram nessa categoria. As conexões com fornecedores e provedores de energia também são fundamentais. Uma priorização estruturada ajuda a identificar e proteger os ativos essenciais. Revisões regulares garantem que as medidas de proteção permaneçam adequadas, considerando que instalações, processos e condições do local costumam mudar ao longo do tempo.

3. Prevenção: implementar medidas de mitigação de riscos de forma eficaz

Somente o conhecimento não é suficiente — ele deve ser convertido em ações eficazes, sejam elas organizacionais, estruturais ou técnicas. Isso pode incluir sistemas de drenagem, proteção contra refluxo ou barreiras móveis contra enchentes. A observância dos padrões atuais de construção é indispensável, assim como planos abrangentes de emergência e evacuação. Investimentos antecipados em mitigação de riscos podem economizar custos significativos e evitar paralisações operacionais quando ocorrer um incidente.

4. Confiar em parcerias fortes

A análise e a mitigação de riscos são tarefas complexas. A colaboração com parceiros experientes, oferece suporte às empresas tanto na coleta de dados quanto na interpretação dos resultados das análises, além de auxiliar no desenvolvimento de recomendações concretas. Os clientes se

beneficiam de um aconselhamento personalizado e de uma parceria de longo prazo, que pode incluir apoio estratégico, como assistência em decisões de investimento ou na seleção de novos locais.

5. Mantenha-se atualizado com soluções digitais e avaliações regulares

Os riscos climáticos de hoje não são os mesmos de amanhã. A gestão dinâmica de riscos é, portanto, essencial. Ferramentas digitais facilitam o monitoramento contínuo de perigos específicos por meio de dados históricos e projeções futuras. Atualizações regulares e ajustes das medidas de mitigação garantem que as empresas não sejam surpreendidas por novos desenvolvimentos. A digitalização amplia as possibilidades de detecção precoce de riscos e posiciona as organizações com segurança para o futuro. A resiliência pode ser planejada. Subestimar riscos secundários coloca ativos valiosos e operações comerciais sob ameaça.

Ao contrário dos grandes riscos naturais, como terremotos ou furacões, os perigos secundários geralmente são percebidos como menos graves. No entanto, eles representam uma ameaça significativa para as empresas.

Com uma gestão sistemática de riscos, medidas direcionadas de mitigação e apoio de parceiros experientes, perdas e paralisações podem ser significativamente reduzidas. Ferramentas digitais e revisões regulares garantem que as empresas permaneçam preparadas para agir — mesmo diante de eventos climáticos extremos — e consigam proteger seu futuro. ●

PUB



Para resolver as dores de cabeça existem os associados da APROSE, mediadores profissionais de seguros que asseguram, de forma independente, a melhor solução para a proteção dos seus riscos.

Eles gerem a sua carteira de seguros, privilegiando a eficiência e o acompanhamento personalizado.

E, quando o sinistro acontece, prestam o apoio mais eficaz, na defesa dos seus interesses.

Em www.aprose.pt pode encontrar um mediador profissional perto de si.



Os Corretores e Agentes de Seguros associados da APROSE são mediadores independentes que se distinguem pela competência e qualidade do serviço que prestam.

Ed. Infante D.Dinis · Praça da República, 93 · Sala 301 · 4050-497 Porto · Portugal
Tel. +351 222 003 000 · Fax +351 223 322 519 · email: aprose@aprose.pt

APROSE

Novo presidente da ASF aposta na mudança de paradigma da poupança e no reforço da proteção contra riscos

Gabriel Bernardino, recém-nomeado presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), traça um diagnóstico claro: Portugal tem “lacunas significativas” na cobertura de seguros e na poupança de longo prazo. Em recentes entrevistas a vários órgãos de comunicação social, defendeu reformas estruturais para aproximar o país da média europeia, onde o setor segurador é mais robusto.

Segundo Bernardino, o mercado nacional precisa crescer cerca de 50% para convergir com a Europa. “Temos atrasos na proteção contra catástrofes, na cibersegurança e nos mecanismos de poupança para a reforma”, afirmou. A ASF prepara uma proposta para criar um fundo que cubra riscos sísmicos, incêndios e inundações, com soluções público-privadas e mecanismos de financiamento antecipado. “Portugal não está nada bem na cobertura de riscos catastróficos”, alertou.

Outro ponto crítico é a poupança. Atualmente, 48% do rendimento disponível das famílias está em depósitos à ordem, com rentabilidade negativa, enquanto apenas 11% é aplicado em seguros ou fundos de pensões, contra 46% nos países mais avançados. Bernardino critica os atuais Planos Poupança Reforma (PPR), que considera “desvirtuados” e com comissões elevadas. Propõe um novo produto “tão simples como um depósito a prazo”, com lógica de ciclo de vida — maior risco quando jovem, menor perto da reforma — e incentivos fiscais estáveis. “A poupança para a reforma deve ter dedução autónoma à coleta”, defendeu, sugerindo



limitar levantamentos a situações excecionais, como desemprego prolongado ou doença grave.

O presidente da ASF sublinha que a

responsabilidade é coletiva: governos, supervisores, bancos e seguradoras falharam em promover poupança e proteção. “Todos os intermediários financeiros têm o

dever fiduciário de aconselhar no melhor interesse do cliente”, afirmou, criticando a manutenção de poupanças em depósitos sem rentabilidade.

Na saúde, alerta para um problema estrutural: os seguros funcionam com renovação anual, deixando muitos reformados desprotegidos. Defende modelos plurianuais ou vitalícios, com pagamentos mais elevados durante a vida ativa para garantir cobertura na reforma. Também aponta fragilidades na proteção contra ciberataques, onde a oferta é reduzida e a procura pouco sensível.

.....

Gabriel Bernardino critica os atuais Planos Poupança Reforma (PPR), que considera “desvirtuados” e com comissões elevadas. Propõe um novo produto “tão simples como um depósito a prazo”,

.....

Bernardino, que preparou o plano estratégico 2026-2028 e cuja apresentação teve lugar em 9 de dezembro, promete uma supervisão “mais ágil, baseada em dados e tecnologia”, e um diálogo alargado para reformas estruturais. “Não podemos continuar a pensar que estamos imunes às alterações climáticas ou aos desafios da longevidade”, concluiu.●

NOTÍCIA

Seguros de saúde podem subir 10% em 2026

Os custos com seguros de saúde em Portugal deverão voltar a subir no próximo ano e, desta vez, o aumento poderá chegar aos 10%, segundo o 2026 Global Medical Trend Rates Report da Aon, citado pelo Eco, sendo este um valor muito acima da inflação de 2% prevista pelo Banco de Portugal.

João Dias, Health Solutions Manager da Aon Portugal, afirma: “É provável que os seguros individuais acompanhem esta tendência, embora não necessariamente igual à média do incremento nos seguros corporativos, mas que não deverá diferir muito.”

Este aumento dos prémios é uma tendência global, evidenciando uma pressão crescente sobre os seguros de saúde. O aumento destes custos em Portugal deverá estar em linha com os registados a nível global (com previsões para um aumento de 9,8%), mas ficará acima da média europeia (8,2%).

Em 2024, Portugal tinha 4.060.378 pessoas com seguros de saúde, entre apólices individuais e de grupo, de acordo com dados do Observatório dos Seguros de Saúde, mostrando que cada vez mais este



tipo de proteção é visto como essencial.

João Dias explicou ao Eco que parte desta pressão sobre os seguros de saúde se deve à “perceção que se criou na opinião pública, muitas vezes injustamente, de que o SNS não está a responder em situações de doenças graves”, o que leva muitas vezes

“a que a primeira opção das pessoas, quando diagnosticadas com um grave problema de saúde, seja recorrer ao privado”.

No entanto, outros fatores, como “o envelhecimento da população segura nas empresas”, o prolongamento da idade ativa até à reforma e a “transferência de cus-

tos do SNS para o privado em doenças de alto custo”, quando “até há poucos anos as pessoas usavam o SNS neste tipo de patologias, mesmo quando tinham seguro privado”, são outros dos elementos que estão a pressionar o aumento dos custos dos seguros de saúde.

Os preços mais altos nos prestadores de saúde após a pandemia, a escassez de profissionais e a consequente subida salarial também contribuem para o aumento dos custos na saúde.

Esta tendência, que irá afetar sobretudo as empresas, deverá também refletir-se nos seguros individuais, com aumentos que poderão ser semelhantes, mesmo que variem consoante a idade, as coberturas e a utilização.

Para João Dias, todos estes fatores têm “colocado uma pressão grande nos últimos anos sobre o aumento do custo da saúde privada e que as seguradoras, enquanto financiadoras, refletem depois no pricing que passam aos clientes”. Ao mesmo tempo, “a médio prazo, não é sustentável para as empresas continuarem a suportar aumentos tão elevados nos prémios dos seguros de saúde”.●

Associado do Mês

POR RUI MIGUEL CARDOSO, CHIEF EXECUTIVE OFFICER / ADMINISTRADOR EXECUTIVO DA PROTECTUS - MEDIAÇÃO DE SEGUROS, S.A.

“O mediador tem um papel muito relevante na proteção das famílias e empresas, contribuindo para decisões financeiras mais conscientes”

Em entrevista, Rui Miguel Cardoso destaca que o ano de 2025 representou um marco de afirmação: “crescemos de forma muito vertical, consolidámos a equipa, estruturámos processos e reforçámos parcerias com várias seguradoras”.

Vida Económica (VE) – Quando e como se iniciou a atividade da Protectus, S.A.?

Rui Miguel Cardoso (RMC) – A Protectus iniciou formalmente a sua atividade em 2024 e nasceu da convicção de que o setor da mediação de seguros precisava de modelos mais transparentes, orientados para o cliente e tecnologicamente atuais.

A operação começou de forma efetiva em setembro de 2024, com uma estrutura leve, processos muito claros e um foco absoluto na qualidade do acompanhamento.

Desde o primeiro dia, definimos como missão colocar o cliente no centro, construindo relações de longo prazo e garantindo que cada solução é adequada, compreensível e sustentável.

VE – Por que valores, princípios e linhas estratégicas se rege a atividade da empresa?

RMC – A Protectus assenta em três pilares fundamentais: transparência, rigor e proximidade.

Acreditamos que o mediador tem um papel muito relevante: proteger famílias e empresas, ajudar a prevenir riscos e contribuir para decisões financeiras mais conscientes.

A nossa atuação é guiada pela ética profissional, pela defesa do consumidor e por um profundo respeito pelo enquadramento regulatório estabelecido pela ASF.

A nível estratégico, trabalhamos com base em três linhas: crescimento sustentável, capacitação contínua dos colaboradores e digitalização dos processos, sempre com foco na proteção efetiva dos nossos clientes.

VE – Em termos de literacia financeira dos clientes de seguros, como a classificam?

RMC – Ainda existe um défice significativo de literacia financeira e seguradora em Portugal. Muitos consumidores continuam a adquirir produtos sem compreender coberturas, exclusões ou impactos no orçamento familiar. O papel do mediador é determinante para alterar esta realidade.

Acreditamos que a literacia melhora com comunicação simples, acompanhamento contínuo e formação prática.

Na Protectus desenvolvemos revisões periódicas de apólices, sessões explicativas e conteúdos educativos acessíveis. Quanto mais os clientes compreenderem os produtos, maior será a proteção efetiva e mais saudável será o setor.



VE – Estando praticamente no final do ano, que balanço fazem de 2025? Quais as principais dificuldades e desafios? E quais as perspetivas para 2026?

RMC – O ano de 2025 representou para nós um marco de afirmação: crescemos de forma muito vertical, consolidámos a equipa, estruturámos processos e reforçámos parcerias com várias seguradoras.

O maior desafio foi, sem dúvida, a rápida expansão do volume operacional num contexto de equipa jovem numa empresa recém-criada, o que exigiu uma forte capacidade de adaptação.

Para 2026, projetamos um ano de consolidação: reforço da operação comercial, maior investimento em formação técnica e tecnológica, e aumento da eficiência dos fluxos administrativos. A meta é clara: crescer com qualidade, garantindo que cada cliente beneficia de aconselhamento rigoroso e acompanhamento próximo.

VE – Que opinião têm da venda cruzada e incorporada de seguros noutros produtos e serviços?

RMC – Desde que devidamente enquadrada no cumprimento das regras da distribuição de seguros, a venda cruzada pode ser um instrumento positivo, permitindo ao cliente integrar diferentes necessidades de proteção. Deve, contudo, ser feita com responsabilidade, avaliando primeiro a necessidade e só depois propondo o produto.

Na Protectus rejeitamos práticas comerciais agressivas ou desajustadas. Acreditamos numa venda cruzada ética, baseada na utilidade real para o cliente e na compatibilidade com os demais produtos financeiros ou serviços que já utiliza.

VE – Há quem entenda que o negócio da distribuição de seguros está cada vez mais piramidal. Que leitura fazem deste fenómeno?

RMC – É verdade que vemos um movimento crescente de concentração em grandes mediadores com redes extensas de subagentes. Esta pirâmide comercial pode gerar escala, mas também comporta riscos significativos: perda de controlo sobre a qualidade da mediação, fragmentação da responsabilidade e menor proximidade ao cliente.

.....
“Vemos um movimento crescente de concentração em grandes mediadores com redes extensas de subagentes. Esta pirâmide comercial pode gerar escala, mas também comporta riscos significativos”
.....

A Protectus acredita que o futuro do setor passa pelo equilíbrio entre estrutura profissional, processos robustos e tecnologia — tudo isto sem abdicar da proximidade humana, que continua a ser uma das maiores mais-valias da mediação independente. Escalar não pode significar despersonalizar ou impessoalizar.

VE – A exigência, por parte dos seguradores, de alguma dimensão poderá justificar esta tendência? Porquê?

RMC – As seguradoras procuram mediadores com capacidade operacional, conhecimento técnico e consistência comercial. Por outro lado, para garantir qualidade e cumprimento regulatório, é natural que valorizem estruturas organizadas e mediadores com volume mínimo.

Contudo, isso não deve conduzir a uma uniformização do mercado. O setor precisa tanto de grandes operadores como de mediadores independentes altamente especializados.

A dimensão deve ser vista como um meio — não como um fim — para assegurar eficiência, rigor documental e maior controlo na gestão das carteiras.

A Protectus procura justamente esse equilíbrio: ter dimensão suficiente para ser relevante, mas com a proximidade que garante a diferenciação no mercado.

VE – Como é que a vossa empresa está a adaptar-se à crescente digitalização no setor, incluindo no que toca à utilização da inteligência artificial e às respetivas interações com os clientes?

RMC – A digitalização é um eixo estratégico da empresa (não tivéssemos nós nascido no seio de um grupo de empresas altamente tecnológicas). Implementámos ferramentas de CRM, automatização documental, conciliação de recibos, gestão de sinistros e tracking interno de produtividade.

Estes sistemas aumentam a eficiência e reduzem erros, libertando tempo para aquilo que realmente importa: o aconselhamento ao cliente.

Relativamente à inteligência artificial (IA), utilizamo-la sobretudo como apoio analítico e operacional, nunca como substituto da responsabilidade humana do mediador.

Acreditamos que a IA pode melhorar processos, acelerar triagens e apoiar estudos comparativos, mas a decisão final, o aconselhamento técnico e a adequação do produto continuarão sempre a ser feitos por profissionais qualificados.

O nosso foco é simples: tecnologia ao serviço da proteção — e nunca o contrário. ●

Consultório Jurídico

Indemnização de clientela indexada ao crescimento de volume de negócios da seguradora



CORVACEIRA GOMES
Departamento jurídico
Diretor Executivo APROSE

Sou associado da APROSE e venho solicitar o vosso apoio jurídico relativamente a uma cláusula específica do contrato de mediação de seguros recentemente proposto pela XPTO. A cláusula em causa condiciona o direito à indemnização de clientela ao facto de, nos últimos cinco anos (ou menos, caso o contrato dure menos), ao crescimento do meu volume de negócios com aquela seguradora ser igual ou superior ao crescimento global da própria XPTO. Gostaria de saber:

- Se esta cláusula poderá ser considerada abusiva ou desproporcionada face ao regime legal;**
- Quais as alternativas ou recomendações que a APROSE sugere para proteção dos meus direitos.**

Analisada a proposta de contrato de distribuição de seguros, datada de 15/09/2025, da XPTO, poder-se-á caracterizar a mesma, em síntese, como um contrato de mediação de seguros, por força do qual a vossa empresa fica obrigada a atuar em nome e por conta da seguradora, sem exclusividade recíproca, divulgando, promovendo e comercializando os seguros da mesma, mormente os de saúde e sem prejuízo dos demais protocolos relativos a produtos que o agente seja autorizado a comercializar, tendo como contrapartida o pagamento de uma comissão de 10% sobre os prémios comerciais, líquidos de estornos e anulações efetivamente pagos pelo tomadores – cuja tabela pode ser alterada a cada renovação contratual anual, sem embargo de as novas taxas de remuneração se aplicarem tão-somente no que respeita à produção nova – e sem prejuízo do estabelecimento, através de ata adicional, de diferentes níveis de

comissionamento, não resultando do proposto – sem embargo de eventuais acordos adicionais expressos – a atribuição imediata de poderes de subscrição (celebração de contratos de seguros como se a vossa empresa fosse a própria XPTO) e de cobrança de prémios – os quais, se objeto de delegação, podem ser unilateralmente retirados em qualquer momento –, nem de subdelegação de poderes, sob qualquer forma, bem como de colaboração com outros mediadores, salvo prévia autorização da empresa de seguros, tendo a duração de um ano e sujeito a renovação automática e sucessiva por iguais períodos enquanto não for denunciado por qualquer das partes, o que a suceder terá de ser efetuado mediante comunicação por carta registada com aviso de receção, com uma antecedência mínima de 60 dias sobre o termo do prazo inicial ou de qualquer das renovações.

Isto posto, predispõe a seguradora – fazendo cópia do que num contrato de mediação de seguros de uma congénere constou malogradamente em tempos e que foi rapidamente abandonado –, nos n.ºs 11 e 12 da cláusula 19.ª, respetivamente, por um lado, para que haja direito à indemnização de clientela prevista no artigo 55.º da Lei nº 7/2019, de 16 de janeiro, é necessário que o AGENTE tenha tido um crescimento do seu volume de negócios com a XPTO nos últimos 5 anos, ou inferior se o presente contrato tiver durado menos, igual ou superior ao crescimento de volume de negócios da mesma seguradora em igual período e, por outro, que se ao longo do período de um ano após o pagamento da indemnização referida, mais de 15% da carteira do AGENTE passar a ter nova mediação, este deverá devolver à XPTO a parte proporcional dessa indemnização, correspondente à percentagem da carteira que deixou de ser direta.

Devemos esclarecer que, no entendimento da APROSE, a disciplina contratual aqui proposta no que toca, quer aos pressupostos que conduzem ao reconhecimento do direito à

indemnização de clientela, quer quanto à manutenção do seu pagamento, é absolutamente inaceitável e deverá merecer a recusa e repúdio por parte do agente de seguros, uma vez que, mesmo que numa tentativa de o fazer incluir no âmbito da liberdade contratual que a lei poderia eventualmente reconhecer às partes – que não reconhece, nesta matéria, conquanto se reveste de natureza imperativa e como tal subtraída à vontade dos contraentes –, sempre representaria um adensar dos requisitos a que o regime jurídico da distribuição de seguros (RJDS) aprovado em anexo à Lei n.º 7/2019, de 16 de janeiro, sujeita o direito à indemnização de clientela e seu próprio pagamento.

Nos termos do disposto nos n.ºs 2 e 4 do artigo 55.º do RJDS apenas se sujeita o direito à indemnização de clientela ao pressuposto de que o agente tenha angariado novos clientes para a empresa de seguros ou aumentado substancialmente o volume de negócios com clientela já existente e a seguradora venha a beneficiar, após a cessação do contrato, da atividade por si desenvolvida, devendo a compensação ser fixada em termos equitativos, mas não podendo ser inferior ao valor equivalente ao dobro da remuneração média anual do mediador nos últimos cinco anos, ou do período de tempo em que o contrato esteve em vigor, se inferior.

Ao indexar o requisito legal da angariação de novos clientes ou do aumento substancial do volume de negócios com clientela já existente à contingência de o crescimento do volume de negócios do agente com a XPTO ter sido igual ou superior ao crescimento de volume de negócios da própria seguradora, para que o agente tenha direito à indemnização de clientela após a cessação do contrato de mediação com a mesma, a empresa de seguros sujeita o reconhecimento e atribuição da compensação em questão a condições que a lei não prevê e não contempla, sendo exatamente por esta razão que o regime contratual proposto é ilícito,

ilegal e ilegítimo, procurando confundir a prestação e desempenho do mediador individualmente considerado – que está na génese do direito à indemnização de clientela – com o desempenho e volume de negócios global da companhia de seguros.

Acresce que, também se procura propor ao agente que uma vez paga a indemnização de clientela este poderá ter de devolver à XPTO parte percentual da compensação no caso em que ao longo do período de um ano após o seu pagamento mais de 15% da carteira passe a ter nova mediação, disciplina contratual que igualmente não é aceitável e deve ser recusada. Embora se compreenda o escopo tido em vista, o regime proposto não salvaguarda a hipótese de os clientes poderem nomear outro mediador, contanto que nesta situação o ex-agente da MGEN não poderia ser penalizado por um facto que não lhe é imputável e sobre o qual não tem qualquer controlo, dependendo, antes e ao invés, da vontade dos ex-clientes, a qual se encontra protegida por lei em matéria do direito à nomeação do mediador para os respetivos contratos de seguros.

Tal como o entende o próprio órgão de supervisão – entendimento PAR/228/10/DCM/DSP, de 14 de setembro –, vencendo-se o direito à indemnização de clientela no momento da cessação do contrato de mediação com a empresa de seguros, a fixação de prazos posteriores para o seu apuramento e/ou pagamento só é admissível se esse procedimento for referente a suplementos da indemnização, eventualmente convencionados entres as partes, que ultrapassem o valor mínimo legalmente exigível. A este propósito, salienta-se que o direito à indemnização de clientela não está sujeito à posterior renovação dos contratos de seguro que integram a carteira do mediador, pois, contrariamente à generalidade dos contratos de seguro, a maioria dos outros contratos comercializados por via de contrato de agência não tem renovação automática, sem que tal circunstância prejudique tal direito, se aplicável. ●

Calendário

DEZEMBRO 2025 / JANEIRO 2026 | CONSULTE ONLINE EM WWW.APROSE.PT | **Eventos da atividade seguradora**

		LOCAL	
DATA	EVENTO/CURSO	CIDADE	ENDEREÇO
15/12/25	Assembleia-Geral	Figueira da Foz, Hotel Eurostars Oasis Plaza	Avenida do Brasil, s/n – aprose@aprose.pt
20/01/26	Argumentação na Comercialização de Seguros	Online	elearning.aprose.pt/
20/01/26	Funções de Pensões		
27/01/26	Regularização de sinistros – ramo automóvel		
27/01/26	Marketing digital na comercialização de seguros		