

- O procedimento disciplinar
- Riscos psicossociais e o assédio no trabalho

FORMADOR
João Vilas Boas Sousa

25 de novembro | 9h00-13h00 | 14h00-18h00

**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


ctt

TAXA PAGA PORTUGAL
CONTRATO Nº 594655

Nº 2100 / 14 de novembro 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

ATUALIDADE



Vantagens fiscais, segurança e rentabilidade no mercado imobiliário
Dubai quer ser a maior capital económica do mundo

Pág. 9

Fundação “la Caixa” incentiva inovação no interior com 6,4 milhões a fundo perdido

Pág. 7

Tarifas dos EUA abalam a indústria farmacêutica nacional

Pág. 4

FISCALIDADE

IVA nas compras online: quando a simplificação complica

Pág. 15

Normas atuais prejudicam a maioria dos trabalhadores

Reforma laboral pretende equilibrar direito à reintegração



- Reintegração não será automática para todos os casos

Pág. 5



Municípios cobram 15,6 mil milhões em impostos diretos

IMT supera receita do IMI

Pág. 19



Acordo firmado com o SID Banka

Banco de Fomento apoia investimento esloveno

Pág. 7

Bancos financiam empresas em 92 mil milhões de euros

CGD lidera no crédito empresarial

Pág. 17


9 720972 000037

02100



RELATO FINACEIRO: DEMOSNTRAÇÕES FINACEIRAS DE FINALIDADES GERAIS

Campanha válida 17 a 23 de novembro nos termos do regime jurídico do preço fixo do livro.



RELATO FINANCEIRO
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DE FINALIDADES GERAIS
Com exercícios de aplicação



Desconto de **60%**

DISPONÍVEL TAMBÉM EM VERSÃO EBOOK

ABERTURA

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

LINHA ECOSSISTEMA DEEP TECH

Sou dona de uma empresa com 8 anos que fabrica componentes altamente tecnológicos para o setor da aeronáutica. Tive conhecimento de que abriu um programa para os setores “deep tech”. De que se trata?

No âmbito do IFIC (Instrumento Financeiro para a Inovação e Competitividade) do PRR, foi lançada a Linha Ecosistema “Deep Tech” - Tech Foundry Portugal - Deep Tech Edition. Esta linha visa apoiar start-ups de base científica e tecnológica, localizadas em Portugal Continental, no desenvolvimento e validação de inovações Deep Tech.

O programa oferece:

- a) Financiamento de até 750.000€ através de instrumentos de capital ou quase capital em regime de coinvestimento com investidores privados, assegurado um limiar mínimo de 30% de coinvestimento privado;
- b) Possibilidade de acesso a um programa de aceleração, em fase de planeamento pela Startup Portugal, focado em validação de conceitos, desenvolvimento de protótipos e estratégia de go-to-market.

A operação de financiamento de risco deverá ser efetuada pari passu ou mais favorável para o Fundo de Capitalização e Resiliência face aos investidores privados, devendo a taxa de participação privada global atingir, no mínimo, 30% do financiamento de risco.

O BPF (Banco Português de Fomento) pode investir através de:

- a) Instrumentos de capital, incluindo ações ordinárias ou preferenciais, não tomando, no momento do investimento inicial, participações iguais ou superiores a 50% do capital social ou dos direitos de voto da empresa investida; e/ou
- b) Instrumentos de quase-capital, incluindo obrigações convertíveis (ou outros instrumentos híbridos, tais como empréstimos participativos).

São elegíveis operações que:

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

Consideram-se Deep Tech as tecnologias baseadas em descobertas científicas e avanços tecnológicos de ponta, cuja propriedade intelectual é detida pela start-up, e que se inserem nos domínios tecnológicos estratégicos referidos.

O projeto deve assegurar a participação de um investidor privado que garanta no mínimo 30% do investimento e garanta a inexistência de conflito de interesses entre si, o BPF e o beneficiário final.

O financiamento tem de ser realizado até 30/06/2026.

As candidaturas encontram-se abertas até:

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

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

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

A Internacionalização Inteligente é fundamental na nova agenda económica para Portugal, e deverão ser as empresas a liderar o processo de afirmação da competência portuguesa no mundo global. Muito oportuna, neste contexto, é a iniciativa da PTPC – Plataforma Tecnológica Portuguesa da Construção / Cluster AEC, no âmbito do Consórcio DIGITALBuilt, que lidera, de realizar uma Missão de Trabalho a Bruxelas (Parlamento Europeu e NATO), com o objetivo de tomar contacto direto com os Investimentos Críticos que a Europa tem pela frente. Só se conseguirão aumentar os índices de reputação da nossa economia no exterior se soubermos prestigiar da melhor forma as nossas competências, e o exemplo da PTPC – Cluster AEC é, claramente, uma referência nesta agenda.



ECONOMIA MAIS

WEBSUMMIT MAIS – Realizou-se esta semana mais uma edição da Web Summit, que trouxe ao nosso país muitos investidores e empreendedores, que tiveram oportunidade de reforçar linhas de cooperação para o futuro. Uma iniciativa que veio para ficar e é um sinal de confiança no futuro.

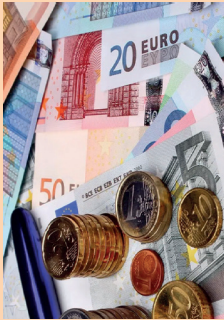
Nesta edição



12 Negócios
“Crescimento do PIB de 1% ao ano é um desastre”



16 Mercados
Responsabilidade social é hoje um fator decisivo na atração de talento executivo



17 Mercados
Crédito às empresas ultrapassa 92 mil milhões de euros

Atualidade Pág. 04
Tarifas dos EUA abalam a indústria farmacêutica em Portugal

Atualidade Pág. 05
Reforma laboral pretende equilibrar direito à reintegração

Atualidade Pág. 07
Portugal e Eslovénia reforçam laços económicos através de acordo entre bancos nacionais

Opinião Pág. 08
SNS: uma utopia perigosa para a saúde dos portugueses

Atualidade Pág. 09
Dubai quer ser a maior capital económica do mundo

Ócio e Negócios..... Pág. 10
Troca por troca no mercado imobiliário

Fiscalidade.....Pág. 15
Aquisições intracomunitárias através de plataformas digitais

Mercados.....Pág. 18
Metade das transações financeira ocorre fora das bolsas oficiais

Empresas..... Pág. 22
“Modelos de negócios baseados em previsibilidade estão obsoletos”

Automóvel..... Pág. 23
Renault Twingo E-Tech 2025: A nova urbanidade elétrica acessível

Imprensa EM REVISTA



G20 alerta para desigualdades globais extremas

Um relatório encomendado pela presidência sul-africana do G20, coordenado por Joseph Stiglitz, alerta para o agravamento das desigualdades mundiais. Entre 2000 e 2024, quase metade da riqueza global ficou concentrada nas mãos do 1% mais rico, enquanto os 50% mais pobres receberam apenas 1%. Embora as disparidades entre países tenham diminuído, sobretudo graças à redução da pobreza na China, as desigualdades dentro das nações aumentaram, sendo muito mais elevadas no património do que nos rendimentos. O relatório propõe criar um grupo internacional semelhante ao IPCC, para monitorizar as desigualdades e orientar políticas mais justas.



Exportações chinesas em queda

Os dados de outubro mostram uma queda de 1,1% nas exportações chinesas em dólares, contrastando com o crescimento de 8,3% em setembro.

A desaceleração é global, afetando EUA, Europa, América Latina, ASEAN e África. Segundo a Capital Economics, a valorização do yuan reduziu a competitividade. Apesar de Pequim ter diversificado mercados e usado países intermediários para contornar tarifas, as sanções norte-americanas, a menor procura mundial e as restrições a semicondutores e peças automóveis agravam o cenário. As importações cresceram apenas 1%, refletindo a fraqueza interna e o abrandamento da construção. A China enfrenta agora um teste à sua resiliência e à capacidade de redefinir o seu modelo exportador.



Impostos sobre os muito ricos geram controvérsia

O debate sobre um imposto sobre a riqueza divide países como França, Reino Unido, Alemanha e Irlanda. Com as desigualdades em alta e a dívida pública a crescer, a proposta ganha força. O Observatório Tributário da União Europeia propõe um imposto mínimo global de 2% sobre a riqueza dos três mil bilionários do mundo. Pesquisas mostram amplo apoio público, e governos discutem novas formas de garantir justiça fiscal e reduzir as desigualdades económicas.

PAPEL DA INOVAÇÃO – No contexto da Web Summit, foram muitas as sessões que abordaram o tema da inovação tecnológica e da Inteligência Artificial. Uma agenda incontornável, em que os mais ágeis e com capacidade internacional terão, naturalmente, muito mais sucesso nos resultados a obter.

AGENDA TALENTO – Um dos fatores críticos para essa ambição, muito presente estes dias em Lisboa, prende-se precisamente com o papel dos nossos talentos, que temos de saber atrair e reter, para os mobilizar para esta agenda única de reposicionamento estratégico da nossa economia e das suas principais fileiras de atuação.



ECONOMIA MENOS

NOVO INTERIOR – Têm sido muitas as iniciativas realizadas um pouco por todo o país para discutir os desafios que o Interior tem pela frente. Falta, contudo, uma verdadeira abordagem integrada sobre o tema, que envolva, em rede, organizações e pessoas na apresentação de soluções mais práticas.

COP 30 – São muitas as promessas que nos chegam da COP30, no Brasil. 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 a promover uma nova forma de estar em sociedade.

TOLERÂNCIA COLETIVA – Nestes tempos complexos, a falta de tolerância coletiva agravou-se de forma muito evidente e, com ela, diminuíram os níveis de confiança positiva de muitas pessoas no futuro. Impõem-se, cada vez mais, novas iniciativas de promoção do sentido de comunidade e de melhoria dos níveis de inteligência coletiva.

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 agenda@grupovidaeconomica.pt; PAGINAÇÃO Célia César, Flávia Dias • SEDE DA REDAÇÃO: Rua de Gonçalo Cristóvão, 14 RC, 4000-263 Porto. - Tel. 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional). Fax. 222 058 098 • ESTATUTO EDITORIAL: https://www.grupovidaeconomica.pt/pt-pt/ficha-tecnica-vida-economica • PUBLICIDADE PORTO Rua Gonçalo Cristóvão, 14, RC 4000-263 Porto - Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax 222 058 098 • E-mail: comercial@grupovidaeconomica.pt; • ASSINATURAS Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • E-mail assinaturas@grupovidaeconomica.pt; IMPRESSÃO Naveprinter Indústria Gráfica do Norte, SA. - E.N. 14 (km 7,05), Lugar da Pinta, Apartado 1121, 4471-909 Maia. - Telf: 229 411 085 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax: 229 485 631 DISTRIBUIÇÃO VASP, SA - Cacém • E-mail geral@vasp.pt • Tel 214 337 000 (chamada para a rede fixa nacional) - Fax 214 326 009

MEMBRO DA EUROPEAN BUSINESS PRESS



TIRAGEM CONTROLADA PELA:



A PRESENTE EDIÇÃO TEVE UMA DISTRIBUIÇÃO TOTAL DE 104.300 EXEMPLARES, EM DIGITAL E PAPEL 4000 Município (Porto) TAXA PÁGA

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

› Insight View

Tão easy como

Converter dados em oportunidades de negócio

Insight View é a única plataforma de análise avançada desenvolvida com um sistema inovador de análises económico-financeiras para aceder a dados de maneira fácil e convertê-los em oportunidades de negócio.

- Monitorização de empresas
- Relatórios de empresas dinâmicos
- Avaliação de riscos de incumprimento
- Análises setoriais
- Prospeção de marketing
- Análise de dívida

322 milhões
de entidades

73
países



Registo gratuito durante 15 dias
insightview.pt



Aceda à informação empresarial mais completa e atualizada de mercado

Contacte-nos

+351 213588877 (chamada para a rede fixa nacional)

Iberinform
Crédito y Caución

Tech it easy

Condições da oferta: acesso gratuito disponível apenas para novos clientes Iberinform com um período de validade de 15 dias e um valor de 33€. O utilizador terá acesso a consultas de dados financeiros de empresas ou o download de até 150 registos para prospeção comercial com 8 campos, para além de outros recursos sem custos. Os acessos ao RAI ou às Instituições de Crédito Financeiro e relatórios internacionais não estão disponíveis. Promoção não acumulável com outras já existentes. A Iberinform reserva-se no direito de negar um teste gratuito se assim o considerar.

ATUALIDADE

EDP inaugura primeiro projeto na Alemanha

A EDP inaugurou o seu primeiro projeto de energia renovável na Alemanha, a central solar fotovoltaica de Ketzin, com 87 MWp, localizada em Brandemburgo. O projeto terá capacidade para produzir mais de 91 GWh por ano, evitando cerca de 75 mil toneladas de CO₂ e abastecendo o equivalente ao consumo anual de 28 mil famílias. Além disso, inclui um contrato de compra de energia (PPA) para fornecer energia limpa a uma grande empresa tecnológica no país, reforçando a estratégia ambiciosa da EDP para crescer no mercado alemão.

Tarifas dos EUA abalam a indústria farmacêutica em Portugal

A indústria farmacêutica europeia, e em especial a portuguesa, enfrenta incerteza após a ameaça da Administração Trump de impor tarifas até 100% sobre medicamentos importados, caso as empresas não instalem produção nos EUA. A medida sucede ao acordo entre Bruxelas e Washington que pôs fim a três décadas de isenção tarifária, estabelecendo um limite de 15%. O impacto poderá ser significativo: aumento de custos, pressão sobre os preços e risco de ruturas de stock.

O estudo “O impacto das tarifas na indústria farmacêutica”, da LLYC Europa, alerta para a possível realocização de investimentos e perda de competitividade, sobretudo nas áreas de biotecnologia e medicamentos de elevado valor. Ainda

assim, Portugal pode beneficiar, posicionando-se como destino estratégico num contexto de reindustrialização europeia.

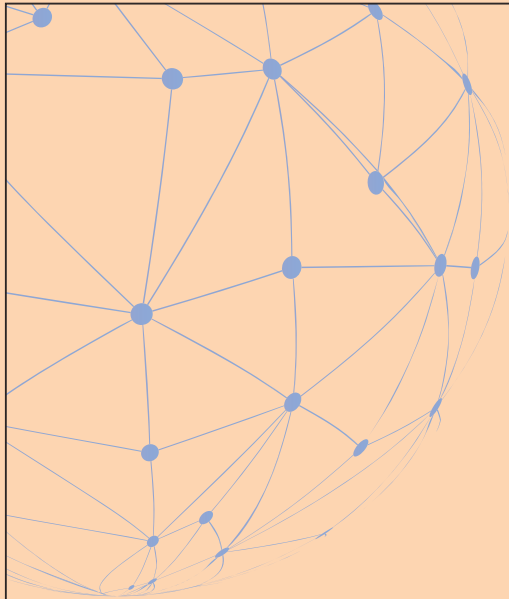
Com uma forte orientação exportadora — 1390 milhões de dólares em vendas para os EUA em 2023 — e um ecossistema científico em expansão, o país poderá atrair novos projetos de I&D e reforçar a autonomia europeia.

Segundo Carlos Parry, da LLYC, é crucial “criar quadros legislativos que incentivem a inovação e assegurem investimento, emprego e crescimento”. A crise das tarifas poderá, assim, ser o catalisador para maior cooperação público-privada e uma resposta unificada, transformando o desafio em oportunidade para fortalecer a indústria e reduzir a dependência externa.



Barreiras criam riscos e oportunidades.

PUB



FORMAÇÃO ONLINE



Direito do trabalho na gestão empresarial com alterações da Lei nº 13/2023

26 de novembro | 9h00/18h00 | Duração: 8 horas



FORMADOR
João Vilas Boas Sousa

Advogado e Formador de Direito do Trabalho

PROGRAMA

- 1 - Noção e fontes do direito do trabalho

2 - Contrato de trabalho

3 - Trabalhador

4 - Empregador

5 - Formação do contrato

6 - Modalidades de contrato de trabalho

7 - Local de trabalho e transferências
- 8 - Tempo de trabalho

9 - Retribuição

10 - Vicissitudes na execução do contrato

11 - Segurança, higiene e saúde no trabalho

12 - Processos de cessação do contrato de trabalho

13 - Contra-ordenações laborais



PREÇO*
Assinante GrupoVE 77€
Não Assinante 98€
* 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

Estado gasta 244 milhões com análises clínicas

O Estado gastou cerca de 244 milhões de euros em análises clínicas em 2024, mais 4,1% face ao ano anterior, de acordo com a ERS, que assinala um aumento da procura. Este aumento surge depois de uma redução significativa de 36% registada entre 2022 e 2023. Verificou-se uma tendência de crescimento em 2024 em relação à distribuição do total de encargos pelas cinco regiões de saúde.

Microsoft investe 10 mil milhões em Sines

A Start Campus acolheu com satisfação o anúncio público da Microsoft de investir 10 mil milhões de dólares no data center em Sines. O investimento resulta das discussões estratégicas entre a Microsoft, a Nscale e a Start Campus para viabilizar infraestruturas de IA e cloud em larga escala na Europa. Estas discussões abrangem a instalação SIN01 já operacional e a próxima fase de desenvolvimento do campus.

NORMAS ATUAIS PREJUDICAM A MAIORIA DOS TRABALHADORES

Reforma laboral pretende equilibrar direito à reintegração

A proposta de reforma laboral pretende limitar o direito automático à reintegração em caso de despedimento ilícito. O objetivo é aproximar Portugal dos países europeus, onde o direito à reintegração é uma rara exceção e não a regra que a lei portuguesa mantém desde 1975.

Apesar da oposição das forças sindicais, as mudanças previstas deverão ser favoráveis à maioria dos trabalhadores. O atual desequilíbrio das normas laborais beneficia uma minoria de maus trabalhadores e prejudica o reconhecimento do mérito e as condições da generalidade dos colaboradores nas empresas.

O que muda no direito à reintegração

O direito à reintegração foi criado em 1975, em pleno período revolucionário, através de um diploma assinado por Álvaro Cunhal, histórico secretário-geral do PCP, e por Vasco Gonçalves.

Esse regime continua em vigor, apesar de ser único em toda a União Europeia.

Quando um despedimento é declarado ilícito, o trabalhador tem direito à reintegração no posto de trabalho ou, em alternativa, a uma indemnização. A proposta de reforma altera esse regime em vários aspetos.

Na legislação atual, existe a possibilidade de o empregador, em casos muito específicos (microempresas ou trabalhadores com cargos de administração/direção), requerer



ao tribunal que exclua a reintegração, com fundamento em factos que tornem o regresso do trabalhador “gravemente prejudicial e perturbador” para o funcionamento da empresa.

Na proposta, esse pedido de oposição à

reintegração — isto é, a possibilidade de a empresa alegar que não deve reintegrar o trabalhador, mesmo em caso de despedimento ilícito — seria alargado a todas as empresas, independentemente da sua dimensão, e a todas as funções.

Reforço da substituição da reintegração por indemnização

Se o tribunal aceitar a oposição à reintegração, esta deixa de ser obrigatória e o trabalhador recebe uma indemnização maior (fixada, por ano de antiguidade, entre 30 e 60 dias de retribuição base, nunca inferior a seis meses), conforme a prática atual da exceção.

A proposta permite que esta alternativa à reintegração se aplique mais amplamente, dado o alargamento das situações de oposição à reintegração.

Impacto prático da mudança

Na prática, isto significa que, mesmo que o despedimento seja declarado ilícito, a reintegração não será automática para todas as empresas — o empregador poderá requerer que o trabalhador não regresse ao emprego. Os sindicatos consideram que isto representa um retrocesso no direito dos trabalhadores.

Reintegração não será automática para todas as empresas

Manutenção da opção para o trabalhador

O trabalhador continuará a poder optar pela reintegração ou pela indemnização (caso esta alternativa seja legalmente prevista ou aceite para o caso concreto).

A proposta não elimina completamente a reintegração, mas abre uma via de exclusão mais ampla para as empresas em geral.

Caução pode ser exigida

A reforma prevê também que possa ser exigida uma caução (garantia) para que o trabalhador peça a reintegração, assegurando que não acumula a compensação recebida com o regresso à empresa.

Direito à reintegração em sociedade a caminho do socialismo

O Decreto-Lei n.º 372-A/75, de 16 de julho, referia “a necessidade de rever o regime legal dos despedimentos, pondo-o de acordo com os mais legítimos anseios das organizações sindicais e da generalidade do povo trabalhador”.

O diploma considerava ainda “a necessidade de institucionalizar o controlo da produção pelas organizações representativas dos trabalhadores, não só nos aspetos estritos de gestão, mas também na defesa dos direitos dos trabalhadores, nomeadamente do seu direito fundamental, o direito ao trabalho”.

“O despedimento de um trabalhador numa sociedade a caminho do socialismo só pode concretizar-se se aquele, pela sua conduta culposa, mostrar não estar em condições de poder permanecer no seu posto de trabalho”, refere o diploma.

Desde então, ficou instituído o direito do trabalhador despedido sem justa causa “às prestações pecuniárias que deveria ter normalmente auferido desde a data do despedimento até à data da sentença, bem como à reintegração na empresa, no respetivo cargo ou posto de trabalho e com a antiguidade que lhe pertencia”.

Direito à reintegração foi criado em 1975 com o Governo de Vasco Gonçalves

O direito à reintegração do trabalhador em caso de despedimento ilícito foi criado pelo Decreto-Lei n.º 372-A/75, de 16 de julho, no “Verão Quente”. O diploma foi assinado por Vasco Gonçalves, primeiro-ministro do V Governo, e por Álvaro Cunhal, secretário-geral do Partido Comunista, que integrava o Governo na qualidade de ministro sem pasta.

A norma foi aprovada no contexto da revolução e aboliu o despedimento com indemnização, introduzindo o princípio da “estabilidade no emprego”, estabelecendo que “O despedimento sem

justa causa é nulo e confere ao trabalhador o direito à reintegração no seu posto de trabalho.”

Desde 1975, o empregador deixou de poder despedir unilateralmente sem justa causa, e o despedimento ilícito passou a implicar reintegração obrigatória e pagamento das retribuições vencidas.

Apesar de ter sido aprovada no período revolucionário e de contrariar a orientação seguida nos países europeus, a norma da reintegração continua em vigor.

Em 1989, com Cavaco Silva, o Decreto-Lei n.º 64-A/89

sistematizou o regime do despedimento individual, mantendo expressamente o direito à reintegração.

Em 2003, o Código do Trabalho (Lei n.º 99/2003) consolidou esse direito, com possibilidade de substituição por indemnização apenas em casos restritos.

A revisão do Código do Trabalho em 2009 (Lei n.º 7/2009) manteve o mesmo princípio, no artigo 389.º. Posteriormente, as reformas de 2012 (governo Passos Coelho) equacionaram atenuar o carácter “automático” da reintegração, mas acabaram por mantê-la como regra.



DULCE GOMES
Docente e Coordenadora do
TeSP em Contabilidade e
Fiscalidade do ISAG-EBS

O Poder da Gentileza

Vivemos num tempo de pressa, em que a reação se sobrepõe ao pensamento. Tudo tem de ser imediato. Passamos os dias a provar - nem sabemos bem, o quê - e a competir. Não podemos ser ultrapassados nem sequer na fila do supermercado, mesmo que depois cheguemos a casa sem nada realmente urgente para fazer. Importa é ganhar — não perder terreno, nem que seja por 20 centímetros de carrinho. Não há tempo para pausas e reflexões, levando-nos à incapacidade de considerar o outro. É precisamente aqui, neste espaço perdido, que a gentileza ganha relevância. Porque, no meio desta pressa e desta corrida por supostas “vitórias” que nada nos acrescentam, conseguir olhar o outro e tratá-lo com cuidado é um ato de grandeza humana. A gentileza não é uma moda: é uma contra tendência. Ser gentil é sobretudo um ato de inteligência emocional, pois implica domínio das emoções, leitura do outro e escolha consciente, sem perda de identidade. Gentileza não é fraqueza. Não é baixar a guarda, nem abdicar de convicções. É decidir proteger, quando tudo à volta incentiva o confronto ou a indiferença. E tem uma vantagem imediata: Consegue mudar o ambiente. Pedir desculpa quando não é obrigatório, elogiar sem esperar retorno. Um “obrigado” dito com verdade suaviza um clima tenso. Um sorriso sincero desarma defensivas, porque estamos programados para nos ajustarmos a emoções positivas. Uma pergunta simples — “como estás?” —

dita de forma genuína, cria presença e validação. Empatia é isto: reconhecer no outro humanidade, mesmo quando não concordamos com ele. A disponibilidade para ouvir, sem interromper, sem preparar mentalmente a resposta enquanto o outro fala, é talvez um dos gestos mais profundamente transformadores. Ouvir é um ato de humildade. Ouvir é dar espaço. E todos nós precisamos de espaço. E hoje... hoje queremos todos ser ouvidos — mas será que temos a capacidade para ouvir? Tudo isso é firmeza de carácter, não cedência. A tolerância tem o mesmo ADN: não é concordar com tudo; é não destruir o outro pelo simples facto de ser diferente. Tolerar não significa aprovar — significa permitir coexistência. E, na vida real, isso é uma das mais valiosas formas de gentileza. Há gestos gentis, quase invisíveis, mas de extrema importância, tais como ceder prioridade num momento tenso, cumprimentar ou sorrir a quem por nós passa, responder com calma a quem está nervoso, não humilhar quem erra, proteger quem está vulnerável e ajudar sem expectativa de retorno, reconhecer mérito em público. Este último tem um efeito pouco falado: elogiar alguém eleva também quem elogia. Destruir custa pouco — mas nunca engrandece. Construir exige mais — mas transforma. A gentileza não se impõe: contagia. É silenciosa, mas tem impacto acumulativo. Funciona quase como economia moral: tudo o que damos circula e volta — não necessariamente



A disponibilidade para ouvir, sem interromper, sem preparar mentalmente a resposta enquanto o outro fala, é talvez um dos gestos mais profundamente transformadores



de quem recebeu, mas de outro lado qualquer. É assim que nasce comunidade. É assim que se fortalece confiança. É assim que se alimenta reciprocidade. Não é por acaso que muitas negociações desbloqueadas, equipas reconectadas e acordos improváveis, começaram com um gesto gentil. Não com força, mas com espaço. No fim, escolher ser gentil é mágico porque quando esses pequenos gestos se multiplicam, ganham dimensão, geram impacto real e transformam o mundo num lugar mais humano, mais leve e muito melhor para viver. Gentileza é poder — da melhor espécie.



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

PROPRIEDADE HORIZONTAL FRACÇÃO AUTÓNOMA DESTINADA A ESCRITÓRIO

Alteração da utilização para fim habitacional

Sou administrador do condomínio onde vivo e, na iminência da reunião do início do próximo ano, gostaria de esclarecer uma situação que me parece irregular. Embora o nosso prédio seja maioritariamente destinado a habitação, segundo o título constitutivo, tem duas fracções destinadas a comércio no rés-do-chão e, no primeiro andar, duas fracções que pertencem à mesma pessoa e são destinadas a escritórios onde, no decurso do ano, foram feitas obras de vulto. Recentemente, vi nas janelas dos referidos escritórios um anúncio de uma mediadora imobiliária, que contactei para saber detalhes, e disseram-me que as fracções estão à venda... como habitações. Será que toda esta situação é legal? O proprietário das fracções que eram escritórios não teria de ter pedido autorização aos demais condó-

minos para alterar a utilização das mesmas? Em primeiro lugar, convém esclarecer que, efetivamente, a menção do fim a que se destina cada fracção ou parte comum pode, ou não, constar do título constitutivo da propriedade horizontal (tcph). Independentemente de a utilização da fracção estar ou não mencionada no tcph, até ao fim de 2023 era vedado aos condóminos dar às respetivas fracções autónomas um uso diverso do fim a que as mesmas eram destinadas, quer essa finalidade se encontrasse expressa no tcph — caso em que a autorização para a referida alteração teria de ser obtida por acordo de todos os condóminos —, quer apenas constasse no projeto camarário, hipótese em que, para a alteração do uso, apenas seria necessária a aprovação por maioria representativa de dois

terços do valor total do prédio. A partir da entrada em vigor da alteração introduzida pelo decreto-lei n.º 10/2024, ou seja, desde o início de 2024, a alteração do fim a que se destina cada fracção, para uso habitacional, deixou de carecer de autorização dos restantes condóminos. Pelo exposto, tudo indica que o proprietário das fracções autónomas em questão não violou a lei, muito embora esta determine que compete a estas condóminos que alterem a utilização das respetivas fracções autónomas requerer junto da câmara municipal o poder de, por ato unilateral, constante de escritura pública ou de documento particular autenticado, introduzir a correspondente alteração no título constitutivo, comunicando à administração do condomínio a referida alteração no prazo de 10 dias após a sua formalização.



M. Margarida Pereira-Müller

Sarah Mullally Arcebispa de Cantuária, Chefe da Igreja de Inglaterra



A nomeação de Sarah Mullally como a nova Arcebispa de Cantuária marca um momento verdadeiramente histórico. Anunciada em outubro de 2025, tornou-se a primeira mulher a ocupar o cargo de maior proeminência clerical na Igreja de Inglaterra e a líder espiritual mundial dos Anglicanos, com cerca de 85 milhões de fiéis em mais de 165 países. Esta é a 106ª sucessora na Sé de Santo Agostinho, uma linhagem que remonta a mais de 1400 anos, ao missionário Agostinho de Cantuária. A história pessoal de Sarah Mullally é atípica para um primaz, não tendo iniciado a sua vida profissional no clero, mas no campo da saúde. Sarah Elisabeth Bowser nasceu a 26 de março de 1962, em Woking, Surrey, e tem duas irmãs e um irmão. Frequentou a Winston Churchill Comprehensive School e, depois, o Woking Sixth Form College. Enquanto estudava para os exames A-levels, decidiu tornar-se enfermeira em vez de médica, porque queria aplicar uma abordagem holística aos cuidados prestados aos pacientes. A sua escolha de carreira também foi motivada pela sua fé cristã, que mantém desde os 16 anos. Em 1980, começou a estudar para obter um diploma de enfermagem na South Bank Polytechnic, tendo-se tornado Enfermeira Geral Registada em 1984. Em 1992, concluiu o mestrado em estudos interprofissionais de saúde e bem-estar na London South Bank University. Especializou-se em oncologia, vendo o cuidado no Serviço Nacional de Saúde como uma extensão do amor de Deus. Aos 37 anos, alcançou um cargo de liderança nacional, tornando-se Chefe de Enfermagem de Inglaterra (Chief Nursing Officer for England), a pessoa mais jovem a ocupar esta posição. Em reconhecimento à sua notável contribuição para a enfermagem, foi condecorada como Dama Comandante da Ordem do Império Britânico. O seu caminho para o ministério ordenado começou mais tarde, sendo ordenada em 2001. Inicialmente, serviu como ministra. Em 2004 deixou o cargo no governo para se dedicar ao sacerdócio em tempo integral. A sua ascensão continuou e, em 2018, tornou-se a 133ª Bispa de Londres, a primeira mulher a exercer este ministério em cinco séculos da história da diocese, consolidando a sua reputação como uma figura de inclusão e diálogo. A sua nomeação para o cargo de Arcebispa da Cantuária, sucedendo a Justin Welby, ocorre num período de grande turbulência e de desafios complexos para a Igreja. O seu antecessor renunciou em novembro de 2024 após a má gestão de um escândalo de abuso sexual, deixando uma instituição a braços com a necessidade de enfrentar o mau uso do poder e de restaurar a confiança. Os desafios que tem pela frente são múltiplos. Como líder espiritual, deve lidar com o declínio no número de frequentadores da igreja, especialmente entre os mais jovens, e com questões financeiras. Além disso, a Igreja Anglicana está profundamente dividida entre as alas conservadoras, principalmente em África e na Ásia, e os cristãos mais liberais do Ocidente. Sarah Mullally é uma defensora da justiça social, do acolhimento a refugiados, e tem-se destacado como uma ponte de diálogo em questões delicadas como o papel das mulheres e as bênçãos a casais do mesmo sexo. A sua posição progressista enfrenta resistência em partes conservadoras da Igreja Anglicana. No seu primeiro discurso na Catedral de Cantuária, a nova Arcebispa reconheceu a necessidade de abordar as “dinâmicas de poder” que permitiram falhas institucionais. A sua liderança é esperada para ser mais aberta, justa e pastoral, prometendo uma nova era de transformação e diversidade para a Igreja de Inglaterra, uma das últimas grandes instituições britânicas a ser dirigida por homens até agora. Irá iniciar oficialmente o cargo em março de 2026.

Volume de negócios na indústria aumenta

As vendas na indústria registaram um aumento de 1,1% no terceiro trimestre, face a igual período do ano passado, após uma quebra de 1,1% no trimestre anterior, de acordo com dados do INE. Em setembro, o Índice de Volume de Negócios na Indústria registou um crescimento de 0,6%, face ao mesmo mês de 2024, após uma subida homóloga de 0,4% em agosto.

FMI quer que Portugal reduza isenções fiscais

O Fundo Monetário Internacional considera que Portugal deve reduzir as isenções fiscais e melhorar a eficiência da despesa pública, no sentido de garantir o equilíbrio orçamental no próximo ano. O FMI alerta para o impacto das descidas do IRS e do IRC. Defende ainda uma simplificação de processos, de modo a impulsionar a competitividade das empresas.



Portugal e Eslovénia reforçam laços económicos através de acordo entre bancos nacionais

O BPF e o SID Banka firmaram um acordo para impulsionar o investimento e a internacionalização de empresas nos dois países

O Banco Português de Fomento (BPF) e o SID Banka, instituições nacionais de fomento de Portugal e da Eslovénia, assinaram um Memorando de Entendimento que estabelece uma nova parceria estratégica destinada a fortalecer a cooperação económica e o investimento bilateral. O acordo visa criar instrumentos financeiros conjuntos, promover a partilha de conhecimento e facilitar o acesso a novos mercados para empresas portuguesas e eslovenas. O BPF funcionará como ponto de entrada para empresas eslovenas interessadas em investir em Portugal, enquanto o SID Banka apoiará as portuguesas que pretendam expandir-se para a Eslovénia. Segundo Luís Guimarães, chief commercial and international officer do BPF, o entendimento “reflete o compromisso de promover o investimento sustentável e criar oportunidades de negócio que reforcem a competitividade europeia”.

Para Borut Jamnik, presidente do SID Banka, a parceria representa “um passo essencial para fomentar o crescimento sustentável e a inovação, criando as bases para investimentos transfronteiriços e a transição verde e digital da Europa”. A cooperação entre as duas instituições abrangerá setores estratégicos de elevado potencial, como energias renováveis, mobilidade sustentável, tecnologias de informação, indústria farmacêutica e biotecnologia, além de educação, turismo e agricultura sustentável. O acordo também se insere na estratégia do programa português Internacionalizar 2030, que incentiva a diversificação de mercados e o reforço das cadeias de valor europeias.

Fundação "la Caixa" e BPI destinam 6,4 milhões à promoção do interior

A Fundação "la Caixa", em colaboração com o BPI e a Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT), anunciou os vencedores da 7ª edição do programa Promove – O Futuro do Interior, que atribui apoios a fundo perdido no valor total de 6,4 milhões de euros. No total, foram distinguidos 33 projetos e 20 ideias inovadoras que pretendem dinamizar as regiões do interior de Portugal.

**A 7ª edição do
programa Promove –
O Futuro do Interior
apoiará 33 projetos e
20 ideias inovadoras**

Entre os contemplados con-

tam-se 14 projetos de Investigação e Desenvolvimento (I&D) mobilizadores, 19 projetos-piloto e 20 ideias criadas por estudantes do ensino superior. As iniciativas abrangem sobretudo as regiões Centro e Alentejo, mas também o Norte e o Algarve. Destacam-se propostas que aplicam inteligência artificial e robótica à valorização ambiental e social, como a criação de um arquivo digital

sobre migrantes e refugiados ou a gestão sustentável da estepe alentejana.

Outros projetos apostam na valorização de recursos locais — desde o aproveitamento do bagaço da azeitona à reabilitação de patrimônio natural e cultural — e na inovação em saúde e segurança, com ideias como um portafólio de produtos sem aditivos químicos e com certificação contra contaminações em bebidas.



GOSTAVA DE NÃO TER RAZÃO

SNS: uma utopia perigosa para a saúde dos portugueses



JANUS

O Serviço Nacional de Saúde enfrenta um problema estrutural que nenhum Ministro conseguirá resolver, por mais competente que seja. O contexto atual é muito diferente daquele em que o SNS foi criado, mas continua-se a fingir que nada mudou, invocando direitos constitucionais sem encarar a realidade. O método habitual para contornar as dificuldades tem sido injetar dinheiro, alimentando uma máquina voraz sem atacar as causas nem melhorar a gestão do sistema. O SNS sofre fortemente com o fator demográfico: uma população envelhecida, que exige mais cuidados médicos e mais medicamentos; e o aumento da imigração, que o utiliza em igualdade de circunstâncias, mas que, por vezes, dá lugar a um verdadeiro “turismo de saúde”. Esta pressão é crescente e insustentável. A isto junta-se a ideologia política. O Governo de António Costa reduziu os horários de trabalho para 35 horas e desfez modelos que funcionavam, como as Parcerias Público-Privadas em hospitais essenciais (Loures, Vila Franca de Xira, Braga). Essas decisões, tomadas por puro revanchismo político, agravaram a falta de eficiência e a escassez de recursos. Existe ainda um problema cultural raramente abordado: as maiores disfunções — urgências fechadas, ruturas e demissões — concentram-se em Lisboa e no Sul, enquanto no Norte, com condições idênticas, o sistema funciona melhor. Falar disso incomoda, mas é um facto. Está na hora de uma reforma estrutural do SNS, que o despolitize e impeça que continue a ser arma de arremesso partidário. Os utentes — sobretudo os que dependem exclusivamente do sistema público — são as principais vítimas deste ciclo. Urge criar um modelo moderno, articulando o setor público, privado e social, gerido por profissionais competentes. Há exemplos de sucesso na Europa que podem servir de referência, adaptados à realidade portuguesa. Falta coragem para mudar e sobram discursos e manipulações mediáticas, que confundem e desinformam.

Tal como Fernando Alexandre demonstrou ser possível governar a Educação, talvez surja alguém capaz de reformar a Saúde — como o fez Paulo Macedo —, desde que lhe sejam exigidos resultados possíveis, não utopias inatingíveis.

PRR: REPROGRAMAÇÃO É UM ATESTADO DE INCAPACIDADE

Portugal continua a reprogramar o PRR e o PT2030 para tentar não perder fundos europeus. A comunicação social apresenta estas reprogramações como vitórias e exalta o Ministro da Economia, mas elas são, na verdade, um sinal de falhanço: os programas estão mal concebidos e pior executados. As entidades gestoras são ineficazes e os destinatários errados — há demasiado Estado e pouca iniciativa privada. De reprogramação em reprogramação, o país exhibe a sua incapacidade de aplicar eficazmente os fundos comunitários. Seria preferível viver sem eles, obrigando-nos a ser mais criteriosos, proativos e comprometidos com a competitividade e o investimento produtivo. Falta-nos foco e estratégia. Basta recordar o resgate financeiro de 2011 e o memorando com a “troika”: obrigaram-nos a reformar, agir e obter resultados — e o país melhorou. No entanto, passada a crise, desprezámos as lições aprendidas e até quem nos ajudou. As cores do Governo mudam, mas a inércia e a procrastinação persistem, transformando-se num traço cultural que bloqueia o progresso. Se nada mudar, voltaremos a precisar que outros nos digam o que fazer para nos salvarmos de nós mesmos. Não temos emenda.

EUROPA: A SUSTENTABILIDADE ESTÁ A MATAR A COMPETITIVIDADE

A Europa quis ser o paladino do mercado livre, acreditando que ajudaria o desenvolvimento dos países pobres. Mas países como a China tornaram-se potências globais, mantendo ainda tratamento preferencial da Europa — uma ingenuidade ou, talvez, interesse oculto. O mesmo se passou com a sustentabilidade: a União Europeia quis ser exemplo mundial e líder moral na luta climática, impondo metas e regras rígidas que só ela cumpre. O resultado é um continente amarrado a compromissos que os outros ignoram. Vivemos numa casa global: pouco adianta ter uma sala limpa se o resto da casa está sujo. Ao impor padrões ambientais que os outros não seguem, a Europa encarece a

produção e perde competitividade. Países terceiros vendem produtos mais baratos, fabricados sem restrições ambientais, destruindo o tecido produtivo europeu. A União Europeia é hoje dominada por uma burocracia distante da realidade, que vive do conforto dos regulamentos e discursos, ignorando os problemas reais dos cidadãos e das empresas. A sustentabilidade tornou-se moda, mas dificilmente negócio, porque o consumidor não quer pagar mais pelo “verde”. E enquanto a Índia, a China e os EUA aliviam as regras ambientais por falta de retorno económico, a Europa insiste numa ética que pode custar-lhe o futuro. As certificações ESG estão em declínio global, mas Bruxelas continua a impô-las como símbolo moral. A Europa arrisca o maior erro da sua história: destruir a própria economia e ficar décadas atrás das potências que prosperam à custa da sua ingenuidade.

UCRÂNIA: A GUERRA QUE PERDURA

A guerra na Ucrânia ameaça prolongar-se indefinidamente. Putin não quer a paz — o conflito garante-lhe sobrevivência política e pessoal. O desfecho só acontecerá quando pelo menos dois de três atores — Rússia, EUA e China — o desejarem. Moscovo quer prolongar a guerra; Washington, embora pressionando pela paz, tem outros focos; e Pequim, com frieza estratégica, espera o cansaço dos restantes, beneficiando-se da fraqueza russa, comprando-lhe energia barata e reforçando a sua influência. A China, paciente e calculista, vê a Rússia enfraquecer e os EUA distraírem-se com outras regiões, preparando-se para afirmar a sua hegemonia global. A Europa, por sua vez, é um mero espectador. Apoia a Ucrânia militar e financeiramente, reconhecendo nela um escudo contra o expansionismo russo, mas não é levada a sério nem por Moscovo, nem por Washington ou Pequim — reflexo da sua impotência geopolítica. Quase quatro anos de conflito e centenas de milhar de mortos depois, resta a admiração pela resistência ucraniana e pela liderança de Zelensky, exemplo de coragem num tempo em que muitos trocam liberdade por submissão.

OCIDENTE: GUERRA EXISTENCIAL

A geopolítica sempre identificou um “heartland” — a Rússia e a Europa Central — como foco de ameaça global, devendo ser contido por potências



Talvez seja tempo de se avançar para um modelo mais moderno, em que o SNS seja substituído por um sistema, articulado entre o público, o privado e o terceiro sector



periféricas (“rimland”). Durante a Guerra Fria, o equilíbrio foi garantido pela NATO, unindo EUA, Canadá e Europa Ocidental contra a URSS. Esse equilíbrio desfez-se com o surgimento de novas potências (China, Índia, Turquia) e com o isolacionismo americano. Hoje, alianças improváveis entre China e Rússia, ou entre Rússia e Índia, enfraquecem o Ocidente. A antiga coesão atlântica está em risco, e potências regionais não alinhadas aproveitam para desafiar a ordem liberal. O mundo multipolar é mais instável, e o Ocidente parece perder confiança e identidade. Será preciso redefinir o “heartland” e o “rimland”? Talvez. Mas antes que a água turva da nova ordem mundial assente, muito ainda acontecerá. O certo é que o Ocidente precisa de se reencontrar com os seus valores fundadores — a liberdade individual, o humanismo, o primado do direito e da cultura. Enquanto o Ocidente se envergonha da sua história e duvida dos seus princípios, jamais poderá construir o futuro. Os regimes autoritários crescem porque acreditam na sua força, enquanto o mundo livre duvida da sua. Vivemos uma guerra existencial — e os nossos adversários sabem-no melhor do que nós. Pior ainda: muitos deles estão dentro do nosso próprio campo, alimentados pela nossa condescendência.

LAPIDAR
“Que terrível época vivemos, em que idiotas governam cegos!”
William Shakespeare



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.



EVENTO DESTACA VANTAGENS FISCAIS, SEGURANÇA E RENTABILIDADE NO MERCADO IMOBILIÁRIO

Dubai quer ser a maior capital económica do mundo



Especialistas internacionais analisaram o crescimento imparável do Dubai e o seu posicionamento estratégico para se tornar a maior capital económica global.

O Dubai pretende consolidar-se como a maior capital económica global, impulsionado por políticas fiscais únicas, estabilidade política e um mercado imobiliário em forte expansão. Esta foi a principal conclusão do primeiro evento imobiliário mundial, “Transformando Visão em Legado”, promovido pela Brain Power, que reuniu investidores e especialistas internacionais em Lisboa para debater o crescimento imparável do emirado.

Os oradores Siddharth Bhardwaj (GUILD Real Estate), Harish Prithvi (AIX Investment Group) e Rohan Pradhan (Sobha Realty) destacaram as razões pelas quais o Dubai ultrapassou as grandes metrópoles internacionais, tornando-se uma referência mundial em investimento e atração de talento. O emirado atrai atualmente 81% de todo o investimento estrangeiro nos Emirados Árabes Unidos, sustentado por uma economia estável, elevada qualidade de vida e uma fiscalidade competitiva —

com 0% de imposto sobre rendimento, propriedade e mais-valias.

Retorno atinge 25% ao ano

Segundo Siddharth Bhardwaj, “o Dubai é mais do que uma cidade — é o futuro do investimento global”, sublinhando que as rentabilidades no setor imobiliário variam entre 10% e 20% ao ano, podendo atingir 25% em projetos premium. Em zonas como Hartland ou Solis, a valorização média ronda 40% a 50% em cinco anos, podendo chegar a 100% na ilha Siniya, onde a procura supera largamente a oferta.

Outro tema central do encontro foi o Visto Gold dos Emirados Árabes Unidos, acessível através de investimentos imobiliários a partir de 2 milhões de dirhams (cerca de 500 mil euros). O programa oferece residência por dez anos, direito à reunificação familiar e propriedade total de negócios, sem necessidade de patrocinador local — benefícios que têm

atraído um número crescente de investidores europeus, incluindo portugueses.

Durante o painel de promotores, Rohan Pradhan, da Sobha Realty, apresentou o portefólio de projetos emblemáticos que redefinem o skyline do Dubai, enquanto Harish Prithvi, da AIX Investment Group, destacou o ambiente regulatório seguro e os modelos de investimento com retorno até 24%, sustentados por ativos imobiliários de elevada liquidez.

O encontro terminou com uma análise comparativa entre Portugal e o Dubai, evidenciando as diferenças estruturais entre ambos os mercados. Os especialistas sublinharam que, enquanto Portugal enfrenta escassez de oferta e elevada carga fiscal, o Dubai oferece um ambiente fiscal neutro, estabilidade política e rendimentos mais atrativos — fatores que estão a levar um número crescente de investidores portugueses a diversificar o seu portefólio para o Golfo.



Mobilidade e Competitividade



RUI SARAIVA
Economista Conselheiro da
Ordem dos Economistas
Membro do Conselho de
Administração da STCP

É inquestionável a importância dos transportes públicos para a competitividade das cidades e das áreas metropolitanas. Uma cidade que esteja obstipada, uma área metropolitana que se encontre bloqueada, que não tenha uma boa rede de transportes públicos pesados de passageiros e que, por esse motivo, não assegure boas, eficientes e eficazes, alternativas de mobilidade para os seus cidadãos, para os seus trabalhadores e para os visitantes, acabará por definir e deixar de ser um polo de atração de pessoas, de captação de negócios, e levará ao afastamento das decisões de novos investimentos.

As políticas públicas no que respeita à mobilidade das áreas urbanas devem ter sempre no seu centro, como primeira e como principal opção, os transportes públicos pesados, de passageiros e de mercadorias, e só a partir daí podem e devem derivar para outro tipo de preocupações. Nos últimos anos temos ouvido muito falar no espaço público de micromobilidade, de micrologística, de mobilidade suave, de ‘primeira-milha’, de ‘última-milha’, de ciclovias, de transporte partilhado, de plataformas tecnológicas, de TVDE’s, de pedonalização, e é importante falar disso, mas tão só e apenas como complemento e nunca como solução primeira para os cada vez mais evidentes problemas de mobilidade das cidades e das áreas metropolitanas.

Em todo o mundo as populações estão cada vez mais a concentrar-se nas cidades, nas áreas urbanas e nas grandes metrópoles, que sofrem com essa enorme pressão, e crescem de dimensão e sobem de escala, provocando graves problemas sobretudo ao nível da habitação e principalmente ao nível da mobilidade. Porque os ritmos de ajustamento e desenvolvimento das infraestruturas de transportes e de crescimento da oferta de habitação são sempre muito mais lentos, as soluções são complexas e difíceis de

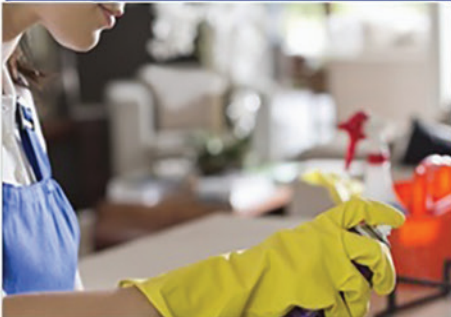
corresponder em tempo útil e de forma adequada às cada vez maiores exigências populacionais. A gestão do território e do espaço urbano torna-se um desafio, porque exíguo e imensamente disputado, por todos os que nele querem estar, habitar, circular ou operar. E as decisões políticas nunca conseguirão agradar a todos porque, ao assegurar respostas favoráveis a uns, serão subsequentemente sujeitas às críticas daqueles que se achem prejudicados ou preteridos.

Devem-se continuar a desenvolver as redes de transportes ferroviários suburbanos, pesados de passageiros e pesados de mercadorias, que assegurem as principais entradas e saídas de pessoas e bens das grandes metrópoles; também se devem manter as apostas públicas na expansão das redes de metros, seja o metro ligeiro de superfície, seja o sistema de metro enterrado, que assegurem as ligações intra-cidades, nunca esquecendo a fundamental aposta na contínua modernização e maior capacitação dos operadores de transportes públicos rodoviários pesados de passageiros, com características mais capilares e com melhores condições de mais rapidamente conseguir responder às crescentes pressões populacionais. Enquanto os investimentos públicos nas redes metropolitanas de transportes ferroviários demoram mais a serem desenhados, planeados e implementados, os investimentos nos transportes públicos rodoviários urbanos são de mais fácil execução e podem ser uma perfeita primeira e mais imediata resposta, que depois seja complementada e até mesmo substituída por soluções mais pesadas. Exige-se assim coragem e determinação na definição de políticas públicas, e na tomada de opções, sempre na defesa dos transportes públicos pesados, de grande capacidade, os únicos capazes de dar respostas adequadas às reais necessidades das populações, de todos os estratos sociais, e que assim assegurem as sustentabilidades económica, social e ambiental.

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.

PUB

Peça já o seu Orçamento Grátis!



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

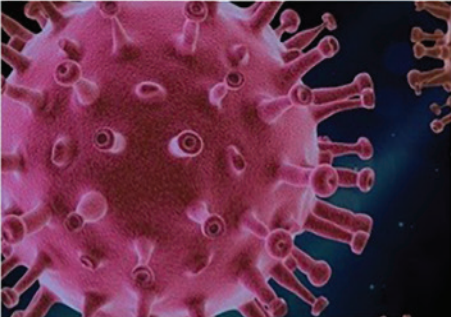


22 940 4025
biodouro.com

Qualidade e Organização, são os nossos princípios básicos.



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



BIODOURO / COVID-19
Desinfecção Coronavírus



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

Ócio & Negócios

Portugal a duas velocidades: Lisboa acelera, o Interior ainda procura a embraiagem

Os novos dados do INE confirmam o que o GPS do país já suspeitava: Portugal continua a duas velocidades. Lisboa vai a 120 na faixa da esquerda, enquanto o Interior Norte segue a 40, atrás de um trator e com o pisca ligado há três quilómetros.

Em concelhos como Vimioso ou Baião, o poder de compra é três vezes menor do que em Lisboa. Ou seja, o que na capital dá para um café e um pastel de nata, no Douro dá para o lanche, o jornal e talvez meio frango assado. Há quem lhe chame desigualdade regional; outros preferem o



termo técnico: “realidade geográfica intransponível sem autoestradas e investimento”.

Lisboa e Porto concentram

quase metade do poder de compra nacional, o que faz do resto do país uma espécie de “modo poupança”. A culpa, dizem os autarcas, é da falta de políticas de coesão. Já os lisboetas, entre dois brunches e um T1 a 400 mil euros, juram que também sentem dificuldades — sobretudo em estacionar.

O retrato é claro: Portugal continua dividido entre quem compra casas e quem cultiva batatas. Mas atenção: no interior, ao menos o silêncio ainda é gratuito — e não precisa de aplicação para ser ativado.

‘Job hopping’: saltar de emprego em emprego é o novo desporto nacional

Antigamente, mudar de emprego de dois em dois anos era sinal de instabilidade. Hoje é estratégia de crescimento profissional — e ginástica emocional. O job hopping transformou o CV num verdadeiro álbum de cromos: “colecione experiências e mude quando quiser, sem repetir a empresa”.

Os jovens já não perguntam “onde trabalha?”, mas sim “em que fase da sua carreira está esta semana?”. Cada entrevista é um speed date laboral: dez minutos para ver se há fit cultural antes de passar à próxima.



Os defensores do fenómeno garantem que mudar de trabalho é a melhor forma de apren-

der depressa, alargar horizontes e aumentar o salário — embora o único aumento garantido pareça ser o do stress durante o período experimental.

Já os patrões vivem em sobresalto. Contratam alguém e tratam-no com tanto cuidado que até o café vem com nota de agradecimento. Tudo para evitar o e-mail fatídico: “Foi incrível, mas encontrei um novo desafio... noutra empresa.”

Moral da história: o candidato é o nómada moderno do mercado de trabalho — sem tenda, mas com LinkedIn Premium.

IUC não sobe, só muda o humor dos contribuintes

O Governo garante: o IUC não vai aumentar. Nem para carros antes de 2007, nem depois. Nem híbridos, nem “gasolinas de estimação”. A única alteração é o timing do pagamento — e a possibilidade de fazê-lo em prestações. Ou seja, não pagamos mais, apenas mais vezes.

O Ministério das Finanças assegura que esta medida “facilita o cumprimento voluntário”. Traduzindo: o contribuinte continua a chorar, mas agora em prestações mensais e emocionalmente gerí-



veis. É quase um Netflix fiscal: paga-se pouco de cada vez, mas o drama nunca acaba.

O Governo jura que a intenção é “evitar esquecimentos”. Afinal, quem é que nunca acordou às três da manhã com o pânico existencial de ter o IUC por pagar? Agora, com a agenda para a simplificação fiscal, promete-se “menos stress e mais civismo” — o que soa a campanha de spa para carros.

Em resumo: o imposto não sobe, o bolso continua leve e o humor do contribuinte... em modo diesel — demora a aquecer, mas lá vai andando.

Troca por troca no mercado imobiliário

No mercado português, onde comprar casa é quase um desporto radical, surge a nova moda: a permuta de imóveis. É simples — em vez de vender a sua casa e rezar por uma boa taxa de juro, troca-a diretamente com alguém que também anda farto da vista da vizinha. É o swing do tijolo.

A fórmula parece mágica: menos impostos, menos burocracia e a possibilidade de mudar de casa sem enfrentar intermediários que “só querem ajudar”. O IMT incide apenas sobre a diferença de valor entre as casas — um peque-

no alívio fiscal que faz qualquer contribuinte sorrir mais do que um crédito aprovado.

Mas há um detalhe: encontrar o par ideal. Porque, sejamos honestos, não é todos os dias que alguém com uma moradia em Cascais quer trocar por um T2 em Massamá “com vista desafogada”. As imobiliárias já sonham com uma app chamada CasaMatch, onde os utilizadores fariam match ao som de notificações do registo predial.

E cuidado: se revender o imóvel no ano seguinte, lá se vai a isenção. É o equivalente fiscal a sair



com alguém e voltar para o ex.

Moral da história: no amor e na habitação, o segredo está em encontrar quem queira o que temos — e esteja disposto a trocar.

Ryanair dá adeus ao papel e olá à ansiedade digital

Prepare o telemóvel, atualize a app e carregue a bateria: esta semana, a Ryanair entra oficialmente na era do “faça você mesmo... mas sem papel”. A companhia irlandesa vai abolir os cartões de embarque impressos, substituindo-os por versões digitais na aplicação myRyanair. A ideia é “modernizar a experiência” — o que, em linguagem aérea, normalmente significa “não se esqueça de levar o carregador”.

Segundo a empresa, cerca de 80% dos passageiros já usam cartões digitais. Os outros 20% — avós, esquecidos e fãs do cheiro do papel — terão agora de confiar no Wi-Fi do aeroporto e na boa vontade dos stewards. A Ryanair garante que o cartão fica disponível offline; resta saber se o mesmo se aplica ao humor do passageiro quando o telemóvel morre aos 10 minutos do embarque.

A medida promete poupar 300 toneladas de papel por ano — o



equivalente a vários manuais de instruções sobre como reclamar com a companhia. A Deco, por sua vez, já levantou voo jurídico, acusando a transportadora de “obrigar o passageiro a descarregar a app sem necessidade técnica”.

Moral da história: na Ryanair, o embarque é digital, mas o stress continua analógico. Boa viagem — e não se esqueça de levar o powerbank.

Emirates voa tão alto que o lucro já precisa de máscara de oxigénio

A Emirates continua a provar que é mais fácil ver um avião aterrar na Lua do que vê-la ter prejuízo. O grupo anunciou um lucro semestral recorde de 12,2 mil milhões de dirhams — o que, em linguagem comum, equivale a muitos zeros e ainda mais mi-lhas acumuladas.

Enquanto as companhias europeias fazem contas à bagagem de mão, a Emirates conta os milhões e distribui dividendos como quem oferece toalhas quentes a bordo. Sheikh Ahmed bin Saeed Al Maktoum celebrou o feito com a serenidade de quem já sabe que o saldo de caixa é tão grande que podia comprar metade do espaço aéreo da Europa e ainda sobrar troco para mais um A350.

O segredo? Cabines premium, passageiros felizes e preços que



desafiam a gravidade — a do bolso. A Dnata também lucrou, provando que até o transporte de bagagens pode ser rentável quando feito com glamour árabe.

Se continuar assim, o grupo vai precisar de uma nova categoria de assento: “Classe Milionária”. E, quem sabe, no próximo semestre, o Sheikh já anuncie voos diretos para o lucro... sem escala.

Euro digital: finalmente uma moeda que não se perde debaixo do sofá

Prepare-se, caro cidadão europeu, porque o dinheiro vai deixar de cheirar a couro da carteira e começar a cheirar... a Wi-Fi. O Banco Central Europeu promete um euro digital: mesmo valor, zero notas e uma nova desculpa para dizer “não tenho trocos”.

Segundo os estudos, apenas 10% dos portugueses sabem o que é o euro digital — o que significa que 90% ainda acham que é mais uma app do MB Way. Mas calma: este euro não se gasta em criptomoedas nem dá cashback. É apenas o seu dinheiro... com menos pó e mais PIN.

O BCE garante que será seguro, simples e universal. Tradução: só vai falhar quando a internet cair. A vantagem? Nunca mais perderá moedas nas máquinas de



café — embora o café continue a custar o mesmo.

Os portugueses querem um sistema fácil, privado e gratuito. E quem não quer? O problema é que, quando algo é “digital”, acaba sempre a pedir atualizações, senhas e autenticações por SMS.

Em resumo: o euro digital é o futuro — se a bateria do telemóvel aguentar.

Ócio & Negócios

Boom empresarial: Portugal abre empresas como quem abre cafés

Entre janeiro e outubro nasceram 45 mil novas empresas — o maior número em 20 anos. É oficial: o português já não sonha com um T3 na cidade, sonha com um NIF de pessoa coletiva. Há startups para tudo: desde consultorias de “consultoria” a aplicações que ensinam a abrir... mais empresas.

O setor imobiliário lidera o crescimento, porque o negócio das casas continua a dar lucro, mesmo que ninguém consiga comprá-las. Logo a seguir vem a construção, que está tão ativa

que o cimento devia ter direito a um subsídio de produtividade. Entretanto, os encerramentos e as insolvências descem, o que prova que o espírito empreendedor é mais resistente do que os cabos de fibra da Meo. No Norte, o ritmo é tão forte que o próximo passo pode ser abrir empresas especializadas em abrir outras empresas — e faturar à comissão.

Claro, o desafio será mantê-las abertas até dezembro. Mas não há problema: se correr mal, abre-se outra em janeiro. A burocracia é a mesma, mas a esperança é nova.

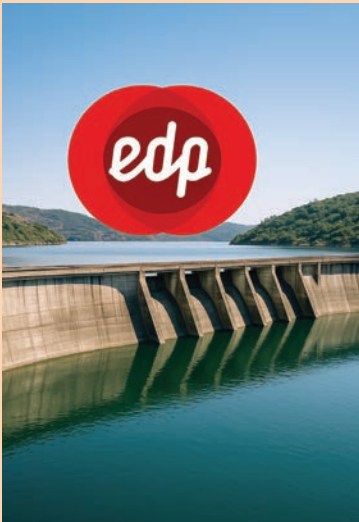
EDP garante transparência total, tão clara como a água das barragens

A EDP assegura que a venda das suas barragens foi “perfeitamente transparente” — expressão que, em Portugal, costuma anteceder longas investigações e debates sobre... transparência. Miguel Stilwell d’Andrade, presidente executivo, diz que o negócio foi “igual a tantos outros”. O que é, convenhamos, a frase mais tranquilizadora — e mais assustadora — que um contribuinte pode ouvir.

O Ministério Público concluiu que não há crime, mas que o Estado ainda tem 335 milhões de euros por cobrar. A EDP respondeu com sere-

nidade: “Pagaremos se for devido.” É o equivalente empresarial de “depois logo se vê”. O gestor garante que a empresa está “colaborativa” com todas as entidades — provavelmente com o mesmo entusiasmo com que um aluno colabora num exame surpresa. E recusa criar provisões porque “não sente necessidade”. Claro, quem sentiria necessidade de guardar 335 milhões?

No fim, tudo indica que as barragens continuam a gerar energia — só que, por enquanto, alimentam sobretudo o suspense. Transparente? Sim. Como a água... logo a seguir à cheia.



Mercadona instala-se no “coração” do Porto e promete bater forte na concorrência



A Mercadona vai abrir uma nova loja no HOP – Heart of Porto, o novo espaço comercial de 70 milhões de euros que substitui o velho La Vie. É oficial: o supermercado espanhol acaba de marcar território no miocárdio da Invicta. Se fosse um filme, chamar-se-ia “Amor em tempos de promoções”.

O HOP terá escritórios, rooftop, bar e até balneários com chuveiros — tudo o que um portuense precisa antes de enfrentar uma fila para o bacalhau congelado. A Mercadona promete “proximidade à cidade e à sua dinâmica”. Tradução: vai ser impossível atravessar a Rua de Santa Catarina sem sair de lá com três detergentes, um presunto e um pão que cheira a Espanha.

O investimento de 70 milhões de euros mostra que o coração do Porto ainda bate — e bate com marcas próprias. Ao lado do Mercado do Bolhão e do Rivoli, o HOP quer ser o novo ponto de encontro entre cultura e promoções.

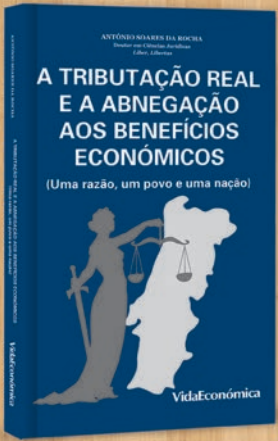
No fundo, é o casamento perfeito: uma cidade com alma e uma marca que sabe vender corações... em conserva.

EDIÇÕES A NÃO PERDER

VidaEconómica GRUPO EDITORIAL



Título: Transformação no E-Commerce: do presente ao futuro
Autor: Tiago Almeida Nogueira
Págs.: 160 **P.V.P.:** € 18,50 **P.V.P. c/desconto:** € 16,65



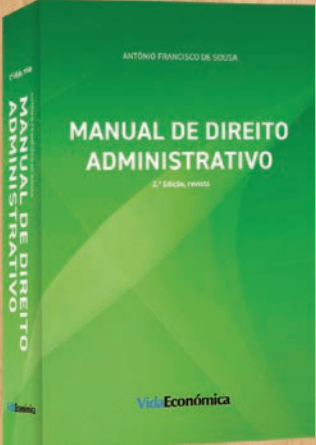
Título: A Tributação Real e a Abnegação aos Benefícios Económicos
Autor: António Soares da Rocha
Págs.: 192 **P.V.P.:** € 20 **P.V.P. c/desconto:** € 18



Título: Manual Prático de Inteligência Artificial
Autoras: Anabela Mesquita Maria João Castro Isabel Vieira
Págs.: 224 **P.V.P.:** € 18 **P.V.P. c/desconto:** € 16,20



Título: Desafios Aduaneiros
Coordenação: Maria Carmen Fantini e Fernando Ramos
Págs.: 368 **P.V.P.:** € 20 **P.V.P. c/desconto:** € 18



Título: Manual de Direito Administrativo - 2ª Edição
Autor: António Francisco de Sousa
Págs.: 960 **P.V.P.:** € 48 **P.V.P. c/desconto:** € 43,20



Título: Fundamentos para a Gestão do Conhecimento
Autoras: Paula Peres e Anabela Mesquita
Págs.: 128 **P.V.P.:** € 14 **P.V.P. c/desconto:** € 12,60

10% DESCONTO IMEDIATO

VidaEconómica

R. Gonçalo Cristóvão,
14, r/c • 4000-263 PORTO
<http://www.grupovidaeconomica.pt/pt-pt/livraria-online>
encomendas@grupovidaeconomica.pt
223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional)

Nome _____
Morada _____ C. Postal _____
Nº Contribuinte _____ E-mail _____
☐ SIM. Solicito o envio de _____ exemplar(es) dos livros abaixo indicados:
☐ Transformação no E-Commerce: do presente ao futuro - € 16,65
☐ A Tributação Real e a Abnegação aos Benefícios Económicos - € 18
☐ Manual Prático de Inteligência Artificial - € 16,20
☐ Desafios Aduaneiros - € 18
☐ Manual de Direito Administrativo - 2ª Edição - € 43,20
☐ Fundamentos para a Gestão do Conhecimento - € 12,60
☐ Pago por transferência bancária para o IBAN PT50 0033 0000 45313889113 05 (é necessário enviar comprovativo)
☐ Para o efeito envio cheque/vale nº _____, s/ o _____, no valor de € _____
☐ Solicito envio de referência de multibanco para o email _____
☐ Solicito o envio à cobrança. (Acréscem € 5 para despesas de envio e cobrança).
ASSINATURA _____
* Portes grátis em encomendas superiores a €30.
☐ Autorizo que a Vida Económica Editorial S.A. trate e utilize os meus dados pessoais, constantes deste formulário, para efeito de ações de marketing e promoção de produtos, serviços, campanhas e eventos da Vida Económica Editorial S.A. Mais declaro ter sido informado que a qualquer momento poderei requerer o apagamento ou retificação dos meus dados pessoais, bem como opor-me a qualquer outra forma de tratamento desses dados, de acordo com a Política de Privacidade disponível em: <http://www.vidaeconomica.pt/politica-de-privacidade>.

NEGÓCIOS E EMPRESAS

ANDRÉ VENTURA NO ICPT

“Crescimento do PIB de 1% ao ano é um desastre”

VÍTOR NORINHA
vnorinha@gmail.com

Muito crítico dos políticos passados e atuais, André Ventura, presidente do partido Chega e candidato presidencial, aproveitou o debate do International Club of Portugal (ICPT) para afirmar que um país com o PIB a crescer 1% ao ano, nos últimos 30 anos, é um desastre. Crescer 1% ao ano e continuar a aplicar a mesma receita é algo impossível e traduz-se num desastre, apontou o presidente do Chega no mais recente almoço-debate do ICPT. Frisou que o país nunca irá funcionar enquanto mantiver a cultura da subsidi dependência e o parasitismo à custa do Estado. Ventura criticou ainda o sistema político, afirmando que “os políticos de sempre criam estruturas de lobby só para fazer lobby,

porque sabem que o lobby é a sua garantia de futuro. Sabem que, se tiverem força junto dos principais partidos e de quem decide, estarão sempre com os seus lugares garantidos, com linhas de financiamento abertas e créditos nos bancos.” O resultado de tudo isto, afirmou, é os políticos “dizerem-nos que temos de importar mão de obra imigrante”. E isso é claro, sublinha, “pois, se ninguém quer trabalhar, já que recebe mais da Segurança Social, claro que temos de ter mais imigração”. Este problema, acrescenta, não é apenas demográfico, mas também estrutural e económico. **OE2026** Sobre o Orçamento do Estado para 2026, André Ventura cri-



ticou a dualidade da posição do Governo de Luís Montenegro ao anunciar que o IRC vai descer um ponto percentual para as empre-

sas, quando o partido propunha uma descida de dois pontos. Considera preocupante que o Executivo conte com mais milhões de euros de receita fiscal — parte dela proveniente dos combustíveis — penalizando fortemente os empresários, sobretudo os do interior. Realçou que é muito pior um aumento dos combustíveis do que deixar cair um ponto do IRC. Sublinhou que ninguém acredita que o país vá gerar mais 500 milhões de euros de receita fiscal através do aumento do consumo, e advertiu que os futuros aumentos — quando 55% do preço dos combustíveis são impostos — serão letais para as empresas. Concluiu afirmando que “temos de nos livrar da mentalidade de que se deve distribuir a quem vai dar votos”.

Hermenêutica



VÍTOR NORINHA
Jornalista
vnorinha@grupovidaeconomica.pt

Famílias e empresas vivem no “fio da navalha”

O esforço financeiro diário de famílias e empresas está a crescer e não há medidas que consigam atenuar todos os perigos inerentes. Falemos de famílias e do principal problema do país que é a habitação. Um recente estudo do portal Idealista diz-nos que o esforço financeiro para arrendar casa no país continua muito elevado e estará, numa média, em 83% do rendimento disponível. Os dados são do 3º trimestre e dizem-nos que a taxa de esforço para a compra de casa é um pouco melhor, mas está nos 70% em termos de média nacional. E se se analisar as piores e as melhores cidades as conclusões são ainda mais assustadoras, com uma taxa de esforço de 100% para arrendar casa no Funchal, de 93% na cidade de Faro e de 83% em Lisboa. Na compra de casa, Lisboa obriga a uma taxa de esforço de 111%, o que significa que todo rendimento disponível para comprar não chega e os felizes proprietários recorrem à família ou a outros modelos para conseguirem entrar no mercado da habitação. Ainda na compra de casa, o Funchal tem uma taxa de esforço de 99%, ou seja, tudo o que o agregado familiar ganhar será para pagar o empréstimo hipotecário, e Faro obriga a alocar 93% do que se ganha para a compra. Em contraste, as cidades mais baratas para comprar são Guarda e Castelo Branco com 18% de esforço do rendimento disponível, e dentro da fasquia dos 20% estão as cidades de Portalegre, Bragança, Beja e Vila Real, cidades distantes dos centros populacionais. Tudo isto significa um esforço desmesurado

das famílias para obterem uma casa condigna e nenhuma das medidas públicas parece ter efeito na solução deste problema. No mercado imobiliário há sinais de que as apostas dos promotores nos segmentos médio e médio alto da habitação estará a atingir níveis de saturação, enquanto há grandes falhas de habitação no arrendamento acessível e na compra de habitação a preços controlados. É necessário descobrir o modelo para incentivar promotores privados e públicos a trabalharem no segmento médio baixo, onde a carência é tremenda. Mas também as empresas enfrentam desafios constantes e, socorrendo-nos de um estudo do segurador Crédito y Caución, concluímos que as dificuldades dos clientes em pagar, ameaça a vida das empresas, sobretudo das PME. Refere o segurador de crédito comercial que o impacto do crédito malparado no tecido empresarial continuou em níveis muito elevados ao longo deste ano, com 70% das empresas a relatarem que sofreram impactos significativos de atrasos de pagamentos de clientes e, mais, cerca de 11% das empresas inquiridas mostram que correm o risco de fechar devido aos incumprimentos. Isto é gravíssimo. É que 38% das empresas dizem que os atrasos dos clientes provocam aumento de custos financeiros, e 34% dizem que não irão crescer pelo mesmo motivo. Isto são situações que nos obrigam a pensar e que nos levam a concluir que andam todos “no fio da navalha”, ou seja, toda a pequena economia pode implodir.



JOSÉ MARTINO
Consultor em
Desenvolvimento
Territorial

Educação Ambiental 2030

Participei, no auditório da CCDR-Centro, em Coimbra, na segunda sessão pública de construção da Estratégia Nacional de Educação Ambiental 2030 (ENEA 2030), revisão da ENEA 2020, aprovada pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 100/2017. O tema da sessão foi “Restaurar os Ecossistemas”. A primeira sessão decorreu em Gondomar, a 30 de outubro, subordinada ao tema “Economia Circular”, e as próximas sessões temáticas serão: 20 de novembro, em Évora – “Usar a Água com Eficiência”; 27 de novembro, em Faro – “Proteger os Oceanos”; e 2 de dezembro, em Lisboa – “Agir pelo Clima”. Seguir-se-á um período de consulta pública em 2026 e, posteriormente, a aprovação final em Conselho de Ministros. O evento de Coimbra reuniu um painel diversificado de especialistas: Pedro Prata (Rewilding Portugal), Mário Oliveira (Instituto Politécnico de Leiria), Maria de Jesus Fernandes (Ordem dos Biólogos) e Helena Freitas (Universidade de Coimbra / Fundação de Serralves), tendo como moderadora a bióloga Milene Matos. Os intervenientes abordaram a educação ambiental, as políticas públicas, o estado da arte e o contexto social face às questões ambientais, resíduos, separação e deposição em aterro, entre outros. No entanto, foram feitas poucas referências diretas ao restauro dos ecossistemas, tema central da sessão, que acabou por não servir de verdadeiro mote às intervenções. Como acontece com demasiada frequência — e o que não deveria ser tido como normal —, o evento não

começou à hora prevista. O número elevado de intervenientes em relação ao tempo disponível levou à tentativa de otimizar cada apresentação, o que, naturalmente, não foi possível. Além disso, praticamente todas as intervenções ultrapassaram o tempo estipulado, o que reduziu significativamente o espaço para perguntas e debate, deixando poucos participantes com oportunidade de intervir e de haver o respectivo debate. Ainda assim, o evento valeu a pena pelas intervenções de José Pimenta Machado, presidente da Agência Portuguesa do Ambiente (APA), e de João Manuel Esteves, Secretário de Estado do Ambiente. O primeiro apresentou o documento da ENEA 2030, estruturado em cinco eixos temáticos: Agir pelo Clima, Usar a Água com Eficiência, Restaurar os Ecossistemas, Promover a Economia Circular e Proteger os Oceanos. O segundo destacou-se pela forma como abordou as políticas de ambiente, demonstrando grande à-vontade, domínio técnico e profundo conhecimento dos dossiers, aspetos que foram amplamente reconhecidos, por mim e por outros participantes, como pouco comuns entre responsáveis políticos e governamentais. Como diz o ditado, “não há segunda oportunidade para causar uma primeira boa impressão”. O Senhor Secretário de Estado João Manuel Esteves revelou possuir excelentes competências pessoais e profissionais para alcançar sucesso na sua ação política e prestar um importante serviço a Portugal até ao final da legislatura.

FELICIDADE, TALENTO E
PRODUTIVIDADE



SÉRGIO ALMEIDA
Fundador do Seal Group

A Nova Liderança Empresarial na Era da Inteligência Artificial

A transformação digital deixou de ser um plano estratégico para “um dia implementar”. O futuro chegou, e está a acontecer a uma velocidade difícil de acompanhar. O relatório **Global AI Jobs Barometer 2025**, da PwC, analisando quase mil milhões de ofertas de emprego em seis continentes, revela algo muito claro: a **Inteligência Artificial não está a substituir pessoas, está a tornar as pessoas mais valiosas e mais produtivas.**

As indústrias com maior capacidade de adoção de IA registam 3 vezes mais crescimento das receitas por colaborador. Desde 2022, a produtividade quase **quadruplicou** nestes setores, enquanto diminuiu naqueles que ainda resistem. E mais: trabalhadores com competências em IA podem ganhar até **+56%** face aos seus pares na mesma função.

Mas este avanço não é automático nem homogêneo. A tecnologia só cria valor quando existe uma **liderança capaz de orientar a mudança**. E é aqui que os líderes de hoje precisam de agir.

O estudo identifica **cinco áreas de grande importância** para os gestores empresariais:

1. Transformar a organização, não apenas projetos isolados

Muitas organizações ainda aplicam IA apenas em pequenas tarefas ou projetos-piloto. No entanto, o verdadeiro impacto surge quando a IA é usada para **repensar modelos de negócio**, criar fontes de receita e redesenhar a forma como o valor é gerado. Liderar digitalmente é pensar de forma **sistêmica e estratégica**, e não apenas tecnológica.

2. Ver a IA como estratégia de crescimento, não como corte de custos

O relatório mostra que as empresas que utilizam IA apenas para automatizar e re-



Imagem: Forbes

duzir despesas estão a **perder o potencial maior**: criatividade, inovação, entrada em novos mercados, diferenciação. A questão não é “*como gastar menos?*”, mas sim, “*como criar mais valor?*”

3. Adotar a próxima geração de IA: os “Agentes”

Estamos a entrar numa fase em que a IA deixa de ser apenas assistente para passar a ser um “**agente executante**”, capaz de analisar, decidir e agir de forma coordenada. As organizações que integrarem **equipas humanas + agentes IA** vão operar a uma velocidade impossível de competir apenas com trabalho humano. Isto não é ficção científica, é já uma realidade.

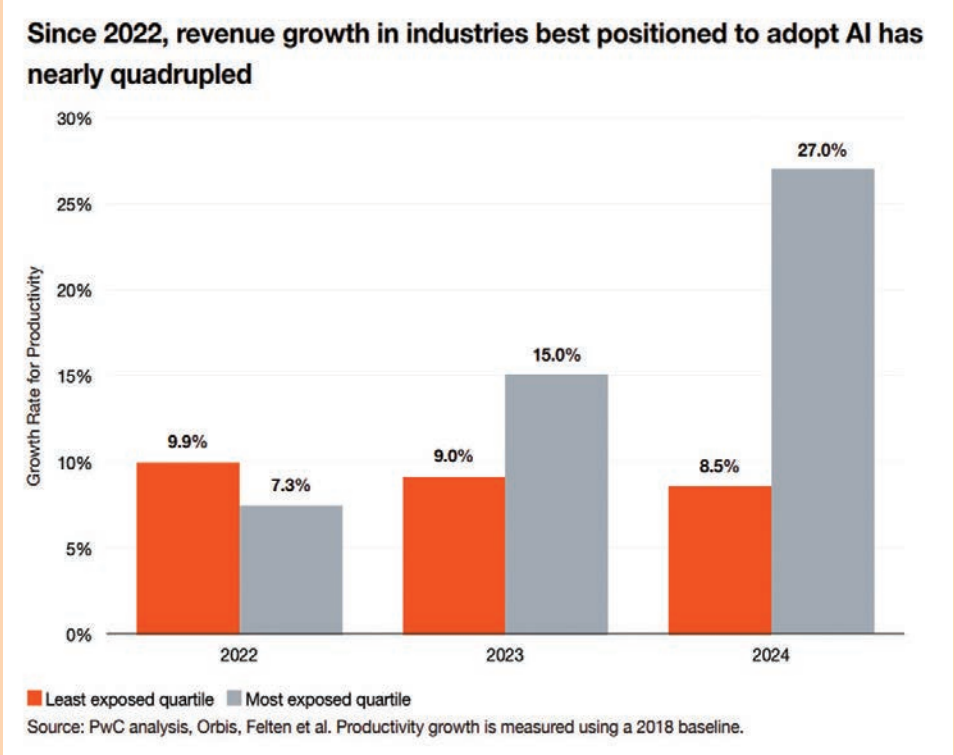
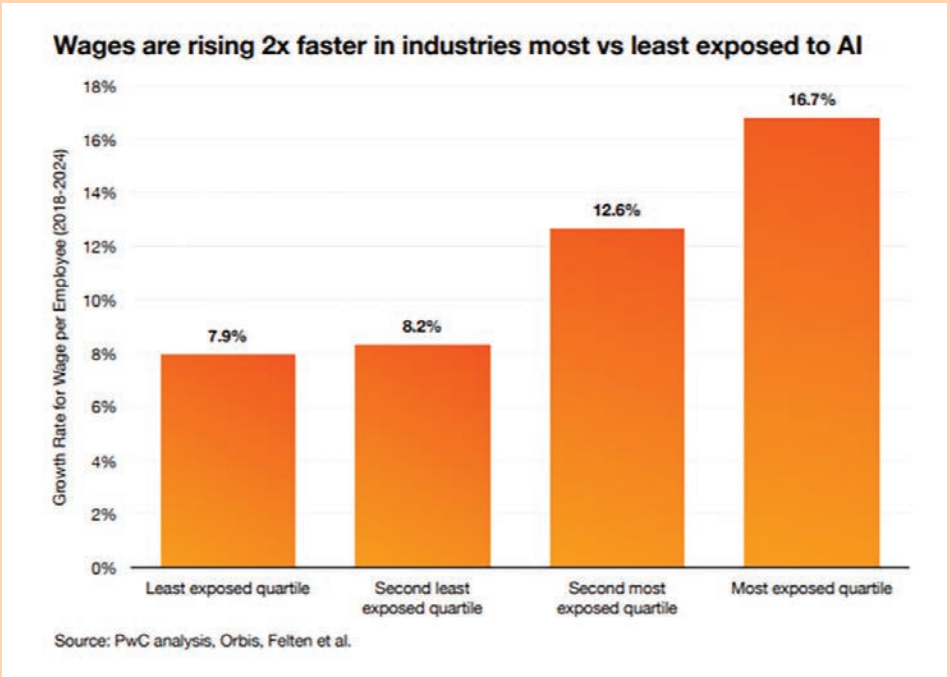
4. Requalificar pessoas é um imperativo estratégico

As competências necessárias estão a mu-

dar **66% mais rápido** nas profissões expostas à IA. Isto exige **planos de reskilling internos**, aprendizagem contínua e culturas que valorizem a curiosidade e a colaboração. Não é formar para tarefas: é formar para **pensar, interpretar, liderar e criar**.

Liderar o futuro

O futuro não será liderado por quem tem mais tecnologia, mas por quem **souber mobilizar as pessoas para usar essa tecnologia**, criando uma cultura organizacional que integra a inovação digital e o comportamento humano numa clara



5. Liderar com Ética e Confiança

A tecnologia só se torna transformadora quando existe **confiança e uma cultura** que o permite. As organizações que crescerão são as que investem em transparência e responsabilidade, equilibrando **High Tech com Human Touch**. No centro da liderança digital deverá estar sempre a **ética**: decidir não apenas porque é possível, mas porque é certo.

orientação a uma visão e a um propósito. Para que isso aconteça, o papel do líder deve mudar: de gestor operacional para **arquiteto de talento e cultura**; de controlador de processos para **criador de propósito e visão**; de quem decide sozinho, para quem **ativa inteligência coletiva**. A mudança é agora. Enquanto líderes, ou lideramos o futuro, ou o futuro lidera-nos a nós.

VIAGENS NA MINHA TERRA

O que vou comer?

A Gastronomia da Madeira

Considero que os territórios insulares são um privilégio para Portugal e para os Portugueses. Não só porque nos transformam (considerando a nossa plataforma marítima como território) num dos maiores países da Europa, mas também pelo que nos acrescentam em biodiversidade animal, vegetal, climática e cultural.

E é nesta cultura peculiar e vibrante que se encaixa uma rica gastronomia, baseada no mar, mas também nos pastos verdejantes da Madeira, nas suas raças autóctones e nas suas tão diversificadas frutas e legumes.

Quem, como eu, aterra na Madeira vinte anos depois, fica com “mixed feelings”. Se há um enorme desenvolvimento infraestrutural e uma promissora tração do turismo, também há um desenvolvimento desordenado que descarateriza a Pérola do Atlântico de alguns anos atrás.

Regressamos à gastronomia, não com a perspetiva de falar apenas de um local, nem com a intenção de construir um guia que não teria préstimo dadas as limitações da página, mas para que cada um considere quais são os ícones gastronómicos mais interessantes do Arquipélago da Madeira.

Vamos aos pratos que destacamos, começando pelo peixe e pelo marisco. O peixe-espada — ou simplesmente espada, como aqui se chama —, o espadarte, o atum, as lulas e o polvo são, possivelmente, as espécies piscícolas que mais se

destacam. Mas atenção às castanhetas, um peixe miúdo, mas muito saboroso, que aparece em abundância nas costas da Madeira e das Canárias. As cracas e as lapas assadas com alho e limão encabeçam a lista de mariscos autóctones que vale a pena admitir à sua mesa. Claro que os caldosos, as massadas, os mistos e as caldeiradas completam esta oferta de produtos do mar com que a Ilha da Madeira conquista quem a visita.

Já nas carnes brilham as espetadas — mistas ou de vaca — no seu pau de louro, quando a ASAE fecha os olhos; e, nalguns casos, o saudoso Restaurante Santo António assim o faz, com o amparo de um fervente bolo do caco, onde se deposita e rejubila a exuberante gordura da carne.

O frango da Guia, ou com piri-piri, o coelho estufado ou na brasa, o borrego e o novilho — nos bifes prolíferos que aqui se oferecem — constituem outras tantas tentações carnívoras do Arquipélago.

Apenas breves referências a alguns dos santuários que visitámos: o Aqqua, com serviço esmerado e uma cozinha que se equilibra entre o regional e a inovação; o Casal da Penha, com um polvo quase à lagareiro de se lhe tirar o chapéu; o Chalet Vicent, com umas iscas deslumbrantes e uma espetada que, não sendo no canónico pau de louro, não desmerece pela candura da carne; e o Papagaio (a Joana, com 42 anos, e o Vicente, com 37, são os dois



António de Souza-Cardoso



“papagaios” que nos recebem à entrada), com um menu turístico barato e inspirador. São dicas soltas, que o espaço não dá para mais. Sobremesas divinas, onde tudo o que tenha as frutas tropicais da região merece destaque e, claro, a belíssima broa de mel, que se deve comer com um “ne-

guinho” de vinho da Madeira. Serviço esmeradíssimo e a vantagem de o Verão de S. Martinho se prolongar pelo outono inteiro. Uma vénia pronunciada à Madeira, que mantém com estoicismo a pronúncia gastronómica de todos os tempos!



FISCALIDADE

Movimento de Miranda receia que EDP não pague impostos

O Movimento Cultural da Terra de Miranda alerta que a EDP poderá nunca vir a pagar os 335,2 milhões de euros que tem em dívida ao Estado pelo negócio das barragens, tal como o IMI. Na perspetiva daquela organização, existe falta de vontade política por parte do Governo para que a empresa cumpra a suas obrigações fiscais. Defende mesmo que o ministro das Finanças, Miranda Sarmento, admitiu que a AT desobedecesse à ordem emitida pelo Ministério Público. As suspeitas de fraude fiscal foram arquivadas.



EULÁLIA PEREIRA
Consultora da Ordem dos Contabilistas
Certificados (OCC)
comunicacao@occ.pt

Aquisições intracomunitárias através de plataformas digitais

O comércio eletrónico alterou profundamente a forma como as empresas adquirem bens e serviços dentro da União Europeia (UE). Desde 2021, com a entrada em vigor da Lei n.º 47/2020, que transpôs para o direito nacional as alterações comunitárias ao regime do IVA, as regras das vendas à distância foram revistas.

O objetivo foi simplificar procedimentos e concentrar obrigações no Balcão Único (One Stop Shop – OSS), evitando múltiplos registos em diferentes Estados-Membros. Foi ainda criada a figura do “fornecedor presumido” para as plataformas digitais, reforçando a sua responsabilidade fiscal.

Contudo, a prática mostra que, apesar da intenção de simplificação, o regime tem originado dificuldades, sobretudo quando o adquirente é um sujeito passivo de IVA. Multiplicam-se os casos em que as plataformas tratam empresas portuguesas como consumidores finais, liquidando IVA português em operações que deveriam estar sujeitas a autoliquidação.

O enquadramento legal aplicável

A compreensão destas situações exige distinguir as operações B2B (business to business) das B2C (business to consumer).

Nas vendas à distância a consumidores finais (B2C), o fornecedor deve liquidar IVA no país de destino, quando ultrapassado o limiar de 10 mil euros ou quando opta pelo regime OSS. Este modelo simplifica a tributação das vendas a particulares que não possuem número de IVA válido no sistema VIES (Sistema de Intercâmbio de Informações sobre o IVA).

Já nas operações entre sujeitos passivos (B2B), a regra é diferente: o fornecedor comunitário não deve liquidar IVA, sendo a transação isenta no Estado de origem e sujeita em Portugal através do mecanismo da autoliquidação. No caso dos serviços, quando não exista regra especial de localização, vigora o artigo 6.º, n.º 6, alínea a), do CIVA, que determina que o imposto é devido no Estado onde o adquirente tem sede ou estabelecimento.

Assim, nas aquisições intracomunitárias (B2B) é o adquirente português, devidamente registado no VIES, que assume a responsabilidade de autoliquidar o IVA em Portugal, cabendo ao fornecedor emitir a fatura sem imposto.

A liquidação indevida de IVA

Apesar deste quadro legal aparentemente claro, a prática revela uma realidade distinta. É frequente as empresas portuguesas adquirirem serviços

eletrónicos ou bens através de plataformas eletrónicas internacionais e receberem faturas com IVA português liquidado pelo fornecedor estrangeiro. Exemplos comuns incluem serviços de cloud computing, publicidade digital (Google, Facebook, LinkedIn), licenças de software ou compras em plataformas como a Amazon. Ainda que o adquirente possua número de IVA válido no VIES, o fornecedor ou a plataforma tratam-no como consumidor final, aplicando o regime das vendas à distância.

O resultado é uma fatura com IVA português indevido, quando deveria constar a menção “IVA – autoliquidação”. Este erro não é apenas formal, tem consequências fiscais diretas e onerosas para o adquirente.

Quando o IVA é liquidado indevidamente, o sujeito passivo português enfrenta vários problemas. Em primeiro lugar, há um encargo financeiro adicional: o adquirente paga imposto que não devia e, simultaneamente, continua obrigado a autoliquidá-lo em Portugal.

Em segundo lugar, surge a questão da dedutibilidade. O IVA indevidamente liquidado não é dedutível, pois não resulta de uma operação tributável nos termos do CIVA. Tanto a jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia como a Autoridade Tributária portuguesa têm sido firmes: apenas o imposto corretamente liquidado é dedutível.

Por fim, também em sede de IRC, este encargo não é aceite como gasto dedutível, sendo indevidamente liquidado o sujeito passivo não o teria que suportar. Assim, o montante pago transforma-se num custo definitivo para a empresa, com reflexos diretos na sua carga fiscal e competitividade.

O cuidado acrescido dos sujeitos passivos

Dada a frequência destas situações, é essencial que os sujeitos passivos adotem cuidados preventivos.

O primeiro passo é confirmar se o NIF da empresa está devidamente validado no sistema VIES. Além disso, é importante garantir que, no momento da compra, o número de IVA é corretamente introduzido na plataforma digital.

Muitos market places dispõem de áreas específicas para clientes empresariais. Se esse campo não for preenchido ou se o sistema não reconhecer o NIF, a transação será tratada como B2C, aplicando-se IVA indevido.

A prevenção é, portanto, a melhor estratégia. A correta identificação como sujeito passivo garante que a operação é enquadrada como aquisição

intracomunitária, evitando prejuízos fiscais desnecessários.

Na teoria, a solução parece simples: contactar o fornecedor e solicitar a anulação e emissão de nova fatura correta sem IVA. Contudo, na prática, a correção é tudo menos fácil. As grandes plataformas digitais operam com sistemas automatizados e o contacto humano é raro. Os pedidos de correção são processados de forma mecânica, sem verdadeira análise, e muitas vezes sem sucesso. Perante esta dificuldade, o adquirente acaba por aceitar a fatura com IVA indevido e registar o valor como custo não dedutível.

Esta realidade coloca as empresas perante uma escolha ingrata: suportar o custo ou embarcar em processos burocráticos sem garantia de resultado.

O entendimento seguido

Mesmo que o fornecedor estrangeiro tenha liquidado IVA indevidamente, o adquirente português mantém a obrigação de autoliquidação. Em termos práticos, o sujeito passivo é penalizado duas vezes: paga o IVA indevido e ainda líquida o devido em Portugal.

Embora este entendimento seja juridicamente sustentado, ele contraria o espírito de neutralidade do IVA, criando distorções e penalizando especialmente as pequenas e médias empresas.

Em síntese, embora o regime do Balcão Único e as regras das vendas à distância visem simplificar o comércio eletrónico, a aplicação incorreta das normas por parte das plataformas digitais gera custos injustificados e um sentimento de desigualdade fiscal.

Para restaurar a coerência do sistema, seria desejável que a UE e as administrações fiscais reforçassem as obrigações das plataformas, assegurando a validação automática dos NIF e a emissão correta das faturas. Paralelamente, deveria existir um mecanismo célere que permitisse recuperar o IVA indevidamente liquidado.

Enquanto estes ou outros mecanismos não forem implementados, o risco de liquidação indevida de IVA continuará a recair sobre os sujeitos passivos. Estes devem, por isso, redobrar a atenção na forma como se identificam e registam as suas compras online.

A neutralidade do IVA, princípio fundamental do sistema, só será efetivamente cumprida quando o imposto for suportado apenas pelo consumidor final. Até lá, a prudência e a verificação rigorosa dos dados serão as melhores defesas para evitar custos desnecessários e assegurar uma tributação justa no comércio eletrónico europeu.

AGENDA FISCAL

NOVEMBRO

Até ao dia 15

- **IRS – IMT – SELO**
- *Declaração Modelo 11* - Envio 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 - IRC**
- Entrega das importâncias retidas no mês anterior
- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado**
- *Periodicidade trimestral* - Entrega Declaração Periódica, por transmissão eletrónica de dados, acompanhada dos anexos que se mostrem devidos, pelos sujeitos passivos do regime normal trimestral, relativa às operações efetuadas no 3º trimestre.
- *Periodicidade Mensal* – Envio da Declaração Periódica acompanhada dos anexos que se mostrem devidos, pelos sujeitos passivos do regime normal mensal, relativa às operações efetuadas em setembro.
- *Declaração Recapitulativa* - Envio pelos sujeitos passivos do regime normal mensal que no mês anterior tenham efetuado transmissões intracomunitárias de bens e/ou prestações de serviços a sujeitos passivos registados noutros Estados Membro, quando tais operações sejam aí localizadas nos termos do artigo 6.º do CIVA, e para os sujeitos passivos do regime normal trimestral quando o total das transmissões intracomunitárias de bens a incluir na declaração tenha no trimestre em curso (ou em qualquer mês do trimestre) excedido o montante de € 50.000.

- **Imposto de Selo**
- Envio da Declaração Mensal de Imposto pelos sujeitos passivos que titulem atos, contratos, documento, títulos ou outros factos sujeitos a imposto do selo, ainda que dele isento, praticados no mês anterior.
- Entrega das importâncias liquidadas no mês anterior

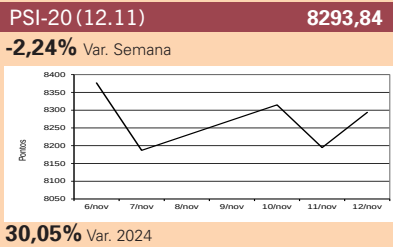
Até ao dia 25

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

IRS - IRC Coeficientes de desvalorização da moeda

Foi publicada no Diário da República do dia 11 de novembro, a Portaria nº 382/2025/1, que procede à atualização dos coeficientes de desvalorização da moeda a aplicar aos bens e direitos alienados durante o ano de 2025, cujo valor deva ser atualizado nos termos dos artigos 47.º do Código do IRC e 50.º do Código do IRS (que prevêm preveem a atualização anual dos coeficientes de desvalorização da moeda para efeitos de correção monetária dos valores de aquisição de determinados bens e direitos) para efeitos de determinação da matéria coletável dos referidos impostos.

MERCADOS



Dow Jones 12/nov	48282,2
Var Sem	2,02%
Var 2024	13,46%
Nasdaq 12/nov	23369,14
Var Sem	0,15%
Var 2024	21,09%
IBEX 35 12/nov	16614,20
Var Sem	3,26%
Var 2024	43,37%

DAX 12/nov	24381,46
Var Sem	1,38%
Var 2024	22,46%
CAC40 12/nov	8241,24
Var Sem	2,07%
Var 2024	11,66%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

DUARTE SANTOS, RESPONSÁVEL DA NEVES DE ALMEIDA, CONSIDERA

Responsabilidade Social é hoje um fator decisivo na atração de talento executivo

Duarte Santos, principal de search & talent advisory na Neves de Almeida, sublinha que a integração da Responsabilidade Social Corporativa (RSC) na proposta de valor das empresas enquanto empregadoras é hoje determinante na gestão de talento. Em entrevista à “Vida Económica”, o responsável destaca que “os executivos procuram organizações com propósito, ética e impacto real, e não apenas projeção de carreira ou remuneração competitiva”.

Vida económica - Em que consistem as metodologias RSC e EVP em termos de mercado de trabalho?

Duarte Santos - A Responsabilidade Social Corporativa (RSC) e o Employer Value Proposition (EVP) são hoje pilares estruturais na gestão de talento. A RSC traduz-se no compromisso ético e sustentável das organizações para com a sociedade, o ambiente e os seus stakeholders, internos e externos. Já o EVP corresponde à proposta de valor da empresa enquanto empregador, ou seja, o conjunto de atributos tangíveis e intangíveis que tornam uma organização atrativa para os seus colaboradores e potenciais candidatos. No mercado atual, as duas dimensões são indissociáveis: uma EVP sólida integra a RSC como componente central da sua narrativa de propósito, impacto e autenticidade.

VE - De que forma a integração de políticas de RSC no EVP influencia as escolhas de carreira de executivos e gestores intermédios?

DS - Hoje, os executivos procuram mais do que remuneração ou projeção de carreira — procuram significado. Quando percebem que a organização assume uma postura ativa e coerente em matérias de sustentabilidade, ética e impacto social, isso reforça a



Duarte Santos considera que o propósito e a coerência ética das empresas são cada vez mais valorizados pelos líderes.

identificação e o compromisso. A integração da RSC no EVP é, por isso, um diferenciador competitivo no mercado de talento. Vemos, com frequência, gestores seniores a privilegiar empresas cujo propósito e práticas corporativas se alinham com os seus próprios valores pessoais.

VE - Nos processos de Executive Search, que peso têm hoje fatores como ética, diversidade, sustentabilidade ou compromisso social na decisão de um candidato aceitar uma proposta? Que projetos existem e qual o modelo de Governance?

DS - O peso destes fatores é crescente e, em alguns casos, decisivo. Um número cada vez maior de candidatos recusa propostas de organizações cuja cultura, práticas ESG ou reputação ética não lhes transmitam confiança. Na Neves de Almeida, observamos esta tendência de forma muito clara: o diálogo com candidatos seniores é cada vez mais orientado por questões de governance, diversidade e impacto. As empresas com maior sucesso na atração de talento de topo são as que têm políticas de RSC integradas num modelo de governance robusto, com indicadores de desempenho

ESG, comités de ética, programas de diversidade e inclusão e iniciativas de envolvimento comunitário que não se limitam ao discurso — são práticas efetivas e mensuráveis.

VE - Na avaliação de talento, que novas dimensões estão a ser consideradas além das competências técnicas e de liderança?

DS - Para além das competências técnicas e comportamentais, as organizações valorizam hoje um conjunto de dimensões que refletem uma liderança mais consciente e completa. A consciência ética e social tornou-se essencial, assim como a capacidade de liderar de forma sustentável, com uma visão orientada para o longo

prazo e para o equilíbrio entre resultados e responsabilidade. Soma-se a isto a adaptabilidade cultural e a resiliência emocional, qualidades determinantes num contexto de mudança constante.

Empresas nacionais e multinacionais

VE - Quais as diferenças mais evidentes entre empresas multinacionais e nacionais no que respeita à integração da RSC

As empresas com maior sucesso são as que alinham RSC, governance e propósito de forma autêntica

no EVP? A mesma está a ganhar cada vez mais destaque nas empresas portuguesas?

DS - As multinacionais tendem a estar mais avançadas por força das suas políticas globais e da pressão regulatória em mercados internacionais. No entanto, as empresas portuguesas têm dado passos muito significativos, sobretudo nos últimos cinco anos. Assistimos a uma profissionalização da RSC em contexto nacional, com estruturas dedicadas, certificações ESG e uma crescente preocupação em integrar estes temas na cultura e no EVP. Percebemos isso pela procura de profissionais especializados nesta área, e que por vezes temos de atrair talento internacional, e também pelo crescimento de empresas focadas neste tema, exemplo de uma start-up tecnológica portuguesa cuja missão é traduzir a sustentabilidade em negócio, através de uma plataforma 360º que aborda todas as questões ESG de uma organização.

VE - Qual é a perspetiva da Neves de Almeida sobre a ligação entre RSC, EVP e talento?

DS - Acreditamos que a ligação entre RSC e EVP é hoje estratégica e incontornável. O talento de topo procura organizações que têm uma identidade clara — que sabem quem são, o que defendem e de que forma contribuem para um mundo mais sustentável e equilibrado. O nosso conselho aos clientes é direto: é fundamental definir um propósito autêntico e coerente, que vá além das palavras e se traduza em ações concretas. Não importa só participar em estudos para divulgar externamente que são empresas fantásticas, quando depois somos abordados por pessoas que partilham que a realidade não é bem essa. É importante alinhar as políticas de RSC com o EVP, permitindo que cada colaborador compreenda o impacto real do seu trabalho.

FORMAÇÃO

FORMAÇÕES A 18 E 19 DE NOVEMBRO

Três cursos práticos ajudam empresas a cumprir o RGPD com eficácia

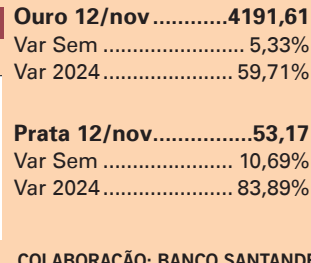
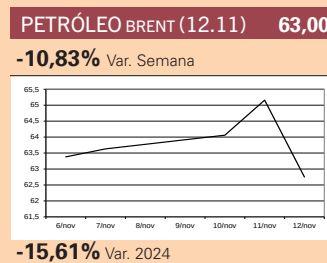
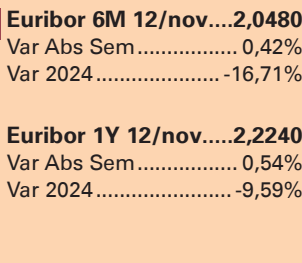
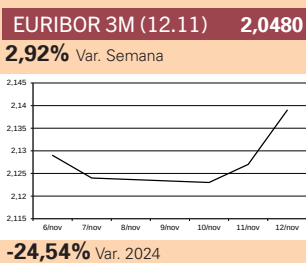
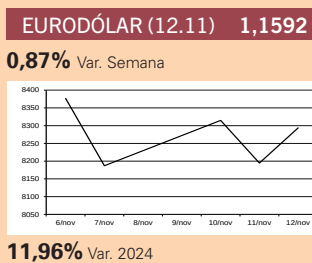
A Vida Económica Business School promove, nos dias 18 e 19 de novembro, um conjunto de formações dedicadas ao Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD), destinadas a apoiar empresas e profissionais na aplicação prática das normas europeias de proteção de dados. As sessões, orientadas pela advogada Filipa Matias Magalhães, especialista em direito do trabalho e proteção de dados, realizam-se online e somam um total de seis horas de formação.

O programa está estruturado em três cursos interligados: “Formação Prática em RGPD – o essencial para empresas e profissionais”, que abrange a totalidade do conteúdo, e dois módulos independentes — Módulo I – Fundamentos e Obrigações e Módulo II – Conformidade, Risco e Casos Práticos — permitindo aos participantes escolher o formato mais adequado às suas necessidades.

O primeiro módulo, agendado para 18 de novembro, das 19h00 às 22h00, introduz os conceitos-chave do RGPD e aprofunda os princípios fundamentais da proteção de dados. Os formandos irão explorar temas como os direitos dos titulares, as bases legais para o tratamento de dados e as principais obrigações das organizações. A sessão inclui ainda um exercício prático de mapeamento de fluxos de dados, essencial para compreender como as informações circulam dentro de uma empresa e onde podem existir riscos de incumprimento.

Já o segundo módulo, a decorrer no dia 19 de novembro, no mesmo horário, centra-se na aplicação prática das regras e na resposta a incidentes. Serão abordados tópicos como a avaliação de impacto (DPIA), medidas organizativas, comunicação de incidentes e análise de jurisprudência recente. O curso termina com uma simulação real de resposta a pedidos de titulares de dados, permitindo aos participantes testar os seus conhecimentos em contexto de decisão.

As formações são dirigidas a um público alargado, incluindo advogados, técnicos de recursos humanos, profissionais de informática, marketing, contabilidade, atendimento ao cliente e encarregados de proteção de dados (DPOs).



COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

CGD LIDERA NO CRÉDITO EMPRESARIAL E SANTANDER NO AGREGADO “EMPRESAS E INSTITUCIONAIS”

Crédito às empresas ultrapassa 92 mil milhões de euros

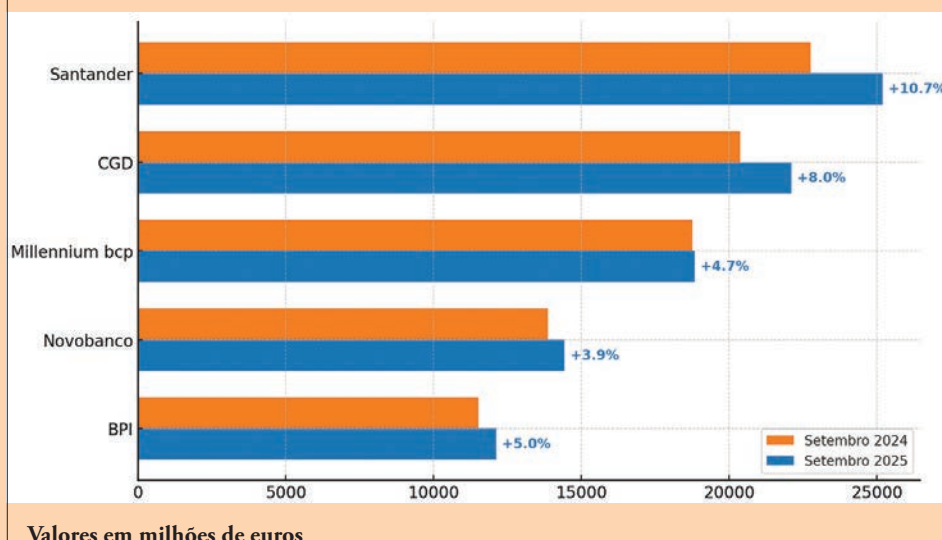
A Caixa Geral de Depósitos (CGD) mantém a liderança no crédito às empresas em Portugal, com 22,1 mil milhões de euros em setembro de 2025, segundo o Banco de Portugal. Apesar do Santander apresentar um total superior no agregado “empresas e institucionais”, a CGD lidera no crédito efetivamente concedido à economia real.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

A Caixa Geral de Depósitos (CGD) reforçou a liderança no crédito às empresas em Portugal, com 22,1 mil milhões de euros em setembro de 2025, de acordo com os resultados divulgados pelo banco público. Este montante representa um crescimento de 8% face a 2024 e traduz o financiamento efetivo concedido a empresas nacionais, segundo os critérios do Banco de Portugal.

Embora o Santander Portugal apresente um total superior, de 25,2 mil milhões de euros, este valor inclui operações tituladas e outras componentes financeiras classificadas na rubrica “crédito a empresas e institucionais”, o que o torna não diretamente comparável com o crédito empresarial reportado pelos restantes bancos. Assim, a CGD mantém a liderança no crédito em-

CGD lidera crédito real às empresas Santander cresce mais com crédito agregado (inclui titulado)



presarial puro, ou seja, no financiamento direto à economia real.

Os números mais recentes revelam uma trajetória sólida de crescimento do crédito às empresas, que ultrapassa os 92 mil milhões de euros nos cinco maiores bancos, impulsionada pela retoma do investimento, pela redução gradual das taxas de juro e pela maior confiança do tecido empresarial. Entre os bancos privados, o Santander destaca-se pelo crescimento mais expres-

sivo (+10,7%), seguido do Millennium bcp (+4,7%), BPI (+5%) e Novobanco (+3,9%).

Nos primeiros nove meses do ano, o Santander Portugal obteve um lucro líquido de 728,2 milhões de euros, confirmando a solidez do seu modelo de negócio e o foco no apoio às famílias e empresas. O crédito total a clientes ascendeu a 52,2 mil milhões de euros, um aumento de 8,9% face ao período homólogo, refletindo a forte dinâmica

do segmento empresarial e das hipotecas

A qualidade da carteira manteve-se elevada, com um rácio de crédito vencido (NPE) de apenas 1,4% e uma cobertura de 92,1%. O banco foi ainda distinguido como “Melhor Banco em Portugal” pela “Euromoney” e “Global Finance”, e “Melhor Banco PME” pelo quinto ano consecutivo.

Já a Caixa Geral de Depósitos apresentou resultados igualmente robustos, com lucros de 645 milhões de euros até setembro, um crescimento de 4,8% face ao mesmo período de 2024. O crédito a empresas continua a representar uma fatia significativa da carteira, refletindo a aposta na indústria, comércio, turismo e construção. A CGD reforçou também o apoio ao investimento sustentável, com destaque para o financiamento de projetos de eficiência energética e digitalização, consolidando o seu papel como principal parceiro financeiro das PME e das exportadoras portuguesas.

Ambos os bancos evidenciam um reforço das práticas prudenciais e de sustentabilidade. O rácio de solvabilidade CET1 da CGD fixou-se em 18,5%, enquanto o do Santander foi de 13,5%, ambos acima dos requisitos regulamentares, demonstrando a resiliência e capitalização do sistema bancário português.

Com a recuperação do investimento empresarial e a descida das taxas diretoras do BCE, os bancos nacionais deverão encerrar 2025 com crescimento consolidado no crédito às empresas e maior concorrência no financiamento à economia real.

Web Summit 2025 promoveu inovação tecnológica

A Web Summit 2025 terminou em Lisboa com balanço positivo, reforçando o papel de Portugal como plataforma europeia de inovação e empreendedorismo tecnológico. Durante quatro dias, o Parque das Nações e o Meo Arena receberam mais de 70 mil participantes, 2.500 start-ups, 1.000 investidores e 900 oradores de todo o mundo, numa edição que cruzou tecnologia, política e geoestratégia.

Marcada por um foco renovado na inteligência artificial, esta edição refletiu o momento de viragem do setor, com debates sobre ética, regulação e impacto social da IA. Nos palcos dedicados à política e à economia digital, líderes da Nvidia, Microsoft, Google, Meta, Oracle, Amazon e Scale AI discutiram os desafios da inovação responsável e o equilíbrio en-

tre avanço tecnológico e inclusão social.

China Summit e novas dinâmicas globais

Um dos marcos da edição foi a estreia da China Summit, que trouxe a Lisboa algumas das principais tecnológicas asiáticas, reforçando a ligação entre Oriente e Ocidente. A presença de gigantes como Tencent, Huawei e Qualcomm simbolizou a nova dinâmica global e a crescente influência da Ásia no panorama tecnológico.

O evento destacou ainda o papel das start-ups emergentes, com projetos em energia limpa, biotecnologia e automação. O Brasil teve participação expressiva com a primeira missão 100% feminina, liderada por Elisângela Souza, embaixadora da Women in Tech. Entre as repre-

sentantes nacionais, empresas como a Beltrão Coelho e o IDEA Spaces reforçaram a presença portuguesa e o dinamismo do ecossistema local.

Na sessão de encerramento, o Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa, classificou a Web Summit como “uma revolução em Portugal”, sublinhando o seu impacto na transformação digital e na criação de novos unicórnios.

Desde 2016, o evento gerou centenas de milhões de euros em receitas e benefícios económicos, contribuindo para a internacionalização de Lisboa e para o fortalecimento do tecido tecnológico nacional. Ao abrigo do contrato de 2018, a Web Summit manter-se-á em Lisboa até 2028, com investimento público de 110 milhões de euros, garantindo a continuidade de um dos maiores motores de projeção económica e digital do país.

Nexture compra Frulact por 600 milhões de euros

A empresa italiana de ingredientes alimentares Nexture, controlada pela gestora de capital de risco Investindustrial, da família Bonomi, chegou a acordo com a francesa Ardian para a aquisição de 100% da portuguesa Frulact, num negócio avaliado em cerca de 600 milhões de euros.

A proposta da Nexture, apresentada a 28 de outubro, superou as ofertas do Grupo José de Mello e da gestora escandinava IK Partners. A DCP Capital manifestou interesse, mas acabou por não formalizar uma proposta.

Fundada em 1987 e sediada na Maia, a Frulact é um dos principais fabricantes europeus de ingredientes naturais à base de frutas e plantas, com presença em 12 países e exportações para mais de 50 mercados. Sob a gestão da Ardian, que entrou no capital em 2020, o volume de negócios du-



plicou, atingindo 270 milhões de euros anuais, com um EBITDA próximo dos 45 milhões.

A Frulact será integrada no grupo Nexture, criado pela fusão da Italcanditi com a CSM Ingredients, elevando o valor global do grupo para cerca de dois mil milhões de euros. O foco futuro da empresa portuguesa passará pela América do Norte, que já representa 30% das receitas.

Metade das transações financeiras ocorre fora das bolsas oficiais

O mercado financeiro mundial está a atravessar uma mudança silenciosa mas profunda. Cada vez mais investidores recorrem a plataformas fora das bolsas oficiais — conhecidas como mercados off-exchange — para realizar as suas transações. Estes mercados paralelos, como as dark pools e os sistemas over the counter (OTC), representam já mais de metade do volume total negociado desde o início de 2025.

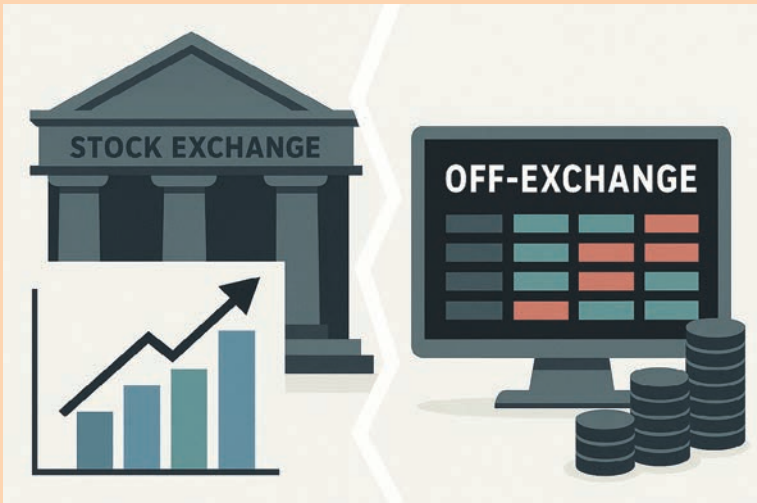
A principal diferença reside na opacidade. Quando uma ação é negociada fora de bolsa, o seu preço não é público, o que pode criar disparidades face aos valores visíveis em tempo real nos corretores tradicionais. Estas transações, muitas vezes reservadas a grandes instituições financeiras, permitem movimentar grandes blocos de ações sem afetar diretamente

O fenómeno que está a transformar a transparência e o controlo das bolsas tradicionais

o preço de mercado — uma vantagem decisiva para investidores institucionais. No entanto, a participação dos pequenos investidores nestes mercados extrabursáteis tem vindo a crescer rapidamente desde 2019. Plataformas como a OTC Markets Group registam cerca de 60 mil milhões de dólares em ações transacionadas por mês. Entre os títulos mais populares destacam-se empresas como Tesla e SoFi Technologies, embora tam-

bém se negociem derivados e criptomoedas — estas últimas quase exclusivamente fora dos mercados regulamentados.

A volatilidade também influencia este fenómeno: quando a incerteza aumenta, as transações off-exchange disparam. Em dezembro de 2024, quando a Reserva Federal norte-americana (Fed) reviu em baixa as previsões de cortes nas taxas de juro, as operações extrabursáteis atingiram 104,4 mil milhões de dólares. O mesmo ocorreu em abril de 2025, durante o pico da tensão comercial impulsionada por Donald Trump. Os analistas sublinham que esta preferência pelos mercados paralelos tem motivos estratégicos: reduzir custos, evitar fugas de informação e escolher diretamente o comprador. Contudo, nos períodos de maior



turbulência, o volume regressa às bolsas oficiais, mais seguras e transparentes. Em suma, a ascensão dos mercados off-exchange está a redefinir o equilíbrio entre eficiência e transparência no

sistema financeiro global. Uma revolução silenciosa que, embora traga vantagens em custos e flexibilidade, coloca novos desafios à supervisão e à confiança dos investidores.



ANTÓNIO NUNES
Diretor de Serviços
de Inspeção Tributária

Revogação do n.º 2 do artigo 19.º-B do EBF — Simplificação do Incentivo Fiscal à Valorização Salarial

A Lei n.º 65/2025, de 7 de novembro, revogou o n.º 2 do artigo 19.º-B do Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF), alterando de forma relevante o regime do incentivo fiscal à valorização salarial. De acordo com o artigo 3.º da mesma lei, esta alteração aplica-se aos períodos de tributação que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2025. Até à revogação, o n.º 2 determinava que ficavam excluídas do benefício as empresas em que se verificasse um aumento do leque salarial, isto é, quando a diferença entre os salários mais elevados e mais baixos crescia face ao exercício anterior, mesmo que houvesse aumentos salariais globais. Essa limitação pretendia garantir que o incentivo apenas beneficiasse entidades que promovessem aumentos equilibrados e que contribuíssem para reduzir as desigualdades internas. Com a eliminação deste número, o regime torna-se mais direto e abrangente, deixando de exigir a verificação da estabilidade do leque salarial. Passa a aplicar-se exclusivamente aos empregadores que cumpram os critérios

objetivos do n.º 1 do artigo 19.º-B — aumentos mínimos de 4,7% da retribuição base anual média da empresa e o mesmo aumento mínimo para os trabalhadores com remunerações até à média salarial. Mantém-se, porém, o disposto no n.º 3, segundo o qual apenas são elegíveis os encargos relativos a trabalhadores abrangidos por instrumento de regulamentação coletiva de trabalho celebrado ou atualizado há menos de três anos. Este requisito reforça o incentivo à negociação coletiva e ao diálogo social, elementos essenciais para uma política de valorização salarial sustentada. Na prática, a revogação do n.º 2 retira um fator de exclusão que limitava o acesso ao benefício e centra o regime no cumprimento de critérios quantitativos de aumento salarial. As empresas deixam de ser penalizadas por aumentos assimétricos e passam a poder beneficiar da majoração de 200% dos encargos com aumentos salariais, desde que cumpram os requisitos de crescimento definidos e as condições de enquadramento coletivo.

Exemplo ilustrativo

Considere-se uma empresa com dois trabalhadores a tempo indeterminado:

- Trabalhador A, com salário anual de 12 000 €;
- Trabalhador B, com salário anual de 24 000 €.

No exercício seguinte:

- O trabalhador A recebe um aumento de 4,7% (564 €), passando para 12 564 €;
- O trabalhador B vê o seu salário crescer 10% (2 400 €), passando para 26 400 €.

O aumento médio é de 8,23%, cumprindo o critério do n.º 1. Contudo, antes da revogação, o “leque salarial” aumentava de 12 000 € para 13 836 €, o que excluía a empresa do benefício. Após a revogação, essa limitação desaparece e a empresa passa a ser elegível, desde que cumpra as restantes condições legais.

Conclusão

A revogação do n.º 2 do artigo 19.º-B do EBF simplifica a aplicação do incentivo

fiscal à valorização salarial, ampliando o seu alcance a um maior número de empresas. O legislador privilegiou critérios objetivos e facilmente verificáveis — nomeadamente o aumento efetivo da retribuição base e a existência de instrumentos de regulamentação coletiva recentes — em detrimento da análise das disparidades internas. O resultado é um regime mais acessível e previsível, que incentiva a valorização nominal dos salários e reduz os encargos administrativos. Contudo, ao eliminar a limitação relativa ao leque salarial, o benefício perde parte da sua função de promoção da equidade interna. Ainda assim, a alteração representa uma simplificação significativa e evidencia uma clara aposta na melhoria dos rendimentos do trabalho e na competitividade das empresas portuguesas. Em suma, a modificação reforça a previsibilidade e a aplicabilidade do regime, mantendo o seu propósito essencial de promover a valorização do trabalho e o crescimento salarial sustentável.

PUB



IMF
INFORMAÇÃO DE MERCADOS FINANCEIROS

Assessoria especializada B2B

Cambial * Taxas de Juro * Commodities * Economia

Vale a pena falar connosco!

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

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

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

Corticeira Amorim ganha menos 4,5%

A Corticeira Amorim registou um resultado líquido de 45,7 milhões de euros, nos nove primeiros meses do ano, o que se traduziu numa quebra de 4,5% face a igual período do ano passado. O EBITDA consolidado ascendeu a 117,6 milhões de euros, que compara com os 127,6 milhões do exercício anterior. As vendas consolidadas recuaram 6,8%, para cerca de 676,5 milhões de euros, refere a empresa em comunicado.

Banca europeia entra em fase de normalização

Após lucros recorde impulsionados por taxas elevadas, a banca europeia enfrenta agora uma normalização. A descida gradual das taxas pelo BCE poderá reduzir margens e lucros, mas também aliviar encargos de famílias e empresas, estimulando crédito e investimento. Em Portugal, o setor mostra-se sólido e integrado, beneficiando da robustez dos grupos ibéricos e de menor risco sistémico.

RECEITAS DOS MUNICÍPIOS PORTUGUESES ATINGEM 15,6 MIL MILHÕES DE EUROS

IMT supera receita do IMI

Era para desaparecer, mas perdura. Em 2024, o IMT rendeu às autarquias mais de 1728 milhões de euros, ou seja, mais de 200 milhões do que o IMI. Lisboa, Cascais e Porto lideram na cobrança deste imposto, mas é o município de Albufeira que lidera nas receitas municipais per capita. Estas são as principais conclusões do “Anuário Financeiro dos Municípios Portugueses 2024”.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomia.pt

Sete anos após a data em que estava prevista a sua extinção, o IMT transformou-se numa fonte estrutural de financiamento municipal, ultrapassando o IMI e tornando-se um dos pilares da autonomia local. No entanto, o peso crescente deste imposto — e das receitas associadas à atividade económica urbana e turística — acentua o desequilíbrio entre litoral e interior.

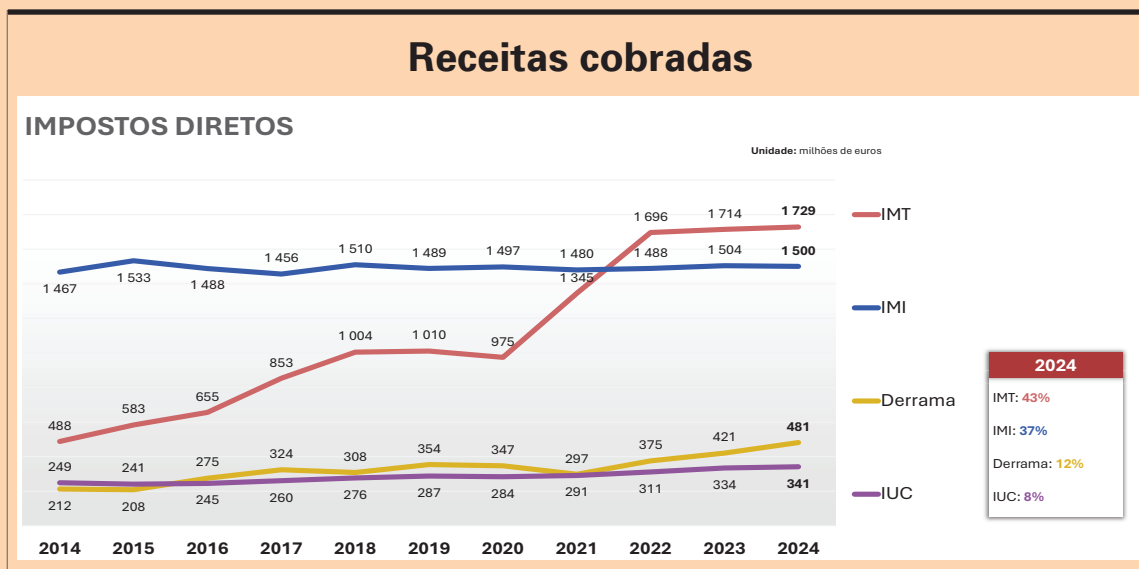
A renda da compra e venda de casas e o turismo consolidaram-se como os verdadeiros motores das finanças locais, tornando o IMT não apenas um imposto sobrevente, mas o símbolo da nova geografia económica de Portugal.

Segundo o “Anuário Financeiro dos Municípios Portugueses 2024”, o IMT rendeu no ano passado 1728,5 milhões de euros, superando novamente o IMI (Imposto Municipal sobre Imóveis), que arrecadou 1500,3 milhões.

O imposto sobre transmissões representou 42,7% do total dos impostos diretos municipais, enquanto o IMI ficou pelos 37%, confirmando a inversão estrutural que vem ocorrendo desde 2017. Nos municípios de grande dimensão, o IMT correspondeu em média a 45,1% dos impostos diretos, nos de média dimensão a 40,3% e nos pequenos a 36,9%.

Lisboa, Cascais e Porto lideram a cobrança

O ranking dos municípios com maior receita de IMT continua dominado pelo litoral. Lisboa arrecada



dou 275,5 milhões de euros, equivalentes a 15,9% do total nacional, valor 100% superior ao IMI cobrado na cidade. Cascais surge em segundo, com 130,1 milhões de euros, e o Porto em terceiro, com 92,2 milhões.

Seguem-se Loulé (83,5 milhões), Sintra, Oeiras e Vila Nova de Gaia, todos acima dos 45 milhões anuais. Apesar da ligeira quebra em Lisboa (-9,8%), o valor absoluto continua a eclipsar o dos restantes municípios, confirmando o peso do mercado imobiliário da capital.

Nos distritos, Lisboa, Porto, Faro e Setúbal concentraram 75,4% da cobrança nacional, com destaque para a capital (37%) e para o Porto, que cresceu 11,2% em 2024.

Litoral rico, interior estagnado

O interior do país continua a revelar fraca expressão fiscal no IMT. Dos 35 municípios com menor receita deste imposto, 34 são de pequena dimensão e apenas um é médio. Casos como Mértola e Vila

IMT é a principal fonte de receita fiscal dos municípios

Real não registaram qualquer cobrança em 2024. Municípios como Mora, Castelo de Vide, Fronteira e Sousel perderam mais de metade da receita face ao ano anterior.

Ainda assim, algumas exceções sinalizam vitalidade económica localizada: Pampilhosa da Serra (+62,4%) e Arronches (+59,2%) registaram aumentos expressivos. Também Bragança cresceu 41,4% e Braga 20,1%, mostrando que a recuperação imobiliária começa a espalhar-se lentamente para fora dos grandes centros urbanos.

Receita volátil, mas essencial

Em 2024, 140 municípios registaram descidas na cobrança de IMT — ligeiramente mais do

que em 2023 —, mas o imposto manteve um saldo positivo global (+0,8%, ou +14,1 milhões de euros). Já o IMI caiu em 197 municípios, reforçando o peso crescente do IMT como fonte de equilíbrio orçamental.

O imposto sobre transmissões é, contudo, altamente volátil, refletindo diretamente o ciclo imobiliário. Quando o mercado abranda, o impacto nas contas locais é imediato — sobretudo nas autarquias costeiras, onde os preços e o volume de transações permanecem mais elevados.

Relembre-se que IMI é um imposto anual pago pelo proprietário de um imóvel, calculado sobre o valor patrimonial tributário e devido a 31 de dezembro de cada ano. Já o IMT é pago pelo comprador no momento da aquisição do imóvel, antes da escritura, incidindo sobre o valor de compra ou o valor patrimonial, consoante o que for mais alto. Assim, o IMI tributa a posse de um imóvel e o IMT a sua transmissão, sendo ambos obrigatórios em Portugal.

Exportações de componentes automóveis abrandam

As exportações nacionais de componentes automóveis registaram uma quebra de 4,1% em setembro, face a igual mês do ano passado. O setor manteve um peso de 14,7% nas exportações de bens transacionáveis, de acordo com a Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel (AFIA).

Quanto ao valor as vendas para o exterior situaram-se na ordem dos mil milhões de euros (994 milhões). Entre janeiro e setembro, as exportações de componentes cifraram-se em 8,9 mil milhões de euros, menos 3,7% em termos homólogos. A Europa representou 88,4% das exportações no acumulado até setembro (-3,6%

Vendas para o exterior ascenderam a quase mil milhões de euros

face a 2024), e a América teve um peso de 5,6% (-11,7%). “África & Médio Oriente situaram-se nos 4,4% (+15,8%) e a Ásia & Oceânia nos 1,5% (-18,9%). Na análise por países, Espanha reforçou a liderança com 29% de quota (+0,2%), seguida da Alemanha com 22,1% (-10,9%) e França com 8,6% (-0,8%). Os EUA registaram 4,4% (-14,2%) e o Reino Unido 3,9% (-12,2%), ambos a registarem quebras.

Mercados dinâmicos

Destaca-se, no entanto, o dinamismo da Roménia (+30,8%), Marrocos (+27,6%) e Turquia (+17,6%), que demonstraram resultados positivos. Em termos trimestrais, o terceiro trimestre de 2025 apresentou uma variação homóloga de -6,3%, adianta a associação. A AFIA destaca que a evolução que se verifica demonstra os desafios que têm afetado a competitividade da indústria europeia com uma “pressão regulatória e incerteza normativa, volatilidade da procura e das cadeias de abastecimento, intensificação da concorrência internacional (nomeadamente de geografias com menores custos e forte apoio estatal), bem como défice em áreas críticas da tecnologia e custos financeiros exigentes relacionados com os investimentos na transição energética, digitalização, automação e requalificação de trabalhadores”.

Albufeira lidera receita total per capita

A análise global das receitas municipais per capita revela que Albufeira é, em 2024, o município que mais receita gera por habitante, combinando o peso do turismo com um forte contributo do IMT e das taxas municipais ligadas à construção e ao alojamento local. Cada residente representa mais de 3500 euros de receita total para a autarquia, valor que supera o de qualquer outro município português. Logo a seguir, destacam-se Grândola, Loulé, Lisboa e Cascais, todos com receitas superiores a 2000 euros per capita, refletindo a concentração da atividade económica, imobiliária

e turística no litoral. No extremo oposto, concelhos do interior como Alvito, Sousel ou Vinhais não ultrapassam 700 euros por habitante, o que demonstra a crescente assimetria territorial. Em 2024, as receitas totais dos municípios portugueses atingiram 15,6 mil milhões de euros, um aumento de 4,8% face a 2023, refletindo a recuperação da atividade económica e o dinamismo do mercado imobiliário. A receita fiscal direta representou 45% do total. Lisboa, com 1064,2 milhões de euros (+11,5%), Sintra, com 449,4 milhões

de euros (+60,1%) e Porto, com 347,3 milhões de euros (+12,5%), lidera e receitas globais, enquanto Albufeira, com cerca de 3500 euros por habitante, Grândola, com aproximadamente 3000 euros por habitante, e Loulé, com cerca de 2800 euros por residente, lidera na receita global per capita. O IMT representou, em média, 11,4% da receita total das autarquias portuguesas em 2024, atingindo os valores mais altos em Portimão (26,8%), Almada (19,6%), Figueira da Foz (19,5%), Sesimbra (9,0%), Albufeira (18,7%) e Santa Maria da Feira (18,1%).

MERCADOS

PSI-20 - ANÁLISE TÉCNICA



Após renovar máximos de janeiro de 2010 nos 8 500 pontos na semana anterior, o PSI registou uma correção que interrompeu a valorização que vinha a registar desde meados de setembro. O índice português corrigiu para perto dos 8 200 pontos, onde renovou mínimos de mais de 3 semanas. No entanto, o nível dos 8 200 pontos serviu de suporte para o PSI.

DAX 30 - ANÁLISE TÉCNICA



Nas últimas semanas, o índice DAX vinha a apresentar uma tendência de desvalorização, ao ponto de renovar mínimos de mais de 6 semanas em torno nos 24 450 pontos. No entanto, após este declínio, o índice alemão ressaltou e acabou por registar uma recuperação significativa, ao ponto de renovar máximos de quase 1 mês em volta dos 24 440 pontos.

MERCADO MONETÁRIO INTERBANCÁRIO



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

Alemães desiludidos com a economia

Registaram-se poucas alterações nas Euribor em todos os prazos, com o mercado maioritariamente convicto de que não haverá alterações na taxa de referência do BCE, nem no que falta em 2025 nem em 2026. As taxas implícitas na curva de rendimentos continuam a refletir uma probabilidade de 40% de um corte de 25 pb em meados de 2026, mas os mais recentes comentários de responsáveis do BCE apontam para uma estabilização da política monetária. Frank Elderson e Boris Vujcic, membros que são considerados mais restritivos no que aos juros diz respeito, afirmaram esta semana que as perspetivas económicas começam a estar mais equilibradas, tendo em conta os dados mais recentes e consideram que os riscos de um disparo da

inflação ou de uma desaceleração acentuada da economia, têm vindo a diminuir.

Se a nível europeu os dados até têm sido positivos, quando se olha para a Alemanha a situação continua pouco animadora. O instituto ZEW publicou o resultado de um inquérito efetuado a investidores, resultando num índice abaixo do reportado no mês passado, quando os analistas apontavam para uma subida nesse indicador de confiança. Os inquiridos falam em “desilusão” no estímulo económico que se esperava receber na sequência do anúncio do enorme programa de investimento em defesa e infraestrutura. Portanto, a tão desejada aceleração económica está constantemente a ser adiada. O presidente do ZEW refere pro-

blemas estruturais que não desapareceram. Representantes da indústria química alemã reportaram quedas nos preços, vendas e produção no terceiro trimestre, não esperando melhorias para o que resta de 2025. Problemas de excesso de capacidade instalada, elevados custos operacionais e um contexto económico adverso estão na base desta situação. Faça-se de uma falta de convicção estratégica que permite a retoma da confiança do setor, enquanto a falta de acordo sobre prioridades do Governo tem resultado numa redução do investimento privado e numa redução do potencial de crescimento.

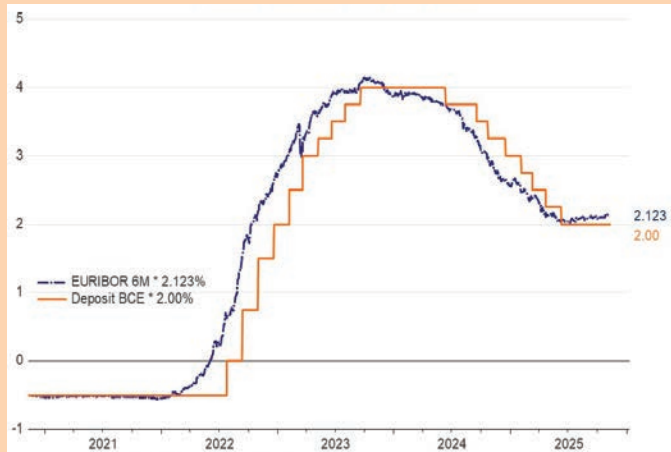
Observaram-se poucas alterações nas taxas fixas, com o prazo de 10 anos perto dos 2,70%.

12 DE NOVEMBRO DE 2025

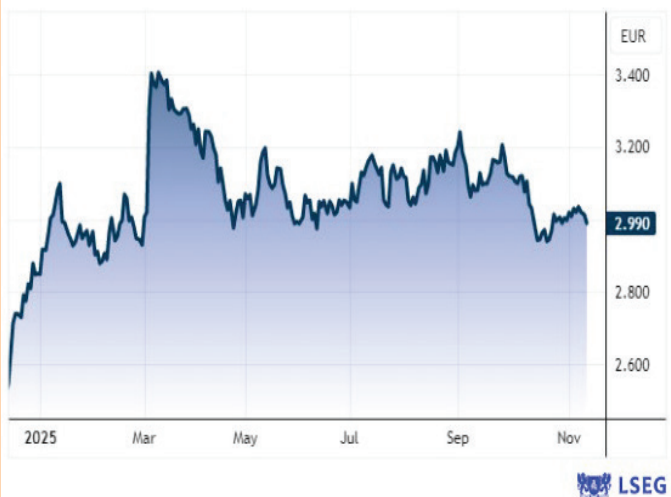
EVOLUÇÃO EURIBOR (EM PONTOS BASE)

	11.nov.2025	04.novembro.2025			14.outubro.2025		
1M	1,892%	1,881%	↑	0,011	1,897%	↓	-0,005
3M	2,032%	2,014%	↑	0,018	2,021%	↑	0,011
6M	2,127%	2,134%	↓	-0,007	2,106%	↑	0,021
1Y	2,216%	2,206%	↑	0,010	2,182%	↑	0,034

TAXAS EURIBOR E REFI BCE



YIELD 10 ANOS PORTUGAL



FUTUROS EURIBOR

Data	Taxa a 3 Meses Implícita
dezembro 25	2,045%
fevereiro 26	2,015%
junho 26	1,965%
março 27	2,035%
setembro 27	2,130%
março 28	2,235%

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS

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

EURO FRA'S

Forward Rate Agreements		
Tipo*	Bid	Ask
3X6	1,99%	2,04%
3X9	2,09%	2,11%
6X9	1,97%	1,99%
6X12	2,05%	2,10%
12X18	2,08%	2,10%
12X24	2,21%	2,23%

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

EURO IRS

Interest Swaps vs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	2,16%	2,16%
3Y	2,20%	2,24%
5Y	2,35%	2,38%
8Y	2,55%	2,58%
10Y	2,66%	2,68%

Obrigações	5Y	10Y
Portugal	2,36%	2,99%
Espanha	2,42%	3,14%
França	2,71%	3,38%
Alemanha	2,25%	2,65%
Itália	2,73%	3,37%
Reino Unido	3,88%	4,41%
EUA	3,67%	4,07%
Japão	1,25%	1,69%

Fontes: LSEG e IMF

LUÍS PINHEIRA - luispinheira@imf.pt

Eur/Usd em recuperação

EUR/USD



Eur/Usd

Desde o início de março, que o Eur/Usd vinha a registar uma trajetória ascendente, acompanhando uma linha de tendência positiva. A valorização foi sustentada pela debilidade generalizada do dólar face ao euro, levando o par a atingir máximos de julho de 2021, em torno dos \$1,1918. Contudo, após alcançar esse patamar, o Eur/Usd iniciou um movimento de correção, quebrando em baixa a linha de tendência supramencionada. Desde então, o par tem vindo a apresentar uma tendência maioritariamente descendente, renovando recentemente mínimos de 3 meses na zona dos \$1,1468. Ainda assim, na última semana, observou-se uma recuperação que aproximou o Eur/Usd novamente do nível dos \$1,1600. O indicador MACD abriu o seu sinal de compra, enquanto a média móvel de 200 dias se aproximou dos \$1,1360.

Eur/Gbp

O Eur/Gbp tem vindo a apresentar uma tendência de valorização desde o início de junho, ao ponto de ultrapassar resistências relevantes, nomeadamente nas zonas de £0,84 e £0,86. Após superar esta última em julho, procurou quebrar a resistência robusta das £0,8750, recorrendo à antiga resistência como suporte, embora sem êxito. Após várias sessões de consolidação e uma quebra temporária da linha de tendência ascendente, o par acabou por ultrapassar essa resistência no final de outubro, retomando negociações acima da referida linha. Na última semana, o Eur/Gbp encontrou suporte na zona das £0,8750 e recuperou terreno, renovando máximos de abril de 2023, ligeiramente acima das £0,8830. O indicador MACD reforçou o sinal de compra, enquanto a média móvel de 200 dias se aproxima das £0,8560.

	12 nov./2025	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,1576	0,73%	0,06%	12,16%
EUR/JPY	179,19	1,43%	1,82%	10,58%
EUR/GBP	0,8823	0,15%	1,68%	6,15%
EUR/CHF	0,9250	-0,61%	-0,58%	-1,29%
EUR/NOK	11,6495	-0,85%	-0,25%	-0,58%
EUR/SEK	10,9395	-0,71%	-0,67%	-4,23%
EUR/PLN	4,2280	-0,71%	-0,79%	-1,11%
EUR/CAD	1,6216	-0,14%	0,06%	8,94%
EUR/ZAR	19,7327	-1,56%	-1,77%	2,39%
EUR/BRL	6,0993	-1,73%	-3,71%	-5,00%

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

Lucro da Semapa cai 33%

A Semapa obteve um resultado líquido de 120,5 milhões de euros, nos nove primeiros meses, menos 33,6% em termos homólogos. O EBITDA totalizou 451,5 milhões de euros, numa quebra de 17% relativamente a igual período do ano passado. O volume de negócios consolidado atingiu 2,1 mil milhões de euros, o que traduziu um crescimento de meio ponto percentual. O grupo realizou investimentos num valor total de 413 milhões de euros.

Glintt aumenta lucro em 58%

A Glintt Global registou um resultado líquido de 5,7 milhões de euros, nos nove primeiros meses, num crescimento de 58% face a período homólogo do ano passado. O EBITDA cresceu 6,4%, para 16,2 milhões de euros, de acordo com um comunicado da empresa. O volume de negócios consolidado sofreu um avanço de 12.4%, fixando-se em cerca de 102 milhões de euros.

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	4,900	0,00%	6,560	4,730	0,216	0,450	22,639	10,867	6,12%	3,61%	12/11/2025	16:35:21
IBERSOL SGPS SA	10,350	2,48%	10,700	7,120	0,440	0,440	23,409	23,409	6,76%	6,76%	12/11/2025	16:35:26
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	0,810	4,76%	0,810	0,433	0,066	0,077	12,233	10,486	3,71%	3,83%	12/11/2025	16:35:02
F. RAMADA INVESTIMENTOS SGPS SA	7,540	0,80%	7,940	5,671	-	-	-	-	8,62%	-	12/11/2025	15:35:03
CORTICEIRA AMORIM SA	6,580	-2,81%	8,550	6,520	0,484	0,597	13,636	11,055	4,86%	4,68%	12/11/2025	16:35:14
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	7,340	1,10%	8,140	4,315	0,480	0,563	15,271	13,020	2,32%	2,45%	12/11/2025	16:35:02
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	3,826	-12,83%	4,490	2,876	0,297	0,294	12,882	13,014	5,23%	5,23%	12/11/2025	16:38:14
EDP RENOVAVEIS SA	11,800	-9,58%	13,820	6,710	0,326	0,425	36,074	27,671	0,71%	1,02%	12/11/2025	16:35:14
GALP ENERGIA SGPS SA	18,110	2,11%	18,335	12,240	1,465	1,334	12,416	13,636	3,59%	3,52%	12/11/2025	16:35:26
JERONIMO MARTINS	22,080	-0,27%	23,280	17,280	1,127	1,311	19,663	16,903	2,67%	2,81%	12/11/2025	16:35:19
MOTA ENGIL SGPS SA	5,800	-1,11%	6,210	2,410	0,453	0,507	12,770	11,410	2,58%	3,05%	12/11/2025	16:35:26
NAVIGATOR CO SA/THE	3,056	0,53%	3,726	2,956	0,310	0,323	9,865	9,467	3,45%	7,53%	12/11/2025	16:35:10
NOS SGPS	3,610	-1,63%	4,470	3,192	0,408	0,402	8,897	9,030	9,70%	10,66%	12/11/2025	16:35:06
PHAROL SGPS SA	0,077	-2,78%	0,119	0,036	-	-	-	-	-	-	12/11/2025	16:35:09
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	3,370	0,60%	3,440	2,215	0,224	0,245	15,089	13,796	4,66%	4,75%	12/11/2025	16:35:26
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	17,780	-0,22%	19,060	13,300	2,175	2,450	8,211	7,290	3,52%	3,49%	12/11/2025	16:35:06
SONAE	1,446	2,41%	1,466	0,878	0,123	0,135	11,789	10,741	4,09%	4,22%	12/11/2025	16:35:15
NOVABASE SGPS SA	8,700	-1,14%	10,400	5,700	-	-	-	-	15,52%	-	12/11/2025	16:16:38
TEIXEIRA DUARTE SA	0,678	-0,026	0,814	0,077	-	-	-	-	-	-	12/11/2025	16:35:09

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	9,5640	7,74%	9,597	4,256	0,887	0,953	10,761	10,013	2,35%	2,55%	12/11/2025	16:35:13
INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL	49,860	4,01%	55,707	40,341	1,941	2,122	25,755	23,558	2,27%	3,38%	12/11/2025	16:35:13
REPSOL SA	16,705	4,15%	16,875	9,414	2,368	2,463	7,057	6,784	5,99%	5,98%	12/11/2025	16:35:13
TELEFONICA SA	3,643	0,47%	4,893	3,562	0,325	0,351	11,268	10,433	8,23%	8,23%	12/11/2025	16:35:13
SIEMENS AG-REG	250,400	2,20%	252,650	162,380	11,604	11,354	21,592	22,067	2,08%	2,15%	12/11/2025	16:35:15
CARREFOUR SA	13,250	3,03%	14,874	11,580	1,511	1,773	8,782	7,484	6,94%	7,18%	12/11/2025	16:35:05
BAYER AG-REG	29,060	9,97%	29,930	18,378	4,643	4,779	6,287	6,108	0,38%	0,38%	12/11/2025	16:35:37
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	33,350	5,44%	33,350	15,298	3,023	3,348	10,996	9,928	2,04%	3,00%	12/11/2025	16:35:51
RWE AG	46,860	10,03%	46,950	27,760	2,114	2,485	22,171	18,861	2,56%	2,55%	12/11/2025	16:37:55
VOLKSWAGEN AG	101,000	6,20%	116,700	81,500	11,723	23,264	8,616	4,341	6,24%	4,81%	12/11/2025	16:35:27
ING GROEP NV-CVA	22,940	3,54%	23,030	14,086	2,036	2,326	11,260	9,856	4,62%	4,82%	12/11/2025	16:35:27

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



PAULO MONTEIRO ROSA
Economista Sénior
do Banco Carregosa

IA, risco da Oracle e consumo dos data centers

Nos últimos dois anos, os principais hyperscalers — Amazon, Google, Microsoft, Meta e Oracle — têm aumentado significativamente o seu investimento em infraestruturas de computação em nuvem e inteligência artificial (IA). No entanto, a corrida pela construção de data centers especializados em IA tem alterado gradualmente o modelo de financiamento do setor tecnológico, pressionando o mercado global de crédito que o sustenta.

De acordo com o Barclays, as previsões de capex (despesas de capital) destes gigantes continuam a ser revistas em alta trimestre após trimestre. Desde o final de 2024, as estimativas para 2026 quase duplicaram, refletindo a ambição e a intensidade do investimento em data centers e hardware de computação de alto desempenho. O custo médio de construção de um centro de dados de IA é agora estimado entre 50 e 60 mil milhões de dólares por gigawatt (GW), cerca de três vezes o custo de um centro tradicional, sendo mais de metade desse valor destinado à compra de GPUs e outro hardware especializado, em grande parte de fabricantes como a Nvidia.

Parece existir uma desenfreada corrida financeira. Só nos EUA, os projetos anunciados deverão adicionar mais de 45 GW de capacidade elétrica instalada, exigindo investimentos superiores a 2 biliões de dólares, financiados não apenas com fluxos de caixa operacionais, mas também, cada vez mais, por emissão de dívida. Segundo o Barclays, os grandes fornecedores de infraestrutura de nuvem emitiram cerca de 140 mil milhões de dólares em obrigações nos últimos meses, um valor sem precedentes neste setor. Os 45 GW, a funcionarem 24 horas por dia e 365 dias por ano, representam quase 400 TWh num ano — cerca de 80 % do consumo de França e quase 10 % dos EUA. Num país cuja rede elétrica está em parte obsoleta, tal aumento de eletricidade poderá revelar-se crítico.

Importa, contudo, clarificar o que significam estes valores de potência. De realçar que 1 GW de potência na produção de energia elétrica refere-se à capacidade instalada para produzir eletricidade, como no caso da barragem do Alto Tâmega, cuja construção exigiu cerca de 1,5 mil milhões de euros e tem uma vida útil de cerca de 50 anos. Já no caso dos data centers, 1 GW diz respeito à potência elétrica que essas instalações necessitam para funcionar. Ou seja, construir um data center com

capacidade para consumir 1 GW implica erguer edifícios altamente especializados, equipá-los com centenas de milhares de processadores e GPUs, sistemas de refrigeração, segurança e redundâncias. Só o hardware representa mais de metade do custo total e tem uma vida útil de poucos anos, podendo o investimento total ultrapassar os 50 mil milhões de dólares por gigawatt de capacidade, cerca de 40 vezes mais do que construir uma central elétrica de igual potência.

Até há pouco tempo, empresas como Google, Microsoft e Amazon conseguiam financiar a expansão com o seu robusto free cash flow. Contudo, os elevados programas de recompra de ações e distribuição de dividendos reduziram significativamente a liquidez disponível, levando-as também a recorrer ao endividamento. Todavia, para já apenas a Oracle se destaca como o caso mais vulnerável. O Barclays, a 11 de novembro de 2025, baixou a classificação de crédito da empresa para “Underweight”. O banco alertou que os substanciais investimentos da Oracle em infraestrutura de IA excedem largamente a sua capacidade de geração de cash flow, obrigando-a a depender fortemente de financiamento externo. A situação financeira da Oracle é singularmente delicada: o rácio dívida/património líquido é de 500%, o valor mais elevado entre as grandes tecnológicas (em comparação com 50% da Amazon e 30% da Microsoft). Além disso, é atualmente a única entre os principais hyperscalers a apresentar free cash flow negativo.

O Barclays prevê que a classificação de crédito da empresa possa cair para BBB-. Os Credit Default Swaps (CDS) a 5 anos da Oracle — que representam o custo de proteção contra incumprimento da dívida — quase triplicaram num ano. Ao mesmo tempo, os CDS da Oracle poderão tornar-se um indicador indireto do risco associado à OpenAI, dado o seu envolvimento financeiro com a empresa num acordo estimado em cerca de 300 mil milhões de dólares. Entretanto, os restantes hyperscalers mantêm, apesar de tudo, uma posição financeira relativamente sólida. Ainda assim, o caso da Oracle é um alerta, evidenciando que, para empresas cujo cash não acompanhe o ritmo de investimento, a corrida pela IA pode rapidamente transformar-se numa corrida à liquidez, elevando os custos de capital e pressionando um mercado obrigacionista já sobrecarregado pela crescente dívida pública dos EUA.



eBroker

As principais bolsas mundiais ao seu alcance.

O acesso digital dos mercados financeiros.

Para clientes aderentes ao Netbanco e App eBroker.
Informe-se sobre as condições do serviço em www.santander.pt



EMPRESAS

Criação de empresas aumenta quase 4%

Desde o início do ano até final de outubro, foram criadas 45 273 empresas em Portugal, o que correspondeu a um aumento de 3,7% face ao mesmo período do ano anterior. Este foi também o registo mais elevado dos últimos 20 anos, de acordo com dados da Informa D&B. O aumento da constituição de empresas verificou-se em dois terços dos setores de atividade e em quase todas as regiões do país. O Algarve foi a única região a registar uma descida.

PETER DIAMANDIS, FUNDADOR DA XPRIZE FOUNDATION

“Modelos de negócio baseados em previsibilidade estão obsoletos”

O mundo já não muda de forma linear — acelera em saltos. Foi com esta mensagem que Peter Diamandis, fundador da XPRIZE Foundation e uma das vozes mais influentes da inovação global, abriu a sua intervenção no World Business Forum Madrid 2025, promovido pela WOBI no espaço IFEMA – Feria de Madrid. Perante centenas de líderes empresariais e cerca de 300 gestores portugueses, Diamandis defendeu que “a imprevisibilidade é agora a nova normalidade” e que a sobrevivência das organizações dependerá da sua capacidade de antecipar e

adaptar-se à velocidade da mudança. O orador projetou um panorama de disrupção — da inteligência artificial às alterações climáticas — alertando que as empresas que prosperam são as que apostam em inovação exponencial e não apenas incremental. A plateia reagiu com entusiasmo quando afirmou: “Não é que o futuro chegue devagar — ele salta connosco.” Com exemplos da XPRIZE, como competições de dessalinização ou exploração espacial, demonstrou que a criação de desafios ousados gera soluções revolucionárias. Questionado

sobre a inovação em empresas médias, sugeriu “começar pequeno com mentalidade de astronauta”: testar, falhar rápido e escalar com agilidade. Para gestores portugueses e espanhóis, o discurso foi um apelo direto à ação: repensar estruturas rígidas, investir em talento exponencial e alinhar estratégia com propósito. Diamandis encerrou com três eixos-chave — tecnologias convergentes, organizações preparadas para o inesperado e propósito superior como motor de inovação —, reforçando que inovar é mais do que competir: é melhorar vidas.



“A imprevisibilidade é agora a nova normalidade”, afirmou Peter Diamandis.

PUB

DYNAMIC

PILAT3S

REFORMER

ALIGN

tone

POWER

GRANDE PORTO

📍 Holmes Place Gaia

📍 PILAT3S Douro Foz

GRANDE LISBOA

📍 Holmes Place Cascais

📍 PILAT3S Palácio Sottomayor

📍 PILAT3S Avenidas Novas

Brevemente

PILAT3S.PT

AUTOMÓVEL

Mitsubishi Eclipse Cross chega em dezembro

O novo Mitsubishi Eclipse Cross assinala a entrada da marca na mobilidade totalmente elétrica no continente europeu. A autonomia estimada é de 635 km e conta com um amplo espaço na bagageira (até 1670 litros). O motor elétrico de 217 cv permite uma velocidade máxima de 170 km/h. O preço é de 44 500 euros para a versão única Intense e chega ao mercado nacional em dezembro.

ENSAIO

Renault Twingo E-Tech 2025: A nova urbanidade elétrica... acessível

JORGE FARROMBA
jorgefarromba@gmail.com

Quando se ouve falar do Twingo, vem-nos à memória o modelo original. Não porque as gerações seguintes não fossem boas, mas porque aquele foi, à época, um modelo verdadeiramente disruptivo.

E tanto assim é que, passados todos estes anos, a marca o recriou... inspirado no original!

Aliás, este não é um exemplo único: várias marcas atualizaram os seus ícones para esta década. O que considero extraordinário é a criatividade dos designers, capazes de preservar a identidade original de um automóvel com décadas de existência.

Mas o Twingo E-Tech 2025 não é apenas a nova geração de um ícone; é uma declaração de mobilidade urbana moderna. Trata-se de um verdadeiro game changer no segmento A — por tudo e por nada!

Em 2025, renasce 100% elétrico e pretende redefinir o segmento A, ao oferecer elevado valor a um preço acessível (cerca de 20.000 €).

Senhor de um design inconfundível e de um charme urbano, este hatchback de cinco portas quer ser um cidadão ágil, com proporções compactas ideais para a selva urbana, apresentando um raio de viragem de 9,87 metros.

O design evoca um “mini-SUV urbano”, mantendo a silhueta rear-engined inspirada no Twingo original de 1992, com um visual alegre e irreverente (joyful vibe) e linhas expressivas.

Os faróis LED afilados em forma de “C” e a grelha frontal formam um subtil “sorriso”. Com um coeficiente aerodinâmico de 0,30 Cd, é 12% mais eficiente do que o seu antecessor a combustão.

A tração traseira é uma das grandes vantagens, realçada pela marca, num modelo equipado



com um motor elétrico de 82 cv e uma plataforma partilhada com a Smart. Com isto, pretende oferecer um equilíbrio acima da concorrência, evitando a subviragem típica dos veículos de tração dianteira.

O Twingo E-Tech utiliza uma bateria LFP com autonomia WLTP até 263 km, e dispõe de travões regenerativos capazes de captar até 80% da energia em descidas.

Na versão Techno, conta ainda com o sistema One Pedal, que permite conduzir e parar o veículo apenas com o pedal do acelerador, tornando o trânsito urbano mais fluido e confortável.

Apesar de compacto por fora, o Twingo E-Tech oferece um espaço interior digno de um veículo do segmento B, graças à sua modularidade — seguindo o espírito do Twingo original — com uma bagageira de até 360 litros de capacidade útil.

Os famosos bancos deslizantes

continuam a ser o segredo do espaço interior: podem mover-se 17 cm, privilegiando o espaço para os passageiros (até 160 mm para os joelhos) ou para a bagagem, conforme a necessidade.

A sustentabilidade no “loft” é assegurada com bancos dianteiros em tecido reciclado Crystal, feitos com 70% de fibras provenientes de garrafas PET.

O cérebro elétrico do Twingo E-Tech integra tecnologias de topo, muitas vezes vistas em segmentos superiores, como o sistema multimédia OpenR Link com Google built-in, que inclui Google Maps, Google Assistant e acesso a uma vasta gama de aplicações.

Destaca-se ainda o Avatar Reno, que funciona como um copiloto especializado em veículos elétricos, capaz de responder a comandos de voz e a perguntas sobre o carro.

E, já que falamos em inteligência artificial, o Twingo E-Tech integra também o ChatGPT (versão 4o-mini), que pode responder a

perguntas de conhecimento geral.

O modelo pode ainda dispor de carregamento bidirecional V2L (Vehicle-to-Load), permitindo ligar aparelhos elétricos (até 3.700 W), e V2G (Vehicle-to-Grid), que devolve energia à rede, ajudando a reduzir custos.

O inimitável Twingo vem equipado com 24 sistemas de assistência ao condutor (ADAS), entre os quais o alerta de saída segura para ocupantes e, pela primeira vez no segmento, estacionamento automático.

Segundo os dados recolhidos, o Twingo E-Tech foi desenvolvido num período recorde de dois anos e é construído em Novo Mesto, Eslovénia, com um foco claro na sustentabilidade: o processo de montagem emite 40% menos CO₂ do que a média do segmento, e a bateria é composta por 95% de materiais recicláveis.

É um aliado urbano ágil e divertido de conduzir — carece, claro, de confirmação em ensaio de estrada, pois esta é informação oficial da marca —, mas tudo indica que será perfeito para millennials urbanos e jovens profissionais que procuram um veículo elétrico acessível, eficiente e prazeroso, transformando a condução diária numa verdadeira sinfonia elétrica sem emissões.

iServices
Reparação Multimarca



Portugal em destaque nas vendas de veículos elétricos

Portugal registou um aumento de 28,4% nas novas matrículas de veículos elétricos, em setembro, face ao mesmo mês do ano anterior, totalizando 11 542 unidades. Este resultado coloca o país entre os mercados europeus mais dinâmicos, num momento em que a União Europeia registou um crescimento médio de 23,1%, refere um estudo do BNP Paribas.

O mercado nacional foi impulsionado sobretudo pelos veículos 100% elétricos (BEV), que cresceram 23% em termos homólogos e 62,1% face a agosto, refletindo a aceleração da transição para a mobilidade elétrica. Os

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

veículos elétricos já representam 68% das novas matrículas de ligeiros em Portugal — um aumento face aos 66% de agosto e aos 60% registados em setembro do ano passado.

Em termos europeus, o cenário confirma esta dinâmica positiva. Os novos registos de veículos elé-

tricos (EV) na União Europeia recuperaram da fraqueza sazonal observada em julho e agosto, registando um crescimento homólogo de 23,1% e um crescimento mensal de 34,5%, totalizando 566 771 unidades em setembro. Destas, 29,6% eram veículos elétricos a bateria (BEV), correspondendo a 167 586 unidades, um aumento de 20% em termos homólogos e de 38,7% face ao mês anterior. Os veículos híbridos (HEV) continuaram a representar a maioria das novas matrículas de EV, com 54,3%, crescendo 15,9% em termos homólogos e 33,9% em cadeia, para um total de 308 037 unidades. Apesar de



serem o tipo de EV menos preferido na UE, observou-se um aumento da popularidade dos híbridos plug-in (PHEV) este ano, atingindo níveis recorde, com um crescimento de 66,1% em termos homólogos e 29,2% a nível mensal, em setembro, para 91 148 unidades.

No geral, as novas matrículas de veículos elétricos na UE registaram um desempenho otimista em setembro, reforçando a perspetiva de que as vendas de EV serão impulsionadas até ao final do ano, após a desaceleração sazonal e devido ao pico de procura no setor automóvel.



SINDICATO DOS TRABALHADORES DOS IMPOSTOS

É ASSOCIADO DO STI?

Saiba os benefícios que pode usufruir ao abrigo do protocolo Vida Económica / STI

Descontos em assinaturas e livros

 223399400 |  encomendas@grupovidaeconomica.pt

Euronext Lisboa promove Portugal Capital Markets Day para atrair investimento estrangeiro



Lisboa recebeu esta semana o Portugal Capital Markets Day, organizado pela Euronext Lisboa e pela AEM, reunindo mais de cinquenta investidores internacionais. O evento destacou o potencial de crescimento económico acima dos 3%, segundo estudo da Católica Lisbon School of Business & Economics, sustentado na inovação e nas infraestruturas. Apesar do otimismo, o baixo investimento em I&D continua a ser um desafio. A presidente da Euronext, Isabel Ucha, sublinhou o “renovado interesse por Portugal”.

Indústria química europeia estagna



Um estudo da Crédito y Caución revela que a indústria química europeia deverá registar crescimento inferior a 1% em 2025 e 2026, travado pelos custos energéticos elevados e pela guerra comercial global. A produção na Europa crescerá apenas 0,2% este ano e 0,4% em 2026, refletindo a perda de competitividade face aos EUA e à China. O relatório aponta ainda as novas tarifas comerciais, o excesso de oferta global e as exigências ambientais como fatores que pressionam as margens e limitam o investimento no setor.

Indústria portuguesa de moldes exporta 80% da produção

Está a decorrer na Expo-salão da Batalha a MOL-DPLAS 2025, feira que reúne cerca de 200 expositores e confirma Portugal como o terceiro maior produtor europeu de moldes para injeção de plásticos. Com 80% da produção exportada e 630 milhões de



euros em vendas ao exterior, o setor reforça o seu peso na economia nacional. Durante três dias, profissionais de engenharia, robótica e automação apresentam soluções inovadoras, evidenciando o papel estratégico da indústria portuguesa na inovação e sustentabilidade.

Uber e sindicato da UGT assinam acordo inédito que garante salário mínimo

A Uber e o Sindicato Nacional da Indústria e Energia (SINDEL), filiado na UGT, assinaram um memorando de entendimento pioneiro que assegura a motoristas e estafetas um

rendimento mínimo equivalente ao salário mínimo nacional, bem como seguros de acidente, incapacidade, parentalidade e morte. O acordo, válido entre 2026 e 2027, define novas

regras de representação voluntária e reforça a proteção social dos trabalhadores independentes das plataformas digitais — um passo considerado histórico para o diálogo social.

Ordem dos Economistas junta Joaquim Miranda Sarmento e Carlos Costa em debate sobre o OE

A Ordem dos Economistas promove, no dia 18 de novembro de 2025, a Conferência sobre o Orçamento do Estado para 2026, no Auditório CGD do ISEG, em Lisboa. O evento contará com a participação do Ministro de Estado e das Finanças, Joaquim Miranda Sarmento, e do ex-Governador do Banco

de Portugal, Carlos Costa, entre outros oradores de relevo. A iniciativa pretende fomentar o debate sobre as orientações e os desafios da política orçamental portuguesa, bem como o impacto económico do novo orçamento. A participação é gratuita, mediante inscrição prévia no site da Ordem dos Economistas.



Lisboa recebe a primeira conferência dedicada à blockchain

Nos dias 17 e 18 de novembro, a Reitoria da Universidade NOVA de Lisboa acolhe a Blockchain Confluence 2025, a primeira conferência da IEEE na Europa dedicada à tec-

nologia blockchain. Organizado pela Nova SBE e pela Nova IMS, o evento pretende aproximar academia e indústria, reunindo investigadores e líderes internacionais. Entre os ora-

dores, destacam-se Illia Polosukhin, coautor do artigo que inspirou o ChatGPT, e Roman Beck, especialista mundial em inovação digital. As inscrições já estão abertas.

PUB



INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL

Joining Cultures



ALMOÇO-DEBATE COM JOÃO COTRIM DE FIGUEIREDO

CANDIDATO À PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

10 DE DEZEMBRO. SHERATON LISBOA HOTEL

"O PAPEL DO PRESIDENTE DA REPÚBLICA PARA REFORMAR PORTUGAL"

MAIN SPONSOR:



GOLD SPONSORS:













MEDIA PARTNERS:















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

NOTA DE FECHO

JOÃO LUÍS DE SOUSA DIRETOR
joaoluisesousa@grupovidaeconomica.pt

Uma reforma laboral favorável à maioria dos trabalhadores

As normas laborais em vigor nasceram com a melhor das intenções: proteger os trabalhadores. Contudo, ao longo dos anos, o excesso de rigidez, as contradições e as incoerências no enquadramento legal transformaram um sistema pensado para garantir segurança num mecanismo que, muitas vezes, protege os menos empenhados e penaliza os que mais contribuem. É neste contexto que a reforma laboral surge como uma oportunidade de reequilíbrio — não contra os trabalhadores, mas a seu favor. A verdade é que a legislação laboral portuguesa, tal como existe, trata o bom e o mau trabalhador da mesma forma. Um colaborador que cumpre prazos, assume responsabilidades e se envolve nos objetivos da empresa vê-se frequentemente limitado pelas mesmas regras que impedem a diferenciação do mérito. A dificuldade em premiar o desempenho ou em ajustar as equipas à realidade económica gera frustração, desmotivação e um ambiente de estagnação. No fim, quem perde é o coletivo: a empresa, que se torna menos competitiva, e os próprios trabalhadores, cujas oportunidades de progressão e valorização se reduzem. A reforma laboral — tantas vezes debatida e tantas vezes adiada — deve ser entendida como um instrumento de justiça e de modernização. Uma legislação mais clara, flexível e orientada para o mérito protege, de facto, a maioria dos trabalhadores: os que querem crescer, aprender e contribuir. Quando o sistema permite distinguir entre esforço e inércia, o resultado é um mercado de trabalho mais justo, onde a produtividade e o reconhecimento caminham lado a lado. Além disso, as novas formas de trabalho — remoto, híbrido, por projeto — exigem um enquadramento diferente. As

As normas atuais foram pensadas para um mundo de fábricas e horários fixos, não para uma economia digital e global

normas atuais foram pensadas para um mundo de fábricas e horários fixos, não para uma economia digital e global. Reformar é adaptar: permitir que as empresas respondam rapidamente às mudanças e que os trabalhadores tenham mais autonomia, mais escolhas e melhores condições de negociação. Outro benefício direto da reforma está na criação de mecanismos que tornam o emprego mais sustentável. Quando as empresas têm margem de manobra para se ajustar a crises, evitam despedimentos coletivos e mantêm postos de trabalho. A rigidez legal, ao contrário, empurra muitas vezes para soluções extremas: encerramentos, insolvências, externalizações. Uma legislação que equilibra proteção com adaptabilidade é o melhor seguro de estabilidade laboral. É também importante recordar que um mercado de trabalho saudável é aquele que cria emprego. E só se cria emprego quando há confiança para investir e contratar. A incerteza jurídica, a burocracia e a dificuldade em cessar contratos desincentivam o investimento, sobretudo nas pequenas e médias empresas — que são a espinha dorsal da economia portuguesa. Uma reforma que simplifique processos e reduza o risco jurídico não tira direitos: cria oportunidades. Reformar a legislação laboral não é enfraquecer a proteção do trabalhador — é fortalecê-la, tornando-a mais eficaz e justa. O verdadeiro direito laboral deve proteger quem trabalha, quem se esforça e quem quer progredir. Deve garantir equilíbrio entre segurança e dinamismo, entre estabilidade e mérito. A reforma laboral, se bem desenhada e acompanhada por um diálogo social genuíno, é um passo decisivo nesse caminho. No fim, o que está em causa é a valorização do trabalho em si. Num sistema que reconhece o mérito, que recompensa o empenho e que permite às empresas crescer de forma sustentável, todos ganham — sobretudo a maioria serena dos bons trabalhadores, que há demasiado tempo paga o preço das incoerências do sistema.

SEGUROS

Suplemento

TEMA EM DESTAQUE

P. II e II

SEGUROS DE POUPANÇA E REFORMA

Maior longevidade e as incertezas futuras levam as pessoas a procurar soluções complementares



ASSOCIADO DO MÊS P. VII

PEDRO SANTOS GUEDES, Agente de seguros independente

“A minha estratégia passa pela procura da satisfação dos clientes, os quais, quando satisfeitos, trarão outros”

OPINIÃO Ps. IV e V

SANDRA CALEJO, MDS Portugal

Reformar a Reforma: a urgência de mudar o discurso da poupança

OPINIÃO P. V

NADINE ACCAOUI, Allianz Trade em Portugal

A inteligência artificial é a caravela do século XXI

APROSE P. V

A visão dos agentes e corretores: mediação em transformação

CONSULTÓRIO P. VIII

RGPD - Tratamento de dados pessoais por corretores de seguros

Tema de Capa

SEGUROS DE POUPANÇA E REFORMA

Maior longevidade e as incertezas futuras levam as pessoas a procurar soluções complementares

Os seguros de poupança e reforma têm ganho destaque porque permitem flexibilidade e personalização, adaptando-se às necessidades e objetivos de cada pessoa em cada fase da sua vida.

“Por isso, é fundamental reforçar as soluções complementares de reforma e incentivar soluções de poupança e investimento a longo prazo”, considera Ana Paulo, Head of Life da Zurich Portugal.

Existe uma tendência clara: os portugueses estão a dar uma importância crescente e proativa à poupança e à preparação para a reforma.

Nuno Duarte, responsável Oferta e Gestão do Produto do grupo Ageas Portugal, destaca que “a grande maioria já poupa e os mais jovens demonstram uma disciplina notável. Esta mudança é impulsionada pela maior longevidade e pelas incertezas futuras, levando as pessoas a procurar soluções complementares”.

A grande maioria já poupa e os mais jovens demonstram uma disciplina notável. Esta mudança é impulsionada pela maior longevidade e pelas incertezas futuras, levando as pessoas a procurar soluções complementares.

Carla Quinteiro, Diretora Técnica Mafre destaca que “o envelhecimento e a longevidade da população nas sociedades desenvolvidas vão provocar uma crescente dificuldade de o Estado social conseguir realizar todas as prestações sociais, nomeadamente as pensões”. Também se verifica que a taxa de poupança dos portugueses se mantém, apesar de uma ligeira melhoria recente, em níveis historicamente baixos.

Raquel Almeida, responsável Marketing da CA Vida destaca que a importância dos seguros de poupança e reforma tem vindo a crescer, mas ainda há muito por fazer. “Cerca de 20% dos portugueses já têm um Plano de Poupança Reforma (PPR), seja sob a forma de fundo de investimento ou seguro com capital garantido. No entanto, o valor médio acumulado continua baixo, cerca de 8.500 € por pessoa, e muitos a preferir optar por soluções



mais tradicionais e conservadoras de poupança, nomeadamente depósitos a prazo e certificados de aforro, que não combatem a inflação, nem garantem uma poupança suficiente para uma reforma confortável”, refere.

Entrevistas

ANA PAULO, HEAD OF LIFE DA ZURICH PORTUGAL:

“É fundamental reforçar as soluções complementares de reforma e incentivar e poupança a longo prazo”



Atualmente, notamos um crescimento significativo da preocupação dos portugueses com o seu futuro financeiro. Cada vez mais valorizam soluções que ofereçam estabilidade e proteção, especialmente quando se trata de preparar a reforma. Os seguros de poupança e reforma têm ganho destaque precisamente porque permitem flexibilidade e personalização, adaptando-se às necessidades e objetivos de cada pessoa em cada fase da sua vida.

NUNO DUARTE, RESPONSÁVEL OFERTA E GESTÃO DO PRODUTO DO GRUPO AGEAS PORTUGAL:

“Os seguros de Poupança e Reforma são uma resposta estratégica a esta necessidade de segurança e autonomia financeira”



Existe uma tendência clara: os portugueses estão a dar uma importância crescente e proativa à poupança e à preparação para a reforma. É, aliás, o que revela o recente Barómetro ‘Gerações em Movimento’, que o grupo Ageas Portugal desenvolveu em parceria com a Ipsos APEME e apresentou recentemente.

A grande maioria já poupa e os mais jovens demonstram uma disciplina notável. Esta mudança é impulsionada pela maior longevidade e pelas incertezas futuras, levando as pessoas a procurar soluções complementares. A preocupação com a falta de capacidade económica na reforma é transversal e as gerações mais novas já encaram o investimento como um meio para garantir o seu futuro.

Os seguros de Poupança e Reforma são uma resposta estratégica a esta necessidade de segurança e autonomia financeira. São ferramentas essenciais para construir um futuro mais confortável, alinhadas com a crescente consciencialização dos portugueses.

Uma decisão de longo prazo

A subscrição de um seguro de Poupança ou Reforma é uma decisão de longo prazo que exige uma análise cuidada e informada. Para garantir a escolha mais adequada, o grupo Ageas Portugal salienta a importância de acautelar os seguintes as-

No entanto, é importante salientar que, em Portugal, a maioria das pessoas ainda depende fortemente da pensão da Segurança Social na altura da reforma. Isto acontece porque os fundos de pensões abrangem apenas uma pequena parte dos setores económicos e os PPRs tendem a ser subscritos sobretudo por quem tem maior literacia financeira. Segundo dados europeus, Portugal ocupa o 27.º lugar entre os 27 países da União Europeia em literacia financeira, o que reforça a importância de sensibilizar e educar a população para a importância da poupança e do investimento a longo prazo.

O desafio é urgente: embora a taxa de substituição das pensões em Portugal esteja atualmente nos 68% – acima da média europeia –, as projeções da Comissão Europeia apontam para uma descida acentuada nos próximos 25 anos – ano 2050 –, podendo atingir apenas 38,5% do último salário. Este facto representa uma das maiores quedas na Europa e pode traduzir-se numa redução significativa do nível de vida dos futuros reformados.

Por isso, é fundamental reforçar as soluções complementares de reforma e incentivar soluções de poupança e investimento a longo prazo. As seguradoras desempenham um papel essencial ao oferecer produtos que garantem estabilidade e proteção para o futuro. É crucial que os portugueses valorizem e escolham opções flexíveis que lhes permita diversificar os seus investimentos, preparando-se de forma proativa para uma reforma mais serena e segura.

Conhecer as características dos produtos

A escolha da solução de poupança/investimento deve ter em conta os objetivos de cada um, as suas necessidades em cada momento e o respetivo perfil de risco. Ao longo da vida, a disponibilidade financeira e os projetos vão-se alterando, pelo que a escolha da solução deve ter em conta estes fatores. Para tal, é importante conhecer as características dos produtos, a respetiva liquidez, os custos associados e as rentabilidades históricas. Cada produto tem um target de cliente específico, sendo fundamental escolher uma solução que esteja de acordo com o perfil de risco financeiro e com os objetivos de médio e longo e prazo de cada consumidor.

petos, em primeiro lugar, a definição clara dos objetivos e do perfil de risco do subscritor é primordial.

Em segundo lugar, a transparência e a clareza da informação: é essencial que o subscritor compreenda integralmente os custos associados ao seguro (como comissões de gestão, de subscrição ou de resgate), a sua flexibilidade (possibilidade de reforços ou suspensão de pagamentos) e as implicações fiscais, nomeadamente em caso de resgate antecipado.

E, claro, é imprescindível contar com o apoio de um profissional qualificado. Um especialista pode fornecer informação detalhada, ajudar na análise da situação financeira, apresentar simulações de diferentes cenários e explicar as características das soluções disponíveis, permitindo uma decisão mais informada e alinhada com os objetivos individuais.

No fundo, podemos sintetizar que uma subscrição bem-sucedida está assente em três pilares: informação rigorosa, na personalização da solução e no acompanhamento contínuo.

CARLA QUINTEIRO, DIRETORA TÉCNICA MAPFRE:

“Temos todos de começar a poupar mais para acautelarmos um futuro melhor”



A subscrição deste tipo de seguros ainda está longe do que seria expectável e mesmo necessário. É conhecida de todos a situação de vulnerabilidade futura da segurança social pública. O envelhecimento e a longevidade da população nas sociedades desenvolvidas vão provocar uma crescente dificuldade de o Estado social conseguir realizar todas as prestações sociais, nomeadamente as pensões. Também se verifica que a taxa de poupança dos portugueses se mantém, apesar de uma ligeira melhoria recente, em níveis historicamente baixos. Temos todos de começar a poupar mais para acautelarmos um futuro melhor. Nesse âmbito, os seguros de Poupança e Reforma, nomeadamente os PPR, podem vir a desempenhar um papel cada vez mais importante, já que permitem poupar a longo prazo e de acordo com a capacidade de poupança de cada um. Embora exista um longo caminho a percorrer, nomeada-



mente na literacia financeira dos portugueses, existe uma preocupação cada vez maior da população com o futuro e a necessidade de poupar.

O aspeto mais importante é escolher o produto, tendo em conta o objetivo de poupança, a duração da mesma e o perfil do subscritor. Sabemos que quanto menor é o risco, menor é também a taxa de rentabilidade. Devemos verificar todas as condições de subscrição e resgate do seguro, além das taxas de rentabilidade (anunciada e histórica, quando não é fixa) e da eventual participação nos resultados. Para isso, é muito importante garantir o aconselhamento profissional, de forma a acautelar que os clientes que subscravam estes produtos tenham toda a informação necessária para uma decisão consciente.

RAQUEL ALMEIDA, RESPONSÁVEL MARKETING DA CA VIDA:

“Cerca de 20% dos portugueses já têm um Plano de Poupança Reforma”



A importância dos seguros de poupança e reforma tem vindo a crescer, mas ainda há muito por fazer. Cerca de 20% dos portugueses já têm um Plano de Poupança Reforma (PPR), seja sob a forma de fundo de investimento ou seguro com capital garantido. No entanto, o valor médio acumulado continua baixo, cerca de 8.500 € por pessoa, e muitos a preferir optar por soluções mais tradicionais e conservadoras de poupança, nomeadamente depósitos a prazo e certificados de

aforro, que não combatem a inflação, nem garantem uma poupança suficiente para uma reforma confortável. Entre os mais jovens, a adesão ainda é tímida, principalmente devido à falta de literacia financeira e visibilidade sobre as vantagens de um investimento a longo prazo. Acreditamos que para atrair este público, é essencial reforçar os incentivos fiscais e apostar numa comunicação clara que ajude a perceber o real impacto que estas decisões podem ter no futuro. Para tal, importa investir na literacia financeira e promover uma cultura de planeamento financeiro de longo prazo.

Estabilidade financeira futura

A subscrição de um Plano Poupança Reforma é uma decisão importante, que

deve ser ponderada e pensada com calma. Trata-se de um compromisso a médio/longo prazo com impacto direto na estabilidade financeira futura e consequentemente na qualidade de vida futura.

O primeiro passo é perceber se o produto se ajusta ao perfil de investidor: se for mais cauteloso ou conversador, talvez faça sentido optar por soluções com capital garantido; se tiver mais tempo até à reforma e aceitar algum risco, pode considerar soluções com maior nível de risco e maior potencial de rentabilidade. Depois, é preciso olhar com atenção para as condições do contrato: comissões de subscrição, gestão e resgate, visto que podem impactar significativamente na rentabilidade do produto ao longo do tempo. Bem como, entender a flexibilidade e liquidez das soluções, ou seja, algumas permitem reforços regulares ou resgates antecipados em situações específicas (como desemprego ou doença), enquanto outros impõem penalizações. Os benefícios fiscais são um forte atrativo à subscrição, mas é preciso garantir que são cumpridas as regras para não perder essas vantagens no futuro, ou seja, no momento do resgate.

Esta é uma decisão que deve ser tomada com o apoio de aconselhamento especializado, sempre com foco na segurança e sustentabilidade da reforma. Escolher uma entidade de confiança, com histórico sólido e transparente faz toda a diferença. Sempre que possível, deve procurar aconselhamento especializado para garantir que é tomada uma decisão consciente e alinhada com os objetivos futuros. ●

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
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE AGENTES E CORRETORES DE SEGUROS

Opinião

Reformar a Reforma: a urgência de mudar o discurso da poupança



SANDRA CALEJO
Diretora de Vida
& Pensões da MDS
Portugal

Portugal é um dos países mais envelhecidos da Europa, mas falar de reforma continua a ser um tema marginal. Entre os mais jovens,

é ignorado; entre os adultos, adiado; e entre os mais velhos, encarado com resignação. A narrativa dominante associa reforma a fim — fim da carreira, fim da produtividade, fim da relevância.

Este vazio estratégico tem consequências. Os seguros de poupança e reforma são vistos como produtos técnicos, complexos e pouco apelativos, quando deveriam

ser posicionados como instrumentos centrais para garantir liberdade financeira e sustentabilidade.

Num contexto de maior longevidade, evolução dos modelos de trabalho e volatilidade económica, reformar a reforma é urgente — não apenas no sistema, mas na forma como comunicamos e promovemos a poupança.

Poupar para a reforma não é

só planeamento: é autonomia e gestão de risco.

É afirmar: “O meu futuro não será um acaso.”

E os seguros, quando bem desenhados e integrados, podem ser ferramentas poderosas para transformar essa visão em realidade. Mas, para isso, o setor tem de mudar o discurso.

Chega de brochuras com gráficos previsíveis e linguagem

institucional — precisamos de narrativas que falem de impacto, retenção de talento e competitividade empresarial.

Empresas: por que devem liderar esta mudança?

A reforma não é apenas um tema pessoal; é também um fator estratégico para as organizações. Empresas que incorporam soluções de poupança e reforma nos seus pacotes de benefícios criam valor em várias dimensões:

Retenção e motivação:

planos de poupança e reforma são benefícios valorizados pelos colaboradores, reforçando o compromisso da empresa com o bem-estar a longo prazo. Num mercado competitivo, onde a guerra pelo talento é real, oferecer segurança futura é um diferencial.

Cultura financeira: a inclusão destes produtos nos pacotes de compensação promove literacia financeira e responsabilidade. Colaboradores mais informados tomam melhores decisões, reduzindo riscos de endividamento e aumentando a estabilidade emocional.

Vantagem competitiva:

empresas que oferecem soluções de poupança posicionam-se como empregadores de referência, atraindo profissionais que valorizam estabilidade e visão de futuro.

Imagine uma PME que implementa um plano complementar de reforma com contribuições partilhadas entre empregador e colaborador. Este modelo não só aumenta a poupança acumulada, como cria um vínculo emocional com a organização. É uma estratégia que fala de futuro, de cuidado e de confiança.

Comunicar para inspirar: estratégias que funcionam

Mais emoção, menos

tecnicismo: apresentar a reforma como um projeto de vida, não como restrição. Mostrar que poupar é um ato de poder, não de privação.

Campanhas internas:

sensibilização e formação para RH e colaboradores. Workshops sobre literacia financeira podem ser decisivos para mudar mentalidades.

Chamada à ação clara:

incentivar decisores a integrar seguros de reforma nas estratégias de benefícios. Não basta informar — é preciso inspirar.

MDS

Promova a literacia financeira dos seus colaboradores e contribua para que consigam reformar-se na reforma.

Apoiamos as empresas a promover segurança financeira, envolvimento e impacto positivo na vida dos colaboradores.

Fale connosco.
novonegocio@mdsgroup.com

PARTE DE **Ardonagh** | **Brokerslink**
GROUP Partner

MDS - CORRETOR DE SEGUROS, S.A., Corretor de Seguros com autorização para exercer atividade nos Ramos Vida e Não-Vida, inscrito na ASF – Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, com o n.º 607095560 verificável em www.asf.com.pt.

O papel dos Recursos Humanos

Os departamentos de RH são peças-chave nesta transformação. Ao incluir seguros de reforma nos planos de compensação, não só reforçam o compromisso com o bem-estar dos profissionais, como contribuem para uma cultura de responsabilidade financeira. A sensibilização interna, aliada a ações de formação, pode ser decisiva para mudar práticas.

E o setor segurador?

Cabe ao setor assumir um papel ativo na criação desta nova narrativa. Reformar a reforma é dar-lhe um novo significado: transformar um produto em propósito. Isso implica campanhas mais visuais, linguagem acessível e exemplos concretos. É preciso mostrar que poupar é sobre escolhas, liberdade e qualidade de vida — não apenas sobre números.

Chega de brochuras com gráficos previsíveis e linguagem institucional — precisamos de narrativas que falem de impacto, retenção de talento e competitividade empresarial.

É tempo de mudar. De falar da reforma como um projeto de vida. De envolver empresas e colaboradores numa estratégia que liga o presente ao futuro. Porque, no fim, poupar não é um ato isolado: é uma decisão que impacta pessoas, famílias e organizações.

A chamada à ação é clara:

- **Para empresas:** integrem seguros de reforma nos pacotes de benefícios.
- **Para RH:** promovam literacia financeira e criem políticas que cuidem do futuro dos colaboradores.
- **Para o setor:** comuniquem com emoção, propósito e clareza. Reformar a reforma é urgente. E começa hoje. ●

Opinião

O Risco dos Seguros Poupança e dos PPR



LÚCIO PEREIRA DA SILVA
Consultor|Auditor da DefendeRisk

Um seguro de poupança e um PPR (Plano Poupança Reforma) são produtos financeiros destinados à reforma. Estes combinam poupança com um seguro de vida, tendo sempre como objetivo acumular capital e beneficiar de vantagens fiscais.

Os PPR ligados a fundos de investimento normalmente não garantem capital nem rendibilidade, enquanto os que não estão ligados a fundos garantem o capital e, por vezes, uma rendibilidade mínima.

Planear o futuro hoje é mais do que uma opção — é uma necessidade. Os seguros de poupança e os PPR (Planos Poupança Reforma) são soluções disponíveis neste mercado competitivo para todos os que querem poupar com segurança, garantir estabilidade financeira e beneficiar ainda de vantagens fiscais definidas legalmente. Estes produtos permitem o investimento através de entregas periódicas, acumulando assim capital.

Estes produtos permitem acumular capital de forma estável, sem abdicar da tranquilidade de saber que o dinheiro está a crescer. São a melhor solução para quem deseja preparar a reforma, alcançar objetivos de médio e longo prazo ou simplesmente criar uma reserva financeira para o futuro.

Um seguro de poupança é um produto financeiro que permite acumular capital ao longo do tempo e que, além da rentabilidade associada, pode oferecer uma proteção adicional em caso de imprevistos, garantindo que o investimento realizado se mantém salvaguardado.

Já o PPR (Plano Poupança Reforma) é uma solução de poupança com benefícios fiscais que estimula o planeamento da reforma ao longo dos anos. O cliente realiza contribuições periódicas, que são aplicadas em produtos financeiros com rendimento, acumulando um capital que poderá ser resgatado no futuro — preferencialmente no momento da reforma — mas também em situações específicas previstas na lei.

Tanto os seguros de poupança como os PPR são geridos por profissionais que aplicam o capital em fundos de investimento diversificados,

ajustados ao perfil de risco de cada cliente, dependendo do “apetite ao risco” de cada um.

O objetivo é sempre proporcionar uma rendibilidade equilibrada, sem comprometer a segurança do montante investido.

Os produtos com rendibilidade garantida, ou seja, com menor risco, são ideais para pessoas com perfis mais conservadores, que valorizam a segurança e a previsibilidade.

Já os produtos com rendibilidade variável são indicados para quem procura maior retorno e aceita algumas flutuações de mercado, ou seja, algum risco.

A escolha de um seguro de poupança ou de um PPR oferece um conjunto de benefícios que vão muito além da simples acumulação de dinheiro. O capital é aplicado em produtos financeiros supervisionados e regulados, com total transparência. Além disso, o seguro oferece proteção adicional, garantindo que, em caso de imprevisto, o valor investido está salvaguardado para o titular ou beneficiários.

A grande diferença dos PPR está na vantagem fiscal: todos os montantes aplicados podem ser deduzidos em sede de IRS entre 300 € e 400 €, dependendo da idade e do valor investido, dentro dos limites legais. Além disso, os rendimentos obtidos beneficiam de tributação reduzida se o produto for mantido durante o prazo mínimo exigido por lei.

Ambos os produtos ajudam a criar o hábito de poupar de forma contínua ao longo da vida, permitindo uma gestão equilibrada das finanças pessoais.

As entregas mensais de contribuição, ao longo do tempo, resultam numa reserva consistente que se transforma numa fonte de estabilidade no futuro.

A escolha deve basear-se nos objetivos pessoais e no perfil de risco.

Antes de contratar, é importante avaliar durante quanto tempo se pretende manter o investimento e qual é o objetivo — reforma, compra de casa, poupança para estudos ou outros.

O investimento num seguro de poupança ou num PPR é uma decisão financeira para garantir estabilidade no futuro. No entanto, deve-se sempre comparar os produtos disponíveis nas seguradoras. A consulta ao mercado deve fazer parte do processo de contratação. ●

Opinião

A inteligência artificial é a caravela do século XXI



NADINE ACCAUI
CEO da Allianz Trade em Portugal

Vivemos numa época em que a incerteza económica e a transformação tecnológica caminham lado a lado. As empresas são diariamente desafiadas pela instabilidade geopolítica, por ciclos de insolvência mais voláteis e por mudanças rápidas nos mercados, o que leva investidores e governos a tomar decisões estratégicas de forma contínua. É neste contexto que acredito que a inteligência artificial (IA) se tornou uma ferramenta fundamental — não apenas para aumentar a eficiência, mas também para criar oportunidades reais.

Quando penso no papel de Portugal neste cenário, lembro-me sempre das caravelas utilizadas pelos portugueses nos Descobrimentos. Assim como essas embarcações permitiram, há séculos, que um país pequeno desbravasse mares desconhecidos e conquistasse novos territórios, hoje a IA pode ser a nossa “vela revolucionária”.

Pequenas empresas e países podem competir com gigantes globais — não pelo tamanho, mas pela capacidade de inovar, antecipar e agir com agilidade.

O seguro de crédito e a gestão de risco, muitas vezes vistos apenas como formas de proteção, podem ser também instrumentos de crescimento. Permitem que as empresas tomem decisões mais seguras, aproveitem oportunidades e consolidem relações comerciais sólidas. A macroeconomia deixa de ser um conjunto de números distantes e abstratos: torna-se um guia para decisões concretas, enquanto a IA oferece velocidade, análise e uma visão estratégica que antes eram impossíveis.

Mas sei também que a tecnologia, por mais avançada que seja, implica desafios. Tal como nos Descobrimentos, a ousadia sem prudência pode ser perigosa. É essencial definir limites éticos e garantir que a IA serve os objetivos humanos e estratégicos das empresas, sem se tornar um risco adicional. Precisamos de usá-la para melhorar processos,

criar valor e reforçar a nossa vantagem competitiva — sempre com responsabilidade.

Quando penso no papel de Portugal neste cenário, lembro-me sempre das caravelas utilizadas pelos portugueses nos Descobrimentos. Assim como essas embarcações permitiram, há séculos, que um país pequeno desbravasse mares desconhecidos e conquistasse novos territórios, hoje a IA pode ser a nossa “vela revolucionária”.

Para Portugal, a mensagem é clara: o tamanho do país não define a sua relevância. Tal como os navegadores portugueses transformaram inovação técnica em vantagem estratégica, hoje podemos fazer o mesmo com a IA. Se eles conseguiram há cinco séculos, por que não poderemos nós fazê-lo agora? Esta é a pergunta que devemos colocar a todos os líderes e empresas portuguesas: é tempo de abraçar a transformação e liderar com coragem e visão.

Vejo que as empresas que combinam análise de risco, inovação tecnológica e foco no cliente estão mais bem preparadas para navegar neste novo oceano de oportunidades e incertezas. Portugal, com o seu histórico de pioneirismo, criatividade e coragem, tem tudo para se tornar protagonista nesta nova expedição.

A inteligência artificial é, para mim, a caravela do século XXI: uma ferramenta que exige visão, estratégia e coragem. Tal como nas grandes descobertas do passado, o futuro será conquistado por quem se atrever a explorar, inovar e liderar. Portugal pode — e deve — assumir o seu papel como pioneiro nesta nova era global. ●

APROSE

A visão dos agentes e corretores: mediação em transformação

O presidente da Associação Nacional de Agentes e Corretores de Seguros (APROSE), Nuno Martins, abordou, num artigo da respetiva autoria, a consolidação e transformação da mediação de seguros em Portugal, destacando a necessidade de profissionalização e proximidade ao cliente como chaves para o crescimento sustentável.

Nas palavras do mais alto representante do setor, a mediação está numa fase de consolidação e crescente exigência, alinhada com tendências europeias e globais que visam a proteção do cidadão através de maior cobertura de riscos e regulamentação (como o Open Insurance). O setor enfrenta desafios regulatórios, como o Open Insurance e o Protection Gap (diferença entre riscos cobertos e reais), mas deve encará-los com otimismo e estratégia, vendo-os como oportunidades de crescimento.

De igual modo acrescentou que o mercado segurador tem assistido à concentração de seguradoras, exigindo um maior alinhamento estratégico entre seguradoras e mediação para garantir o crescimento através da venda de produtos adequados às necessidades do cliente.



A mediação tem um papel crucial na abordagem ao Protection Gap e no aumento da Literacia Financeira junto do cliente, sendo o elo diário com os cidadãos e empresas. O novo regulamento europeu Financial Data Access Regulation (FIDA), que estabelece o quadro legal para o Open Insurance, será um desafio de adaptação

tecnológica e regulatória, mas também uma oportunidade de diferenciação estratégica.

Mais apontou que a APROSE, com quase 50 anos de história e representando cerca de 80% dos prémios de seguros, e que o mercado da mediação é fragmenta-

do, indo desde grandes players a pequenos agentes/empresários. A associação tem o desafio de comunicar a regulamentação da ASF e impulsionar o crescimento profissional dos mediadores através da Academia APROSE. O grande desígnio é dignificar a carreira de mediador em todo o mercado.

O mercado segurador tem assistido à concentração de seguradoras, exigindo um maior alinhamento estratégico entre seguradoras e mediação para garantir o crescimento através da venda de produtos adequados às necessidades do cliente.

Outras prioridades da APROSE incluem acompanhar a evolução sobre catástrofes naturais e o aumento da proteção em ramos como Responsabilidade Civil e Multirriscos, alertando para a necessidade de reforço da poupança para a reforma (Protection Gap).

Relativamente ao Open Insurance (FIDA), que trará maior facilidade de acesso e partilha de informação financeira (seguros) para o cliente, a APROSE irá colaborar com fornecedores e Insurtechs para preparar e proteger os mediadores tradicionais face a esta nova realidade. O objetivo final é que este caminho contribua para a evolução do mercado segurador. ●

APROSE

CONFEDERAÇÃO PAN-AMERICANA DE PRODUTORES DE SEGUROS

Carta argentina 2025 e do 35º congresso COPAPROSE

A Carta Argentina 2025 foi apresentada no Fórum Anual de Membros da COPAPROSE (Confederação Pan-americana de Produtores de Seguros) como um pacto de unidade e profissionalismo para o setor segurador ibero-americano. Resultante de uma consulta exaustiva às associações-membro, o documento visa consolidar um setor mais ético, profissional e transparente, ampliando o acesso a seguros de qualidade com equidade e modernizando as regras do canal profissional.

O documento centraliza-se no fortalecimento do papel dos consultores de seguros como agentes de confiança e progresso.

O 35º Congresso Ibero-Americano da COPAPROSE Argentina 2025 (Buenos Aires, 7 a 9 de outubro) serviu como palco para a apresentação da Carta e como um marco de integração e visão estratégica. Sob o tema “Inovação e Visão Profissional para o Mercado de Seguros”, o evento reuniu representantes de 18 países e celebrou o 40.º aniversário da FAPASA (entidade anfitriã).

A presidente da COPAPROSE, Agustina Decarre, proferiu um discurso que apelou à unidade e ao compromisso cole-



tivo, sublinhando que o sistema de seguros é construído em conjunto e que não existe atividade económica ou familiar sem este pilar. Decarre destacou o consultor de seguros como o elo de confiança essencial e enfatizou a conscientização sobre seguros

– a responsabilidade de educar a sociedade sobre os riscos e como o seguro os protege. Mencionou ainda a campanha educativa “A Arte de Cuidar de Nós Mesmos” promovida pela FAPASA em escolas.

O congresso abordou temas cruciais,

incluindo: Transformação Digital (foco em IA e atendimento ao cliente); Sustentabilidade e alterações climáticas; Regulamentação e governança regional; Inovação em vendas (neurovendas).

O congresso e a Carta Argentina 2025 reafirmam o papel essencial do setor segurador na construção de uma sociedade mais segura e solidária na América Latina.

Um painel de destaque reuniu representantes das três entidades mais importantes da região (supervisores, seguradoras e corretores), sinalizando a vontade de construir uma agenda comum.

O congresso e a Carta Argentina 2025 reafirmam o papel essencial do setor segurador na construção de uma sociedade mais segura e solidária na América Latina. ●

Associado do Mês

PEDRO SANTOS GUEDES, AGENTE DE SEGUROS INDEPENDENTE

“A minha estratégia passa pela procura da satisfação dos clientes, os quais, quando satisfeitos, trarão outros”

Em entrevista, Pedro Santos Guedes, destaca que a fidelização da carteira passa por manter a qualidade no serviço, no tratamento pessoal e no relacionamento comercial, aproveitando cada situação complicada ou adversa para mostrar a qualidade do serviço.

Vida Económica (VE) - Quando e como iniciou a atividade de mediação de seguros?

Pedro Santos Guedes (PSG) - Quando iniciei a atividade de mediação de seguros, ainda frequentava a universidade (no final dos saudosos anos 80). Na altura, enquanto estudante, fui cativado pelas comissões daqueles memoráveis seguros de capitalização (nomeadamente os Complementos de Reforma) que ofereciam umas assombrosas taxas de valorização (nominais), características do tempo em que a inflação era de 2 dígitos (altos), e as seguradoras cobravam comissões de subscrição que podiam chegar a uns incríveis 8%, que os clientes aceitavam pagar em troca de rentabilidades indicativas de 15% ao ano (ou mais), que fariam multiplicar o capital várias vezes, ainda que apenas em termos nominais. O gráfico que mostrava a evolução da rentabilidade bruta prevista daqueles investimentos históricos era uma curva exponencial bem pronunciada, quase a pique no termo do contrato, e a ilusão monetária fazia o resto da venda... As décadas de 80 e 90 foram, sem dúvida, particularmente interessantes para os seguros de capitalização, já que a elevada inflação entorpecia facilmente os mais assertivos raciocínios financeiros, e os ganhos nominais eram bem vistosos!

O gosto pela atividade ficou após o termo do curso, por pouco funcional que fosse o hábito de andar com o dossiê na pasta, com todas as tabelas de taxas e prémios espalhadas por dezenas de folhas respeitantes aos diversos ramos reais e vida, taxas essas destinadas a ser inseridas na inseparável calculadora de cada vez que um seguro era apresentado ao cliente, já que PCs e simuladores ainda eram ficção.

Quem começou a trabalhar nesses tempos “épicos” ficou preparado para tudo...

VE - Sendo um agente de seguros um intermediário entre as seguradoras e os clientes, considera ser difícil a representação de ambas as partes? Porquê?

PSG - Sim, muitas vezes é difícil - se não mesmo impossível - estar bem no meio de duas partes, nomeadamente quando as mesmas estão em conflito relativamente à resolução de um sinistro, ou quando existe um eventual mau atendimento por parte da seguradora ou uma má atitude por parte do cliente. Concretamente no primeiro caso, por mais que o agente queira ajudar o seu cliente - que, para além de ser normalmente a parte mais fraca, até pode ser um familiar ou um amigo, com quem não convém es-



tragar relações - numa situação em que acredite que a seguradora não esteja a ser correta, é difícil defendê-lo abertamente perante a seguradora, mesmo achando que ele tem toda a razão e que deve ser ajudado (já que só em caso de sinistro é que o cliente verifica de facto o serviço que comprou, pois até aí ele apenas compra um direito que não vê), quando de facto o agente é um colaborador daquela, tendo assinado um contrato que o torna representante comercial da mesma, e por ela remunerado. Aí, está-se literalmente entre 2 fogos, ao pretender-se ter um sentido de justiça que pressupõe uma isenção que de facto não existe, na medida em que se está vinculado a servir em simultâneo duas partes em litígio.

.....
Sempre que surge um problema, há oportunidade de apresentar a solução, explicando que ‘estas coisas’ existem para segurança dos próprios clientes e salvaguarda dos seus direitos.
.....

Não só em situações de litígio, mas até mesmo na regular tramitação da informação entre as partes, ser um mediador plenamente eficaz e correto é sempre um desafio, ao ter de se servir ambas com lisura e isenção, numa sabedoria salomónica por vezes de difícil alcance.

VE - Quais considera serem os maiores desafios na adoção de tecnologias (como plataformas online ou ferramentas de gestão digital) face aos recursos limitados de uma pequena estrutura, e como planeia manter a relevância num mercado cada vez mais digitalizado?

PSG - Não vejo que haja grande problema aqui quando as seguradoras estão

na linha da frente a nível da tecnologia e procuram ser user friendly, pois as suas próprias ferramentas ajudam bastante os agentes. Mas isso já é complicado quando têm simuladores deficientes, obsoletos ou tecnicamente complicados, ou plataformas que não funcionam bem a nível logístico, causando entropias e perdas de tempo aos agentes que têm de navegar em sistemas que, por vezes, não estão bem concebidos na ótica do utilizador, o qual, ainda para mais, tem de saber lidar com tantos sistemas quantas as seguradoras que representa.

VE - O aumento da complexidade regulamentar é uma ameaça para a sua capacidade de gerir o tempo e os custos de conformidade?

PSG - Em tese, pode ser. Mas aí não há dúvida que a APROSE tem tido um papel importante e útil na regular passagem de informação aos seus membros sobre temas legais. Para além disso, uma boa seguradora apoia proativamente os seus colaboradores, nomeadamente os de menor dimensão e com menores recursos jurídicos, até mesmo na disponibilização de formação adequada nesse sentido.

VE - De que forma transforma essa exigência numa oportunidade de maior confiança e profissionalismo junto dos clientes?

PSG - Os clientes normalmente não têm perceção das alterações legais que ocorrem no âmbito das atividades dos seus fornecedores - neste caso, na indústria seguradora - e, por vezes, até podem achar que as mesmas lhes complicam a vida. O RGPD, os DIPS, as autorizações disto ou daquilo, os procedimentos das assinaturas à distância com as SMS e os códigos, as apps e suas imensas atualizações... cada seguradora com os seus critérios e procedimentos diferentes da outra, etc. etc.... Para os clientes, tudo isto pode causar entropias e ser mal percebido, se não virem a vantagem inerente. Mas claro que, sempre que surge um problema, há oportunidade de apresentar a solução, explicando que ‘estas coisas’ existem para

segurança dos próprios clientes e salvaguarda dos seus direitos.

VE - Quais são as oportunidades mais promissoras que identifica para adquirir novos clientes na sua área local, e que estratégias de baixo custo tem implementado para fidelizar a carteira existente, mantendo uma relação pessoal?

PSG - A minha estratégia fundamental passa pelo ‘customer success’, ou seja, a procura da satisfação dos clientes, os quais, quando satisfeitos, trarão outros. A minha base de clientes é constituída maioritariamente por familiares, amigos e conhecidos que chegaram através de familiares e amigos (satisfeitos). Felizmente, tendo muitos amigos e conhecidos, é possível ter um universo muito interessante de clientes, ou pelo menos de clientes-alvo, sem ter de desenvolver estratégias comerciais complicadas, caras e morosas. Assim, a fidelização da carteira passa por manter a qualidade no serviço, no tratamento pessoal e no relacionamento comercial, aproveitando cada situação complicada ou adversa para mostrar a qualidade do serviço - como, por exemplo, tal como já referido, procurando apoiar o cliente num processo de gestão de sinistros até onde for possível. Apesar disto, há sempre clientes que vão atrás do melhor preço e mudam de seguradora e/ou de mediador em cada anuidade, para pouparem uns euros. Esses, não se consegue fidelizar... Mas a erosão faz parte da atividade...

VE - Considera que a especialização em determinados nichos de mercado (e.g., seguros para PME específicas, ou riscos específicos) é uma estratégia viável para um agente com uma organização mais simples, ou a dispersão por vários ramos ainda é a melhor forma de mitigar o risco?

PSG - Concordo com a primeira opção, pois a especialização acaba por ser uma estratégia viável quando a organização é simples. Isto porque, por um lado, a dispersão por muitos ramos obriga a dedicar muito tempo a conhecer um número maior de produtos (a multiplicar pelo número de seguradoras com que se trabalha), e a ter de estar apto a lidar com imensos simuladores e Condições Gerais; por outro, a concentração em ramos preferenciais cria sinergias a nível de conhecimento e de logística, o que tem, naturalmente, vantagens práticas. Ramos como o automóvel, multiriscos habitação, condomínio ou empresa, acidentes de trabalho, acidentes pessoais, e vida, acabam por ser aqueles de que sempre se encontra clientes a precisar. Isto permite ter uma interessante e regular base de trabalho e de rendimento, sem ter de dispersar a atenção e o precioso e escasso tempo disponível, evitando assim as ineficiências inerentes. Portanto, sim, creio que a especialização em determinados nichos de mercado, com clientes-tipo e riscos específicos, é uma estratégia viável para um agente que tem uma organização mais simples.●

Consultório Jurídico

RGPD – Tratamento de dados pessoais por corretores de seguros



CORVACEIRA GOMES
Departamento jurídico
Diretor Executivo APROSE

“Muito agradecia a obtenção da posição da APROSE relativamente ao pedido de assinatura do Acordo de Proteção de Dados em anexo remetido pela Seguradora XPTO. Perante a nossa a nossa recusa em assinar este documento recebemos da mesma seguradora a mensagem abaixo que infra reproduzimos: “(...) Para efeitos da cobrança de prémios, a vossa empresa atua em representação da XPTO, tratando os dados pessoais necessários na qualidade de seu subcontratante, sujeito aos procedimentos definidos pela nossa companhia e aos meios de tratamento por esta disponibilizados. O que temos acordado com a generalidade dos corretores é um acordo que distingue a posição de responsável pelo tratamento para a generalidade das finalidades da de subcontratante, quando atue em representação da seguradora quer na aceitação de risco, quer na cobrança de prémio.”

Devemos esclarecer que, à medida que se conheceram as iniciativas das seguradoras em matéria de Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD) – Regulamento (UE) 2016/679, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 27 de abril de 2016, relativo à proteção das pessoas singulares no que diz respeito ao tratamento de dados pessoais e à livre circulação desses dados –, constatou-se, como é amplamente conhecido – não se tratando uma tendência somente nacional –, que no que diz respeito ao relacionamento com os mediadores de seguros no âmbito da daquela legislação, a esmagadora maioria perfilhou o entendimento de que se trata de uma relação de subcontratação, sujeitando-a ao regime e disciplina do artigo 28.º do RGPD, ou seja, aquelas

consideram-se como “responsáveis pelo tratamento dos dados pessoais” e os mediadores, mormente os agentes e “mediadores de seguros a título acessório (MSTA)”, por força dos contratos de mediação oportunamente firmados e aditamentos ou com a apresentação de novos em substituição dos anteriores – por via dos quais atuam em nome e por conta, como representantes, daquelas –, como seus subcontratantes.

No entanto, na nossa opinião, como é sabido, os mediadores de seguros – corretores, agentes de seguros (exclusivos, não exclusivos – multisseguradora –, preferenciais, etc.) e MSTA –, poderão ter os mais variados tipos de relacionamento e modelos de negócio e de atuação em relação às seguradoras, podendo, por este motivo e razão, atuar, no que à legislação de proteção de dados diz respeito, como “responsáveis pelo tratamento de dados pessoais” (pessoa singular ou coletiva que, individualmente ou em conjunto com outras, determina as finalidades e os meios de tratamento de dados pessoais), “subcontratantes” (pessoa singular ou coletiva que trate os dados pessoais por conta do responsável pelo tratamento destes) ou como “responsáveis conjuntos pelo tratamento” (quando dois ou mais responsáveis pelo tratamento determinam conjuntamente as finalidades e os meios do tratamento de dados pessoais), tudo dependendo, como referido, do tipo de relacionamento e de colaboração existente entre o mediador de seguros em concreto e as seguradoras com que colabora, com os clientes em si mesmos e, sobretudo, as finalidades que presidiram à recolha e meios de tratamento dos dados pessoais dos clientes – que, apesar de na maior parte das situações estarem associados à colocação de contratos de seguros nas seguradoras, mas não exclusivamente, designadamente em matéria de prospeção comercial, gestão de risco e consultoria sobre seguros e investimento, que poderá ou não ser levado a cabo autonomamente ou em conjunção com as seguradoras.

Por esta razão, apesar dos argumentos expendidos quanto à “responsabilidade conjunta pelo tratamento de dados pessoais”, a grande maioria das

seguradoras a operar no nosso mercado entende que, apesar de compreenderem e aceitarem que os mediadores de seguros possam ser considerados os “responsáveis pelo tratamento dos dados pessoais” quando os recolhem inicialmente junto dos clientes sem que estejam destinados a nenhuma em particular naquele estádio, a partir do momento que os direcionam para determinada seguradora passam a tratar os dados pessoais dos clientes na qualidade de “subcontratantes” das seguradoras, uma vez que são estas as que determinam as finalidades e os meios de tratamento dos mesmos dados pessoais para fins de celebração dos contratos de seguro, no sentido que são estas que estipulam e prescrevem quais os dados pessoais necessários à celebração do contrato de seguro, à assunção do risco tendo como contrapartida o pagamento do prémio, e sem o que não aceitam o mesmo contrato e não há lugar à transferência do risco da esfera do cliente para a da seguradora.

Obviamente que, igualmente perfilhamos o entendimento, quando analisado a conduta profissional do mediador de seguros numa perspetiva temporal e de linha cronológica, de que o regime acabado de expor – e o posicionamento assumido “irredutivelmente” por algumas seguradoras (existem exceções) – não impede que o mediador de seguros seja considerado como “responsável pelo tratamento” quando recolhe inicialmente os dados pessoais e não os destina ou transmite a uma seguradora em particular naquele preciso momento, respondendo nos termos da lei nessa qualidade, passe a “subcontratante” quando trate os dados pessoais por conta de uma seguradora – porque é esta que estipula quais os dados de que necessita para celebrar e executar o contrato de seguro (que corresponde ao pretendido, em primeira e última instância, pelo tomador) –, e passe de novo a “responsável pelo tratamento”, podendo tratá-los com este estatuto – contanto que mantenha o consentimento do tomador – e não tendo que os apagar quando termine a relação de contrato de seguro entre o tomador e a seguradora

onde se encontrava colocado o mesmo e ainda não tenha destinado os dados a qualquer outra congénere, respondendo perante os titulares dos dados e a Comissão Nacional de Proteção de Dados (CNPd) em função do momento e da qualidade em que a eventual violação dos dados ou o incumprimento da lei ocorra.

Analisado o acordo de tratamento de dados pessoais proposto pelo grupo XPTO e respetivos pressupostos, somos do entendimento de que o referido instrumento procura enquadrar e dar resposta precisamente a esta realidade, reconhecendo que o corretor pode atuar, em matéria de tratamento de dados pessoais dos clientes, quer como responsável pelo tratamento, quer como subcontratante, nomeadamente quando atua em nome e por conta daquelas seguradoras, com aplicação do que, por regra, no RGPD se estabelece em cada uma destas vertentes.

Sem embargo do acabado de expor, recomenda-se, contudo, que se procure salvaguardar, no ponto 21.1, a possibilidade de não apagar ou, em alternativa, não devolver de forma segura todos os dados tratados em nome e por conta da(s) seguradora(s) após término da prestação de serviços, propondo a seguinte redação para o preceito contratual em questão:

21.1. O Corretor de seguros deverá, sem demora, após solicitação por escrito da(s) Seguradora(s), apagar de forma segura ou, em alternativa, devolver de forma segura todos os Dados tratados em nome e por conta da(s) Seguradora(s) à(s) Seguradora(s) (no formato razoavelmente requerido pela(s) Seguradora(s)) após o término da prestação dos serviços ou, se ocorrer mais cedo, assim que o tratamento pelo Corretor de seguros não mais seja necessário para que este consiga desempenhar as suas funções, e excluir com segurança as existentes cópias (a menos que o armazenamento de quaisquer dados seja exigido pela legislação aplicável e, em caso afirmativo, deverá informar a(s) Seguradora(s) de tal disposição, ou se passar a tratar os referidos Dados enquanto responsável pelo tratamento). ●

Calendário

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

		LOCAL	
DATA	EVENTO/CURSO	CIDADE	ENDEREÇO
18/11/25	Gestão e atendimento de reclamações	Online	elearning.aprose.pt/
03/12/25	Argumentação na Comercialização de Seguros		
03/12/25	Curso Excel		
10/12/25	Gestão de Sinistros Patrimoniais – ramo multirriscos		