

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.grupovidaeconomica.pt

Reduções de IRS e IRC
sobre rendimentos de arrendamento até 2029

Governo desce IVA na habitação para 6%

Pág. 3



PUB

GEORGE
CAREER CHANGE
WWW.GEORGE.PT

ATUALIDADE



50º Congresso da APAVT
Governo insiste em
antecipar a construção
do novo aeroporto
de Lisboa

Pág. 4

EMPRESAS

Olisipo reforça aposta
no talento para liderar
a transformação digital

Pág. 14

FISCALIDADE



Novo regime
de grupos de IVA
traz eficiência, mas
limitações persistem

Pág. II, Supl. Vida Judiciária

SUPLEMENTO AGROVIDA

Presidente da FNOP lamenta
Produção hortofrutícola
nacional “está a perder
dinheiro porque não está
organizada”

Pág. 4



SUPLEMENTO VIDA JUDICIÁRIA

Nova lei agrava penas
para ocupação ilegal
e promete resposta mais
rápida aos proprietários

Pág. I



MERCADOS

Quando a IA
pensa diferente:
o que os líderes
precisam de saber
sobre o novo cérebro
digital

Pág. 15



Atividade económica portuguesa
consolida recuperação no terceiro
trimestre

Pág. 16

AUTOMÓVEL

Volvo XC60 2025
reforça ambição
no segmento
premium

Pág. 21



Lydia Seller, CEO de AFJ Health and Safety, afirma

“Colaboração é chave para inovar”

Pág. 7



Mário Mourão, secretário-geral da UGT, considera

Aumento da produtividade permitirá pagar melhores salários

- “Novas tecnologias
impulsionam emprego
qualificado”



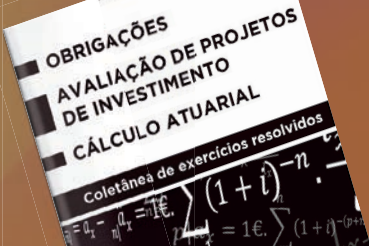
Pág. 5

9 720972 000037 02103

LIVRO DA SEMANA VidaEconómica

OBRIGAÇÕES AVALIAÇÃO DE PROJETOS DE INVESTIMENTO CÁLCULO ATUARIAL

Campanha válida 8 a 14 de dezembro nos termos do regime jurídico do preço fixo do livro.



Desconto de 50%

DISPONÍVEL TAMBÉM
EM VERSÃO EBOOK

ABERTURA

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

APOIOS À DESCARBONIZAÇÃO DA INDÚSTRIA

Já se sabe quando reabrem as candidaturas à descarbonização da indústria?

O Apoio à Descarbonização da Indústria do PRR já não deverá reabrir candidaturas, no entanto, no âmbito do Portugal 2030 estão previstos apoios enquadrados no Sistema de Incentivos à Transição Climática e Energética (SITCE) na Área Temática Inovação e Transição Digital:

- A. Diversificação da produção de energia a partir de fontes de energia renovável;
- B. Descarbonização das empresas;
- C. Economia circular.

No plano de avisos de concurso publicado em Setembro de 2025, está prevista a abertura de um concurso à “Diversificação da produção de energia a partir de fontes de energia renovável” para o Alentejo, Norte e Centro no 2º quadrimestre de 2026. Também está prevista a abertura de um concurso à “Economia circular” para o Algarve no mesmo quadrimestre. Neste momento apenas se encontra aberto o Registo de Pedido de Auxílio (RPA) para a “Descarbonização das empresas”, quer no regime geral, quer no regime contratual de investimento (RCI). No âmbito deste RPA é apenas elegível a Tipologia de Operação “Eficiência Energética e Descarbonização”, que visa apoiar a redução dos consumos de energia e das emissões de gases com efeito

de estufa (GEE), nomeadamente através da substituição, adaptação ou introdução de equipamentos, processos e tecnologias de baixo carbono e, de forma complementar, da incorporação de fontes de energia renovável.

São elegíveis as empresas de qualquer dimensão. As candidaturas podem ser individuais ou em copromoção.

O RPA visa garantir o cumprimento da condição relativa ao “Efeito de incentivo”, que determina que as operações devem ter data de candidatura antes da data de “início dos trabalhos”. Tratando-se de projetos cujo início de execução é urgente, o beneficiário deve apresentar um pedido de auxílio antes da data de “início dos trabalhos”, garantindo igualmente o cumprimento do “Efeito de incentivo”.

A submissão do RPA exige a o envio de diversos elementos, tais como:

- a) Identificação e dimensão da empresa;
- b) Descrição da operação e respetivos objetivos, incluindo as datas de início e de conclusão;
- c) Localização dos investimentos da operação com sinalização específica de localização nos territórios de baixa densidade;
- d) Lista dos custos da operação / quadro de investimentos;

- e) Forma de apoio e o montante do financiamento público necessário para a operação;
- f) Informação e / ou documentação adicional relativa a auxílios estatais à proteção do clima e do ambiente e à energia 2022.

O comprovativo digital da receção do RPA não constitui uma vinculação a qualquer decisão de concessão de financiamento.

Após o RPA, no caso de operações enquadradas no regime geral, deve ser apresentada candidatura ao primeiro aviso de concurso no âmbito da Tipologia de Operação “Descarbonização e eficiência energética”, respeitando a configuração e o calendário apresentados, sem prejuízo das alterações aceites no âmbito de decisão sobre a atribuição de financiamento.

No caso das operações enquadradas no RCI, a análise, negociação, contratualização e acompanhamento são assegurados pela AICEP. Este RPA encontra-se aberto até à abertura dos avisos de concurso à Tipologia de Operação “Descarbonização e eficiência energética” para o regime geral e para o RCI.

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



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

A economia portuguesa enfrenta grandes desafios e a aposta na reindustrialização deverá ser uma das prioridades. Num tempo em que voltamos a ter de discutir o futuro, trinta anos depois de o Professor de Harvard Michael Porter ter realizado um profundo diagnóstico sobre as opções da economia portuguesa, mantém-se o problema central: ou se reinventa por completo o modelo económico ou os indicadores de competitividade tenderão a degradar-se de forma progressiva. Tal como há 30 anos, torna-se claro que a competitividade portuguesa é o grande desafio dos próximos tempos. Por isso, mais do que nunca, o ponto é muito claro: temos de reindustrializar para ganhar.



ECONOMIA MAIS

MAIS MERCADOS - O conjunto de sessões de partilha e discussão com empresários e gestores tem permitido abordar desafios e oportunidades que se colocam às empresas em mercados estratégicos para a nossa economia.

O EXEMPLO DE VISEU - Viseu tem reforçado, nos últimos anos, o seu papel como cidade centrada na inovação e na competitividade. São muitos os exemplos desta agenda de futuro, com destaque para o Grupo Visabeira, que tem tido uma dinâmica de crescimento imparável.

FATOR DIÁSPORA - O papel dos nossos talentos espalhados pelo mundo na promoção da nossa marca e das nossas competências em várias áreas é hoje um desígnio que atravessa transversalmente a nossa sociedade e economia, com impactos muito positivos em termos de futuro.



ECONOMIA MENOS

IDE INTELIGENTE - Como ficou demonstrado numa recente conferência internacional em Aveiro, veio uma vez mais ao de cima o imperativo de apostar no IDE como fator de criação de valor competitivo e inovador para a nossa economia, envolvendo empresas e universidades no processo.

COOPETIÇÃO INOVADORA - Apesar das muitas iniciativas realizadas em várias frentes de promoção de uma verdadeira cultura de cooperação empresarial, o certo é que continuamos, enquanto economia e sociedade, a ter índices muito baixos de verdadeira capacidade de articulação e sinergia entre as diferentes empresas.

AMBIÇÃO FUTURO - A ambição do futuro não se faz por decreto e, como ficou patente em mais uma conferência da APD-SI na Arrábida, esta é uma agenda que deve mobilizar equipas e parceiros para um verdadeiro propósito de criação de valor com impacto na economia e na sociedade.

Nesta edição



05 Atualidade
Aumento da produtividade permitirá pagar melhores salários



07 Atualidade
“Colaboração é chave para inovar”



14 Mercados
Olisipo reforça aposta no talento para liderar a transformação digital

AtualidadePág. 03
Governo desce IVA na habitação para 6%

Opinião Pág. 08
Presidenciais: Cotrim surpreende

Atualidade Pág. 09
Aos 50 anos, a carreira tecnológica está apenas a começar

Ócio & NegóciosPág. 10
TAP: De patinho feio a cisne disputado em leilão aéreo europeu

Fiscalidade.....Pág. 13
Reabilitação urbana e IVA

Agro VidaPág. 07
Preço do leite à produção tem de dar margem para o investimento

Mercados..... Pág. 16
International Club promove evento de gala e solidariedade

Mercados..... Pág. 17
O país que pede inovação, mas recompensa conformismo

Empresas.....Pág. 20
Atividade económica portuguesa consolida recuperação no terceiro trimestre

Automóvel.....Pág. 21
Volvo XC60 /6 2025 reforça posicionamento no segmento premium

Imprensa
EM REVISTA

LE FIGARO
FMI pressiona Alemanha

Eleito chanceler em maio passado, o conservador Friedrich Merz sucedeu ao muito impopular Olaf Scholz, com a missão de recuperar um país com um fundo de crise económica inédita e o retorno das tensões geopolíticas. Eram grandes expetativas que recaíam sobre o antigo advogado e da sua coligação. Seis meses mais tarde, os alemães estão impacientes. Quase 70% da população revela-se insatisfeita da ação do seu Governo. O Fundo Monetário Internacional (FMI) também não está convencido, apesar da bazuca de 500 mil milhões de euros nos próximos ano. A instituição diz que não é suficiente e apela a reformas vigorosas para impulsionar a produtividade da economia.

elEconomista.es

Espanha liderará pressão das pensões até 2045

A OCDE voltou a alertar para o forte impacto do envelhecimento demográfico no futuro das pensões em Espanha. O país será o segundo da OCDE onde mais aumentará a proporção de reformados por trabalhador nos próximos 30 anos, com a

taxa de dependência a subir 41%. A população entre os 16 e os 65 anos cairá mais de 30%, enquanto a geração do baby boom entra na reforma, reduzindo a oferta laboral e travando o crescimento económico. A despesa com pensões passará de 13,7% do PIB em 2025 para 16,9% em 2045, tornando a Espanha o país com maior esforço financeiro. A OCDE recomenda ampliar o cálculo das pensões para 35 anos e repor mecanismos ligados à esperança de vida.

The New York Times
Combinação de fatores pode resultar em crises financeiras

Alguns especialistas veem uma combinação perigosa de fatores que lembra práticas que levaram a crises financeiras anteriores. As recuperações do mercado de ações nas últimas semanas são apenas um indicador da profunda incerteza e dos riscos elevados que permeiam a economia global e o sistema financeiro. Não se trata simplesmente de que as centenas de milhões de dólares investidas em inteligência artificial possam se revelar uma bolha. Ou que o uso de criptomoedas no sistema bancário tradicional esteja se disseminando mesmo com a queda acentuada de seus valores após atingirem recordes históricos.

VidaEconómica

EDITOR E PROPRIETÁRIO Vida Económica Editorial, SA Rua Gonçalo Cristóvão, 14 RC * 4000-263 Porto. • NIF: 507258487 • DETENTORES DE 5% OU MAIS DO CAPITAL DA EMPRESA: Herdeiros de João Carlos Peixoto de Sousa – 40,61%; João Luis Marinho Peixoto de Sousa – 15,73%; Miguel Gil Marinho Peixoto de Sousa – 15,73%; Paulo Alexandre Marinho Peixoto de Sousa - 13,96%; Pedro Manuel Marinho Peixoto de Sousa - 10,99% • ADMINISTRAÇÃO: João Luís Peixoto de Sousa • DIRETOR: João Luís Peixoto de Sousa • REDAÇÃO Virgílio Ferreira (Chefe de Redação), Adérito Bandeira, Guilherme Osswald, Rute Barreira e Teresa Silveira; E-mail agenda@grupovidaeconomica.pt; PAGINAÇÃO Célia César, Flávia Dias • SEDE DA REDAÇÃO: Rua de Gonçalo Cristóvão, 14 RC, 4000-263 Porto. - Tel. 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional). Fax. 222 058 098 • ESTATUTO EDITORIAL: https://www.grupovidaeconomica.pt/pt-pt/ficha-tecnica-vida-economica • PUBLICIDADE PORTO Rua Gonçalo Cristóvão, 14, RC 4000-263 Porto - Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax 222 058 098 • E-mail: comercial@grupovidaeconomica.pt; • ASSINATURAS Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • E-mail assinaturas@grupovidaeconomica.pt; IMPRESSÃO Naveprinter Indústria Gráfica do Norte, SA. - E.N. 14 (km 7,05), Lugar da Pinta, Apartado 1121, 4471-909 Maia. - Telf: 229 411 085 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax: 229 485 631 DISTRIBUIÇÃO VASP, SA - Cacém • E-mail geral@vasp.pt • Tel 214 337 000 (chamada para a rede fixa nacional) - Fax 214 326 009

MEMBRO DA
EUROPEAN
BUSINESS PRESS



TIRAGEM
CONTROLADA
PELA:



A PRESENTE EDIÇÃO TEVE
UMA DISTRIBUIÇÃO TOTAL
DE 102.230 EXEMPLARES,
EM DIGITAL E PAPEL

4000 Município (Porto)
TAXA PÁGA

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

ATUALIDADE

Comprar casa custa mais 7,8% em Portugal

O preço das casas em Portugal aumentou 7,8% em novembro face ao ano anterior, atingindo um valor recorde de 3 000 €/m2, segundo o idealista. As maiores subidas anuais ocorreram em Santarém, Beja e Portalegre. Lisboa continua a ser a cidade mais cara, com 5 914 €/m2, seguida do Porto e do Funchal. Apenas Vila Real registou uma descida anual nos preços.

REDUÇÕES DE IRS E IRC SOBRE RENDIMENTOS DE ARRENDAMENTO ATÉ 2029

Governo desce IVA na habitação para 6%

O novo pacote fiscal para a habitação reduz o IVA para 6% nas empreitadas de construção ou reabilitação de imóveis destinados a habitação própria permanente ou arrendamento, desde que as rendas não excedam 2300 euros e o valor de venda fique abaixo dos 648 mil euros. Para quem constrói a própria casa, passa a existir um regime de restituição parcial do IVA.

As vendas de imóveis para reinvestimento numa nova habitação destinada ao arrendamento a preços moderados passam a beneficiar de exclusão de mais-

-valias, aplicável a reinvestimentos feitos entre 24 meses antes e 36 meses após a venda. Já os não residentes enfrentarão uma taxa única de 7,5% de IMT, excetuando casos em que o imóvel seja arrendado por um mínimo de 36 meses nos primeiros cinco anos.

O pacote inclui ainda reduções de IRS e IRC sobre rendimentos de arrendamento até 2029 e cria o novo Regime Simplificado de Arrendamento Acessível, que substituirá o atual PAA, definindo limites de renda baseados em 80% da mediana por concelho.



CCILF e ANIVEC impulsionam negócios luso-franceses

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa (CCILF) e a ANIVEC renovaram a Convenção de Cooperação que reforça a promoção das relações económicas entre Portugal e França. O acordo, assinado em Guimarães pelos presidentes Fabrice Lachize e César Araújo, estabelece um quadro de colaboração que inclui troca de informação, facilitação do comércio e investimento bilateral e criação de oportunidades de negócio para os associados.

A convenção prevê reuniões, seminários, missões empresariais e participação conjunta em feiras, além de contactos com instituições públicas e fóruns sobre desafios operacionais. O setor têxtil e do vestuário é prioritário, mas a cooperação pode abranger outras áreas.

PUE



Associação das Indústrias de Madeira e Mobiliário de Portugal



INTER WOOD & FURNITURE Internacionalização Sustentada

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

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

+ 10 anos

+ 400 empresas

+ 190 ações

+ 32 mercados

incentivos até 50%

MADE IN PORTUGAL naturally



Para mais informação: interwoodandfurniture.pt



ATUALIDADE

Governo avança com concessões portuárias

O Governo vai avançar em 2026 com as primeiras três concessões portuárias, de um total de 15 que pretende lançar até 2035 e que espera que “configurem um investimento privado de mais de três mil milhões de euros e um investimento público de mil milhões”. O Executivo vai concretizar, no ano que vem, a concessão de um segundo terminal em Setúbal, abrir um concurso para os estaleiros da Mitrena e avançar com a privatização da Silotagus (antiga Silopor). Estas concessões vão ser de 75 anos.

CIP/ISEG revê em alta crescimento da economia

A economia portuguesa poderá crescer entre 1,8% e 1,9% em 2025, segundo o barómetro CIP/ISEG, que revê em alta as previsões após o desempenho acima do esperado no terceiro trimestre. Apesar deste impulso, prevê-se um abrandamento no final do ano. O consumo privado deverá manter uma evolução positiva, tal como o investimento, mas os maiores riscos vêm do setor externo e da deterioração da confiança na indústria e nos serviços. O Governo mantém a projeção mais otimista: 2% para 2025.

The World Battle ruma ao Japão

O The World Battle, o maior festival de desporto e cultura urbana português, assinala o seu 20º aniversário e dá o primeiro passo na internacionalização com uma edição histórica no Japão. Nos dias 13 e 14 de dezembro, a cidade de Kurume (Fukuoka) torna-se palco do encontro internacional que reúne os melhores talentos e figuras lendárias desta cultura urbana. A ação do The World Battle em Kurume, no Japão, será acompanhada por uma delegação portuguesa, da qual faz parte o vereador Rodrigo Passos, bem como representantes do Turismo do Porto e Norte de Portugal.

50º CONGRESSO DA APAVT

Governo insiste em antecipar a construção do novo aeroporto de Lisboa

VÍTOR NORINHA
vnorinha@grupovidaeconomica.pt

José Luís Arnaut, presidente da ANA, mantém 2037 como data para a conclusão do novo aeroporto Luís de Camões, em Benavente, apesar de o Governo defender 2034/35. No congresso da APAVT, foi sublinhado que o projeto, avaliado entre 6,5 e 9 mil milhões de euros e assente em financiamento privado e PPP, implica ainda diversas infraestruturas associadas. Entre elas, a terceira travessia do Tejo, cujo concurso deverá avançar entre 2027 e 2028, para conclusão em 2032/33; o prolongamento da A33 e o alargamento da N4;

Projeto avaliado entre 6,5 e 9 mil milhões de euros

e a ligação de Alta Velocidade do Barreiro ao novo aeroporto. Arnaut considera este o projeto mais complexo desde a chegada da ferrovia a Portugal, envolvendo também negociações com a Força Aérea e a desminagem dos terrenos. O atual aeroporto da Portela enfrenta riscos devido ao sobrevoio diário de zonas densamente

habitadas. Além disso, sofre de falta crónica de agentes da PSP, sobretudo no controlo de fronteiras, situação que o secretário de Estado Hugo Espírito Santo admite ser “embaraçosa”. Apesar do reforço de e-gates e boxes, persistem filas e lentidão. As obras da ANA permitirão atingir 42 slots/hora em 2030. Quanto à privatização da TAP, prevista para dentro de oito meses, o Governo pretende integrá-la num grande grupo com receitas acima de cinco mil milhões. Não houve candidaturas de grupos do Médio Oriente, mas os três maiores grupos europeus manifestaram interesse.

Arnaut destacou ainda o crescimento do aeroporto Humberto Delgado, de 22 para 36 milhões de passageiros, e investimentos de 365 milhões de euros, com a modernização do Terminal 2 a inaugurar em janeiro e nova expansão já prevista. O constrangimento nas fronteiras continua a dever-se à falta de pessoal, não à ANA. No Porto foram investidos 60 milhões, na Madeira 55 milhões e nos Açores 20 milhões. Em Lisboa serão criadas 11 novas mangas a sul, após negociação da saída dos militares de Figo Maduro, num investimento de 200 milhões com conclusão no segundo semestre de 2027.

PUB

Formação Online



FIM DO REGIME RESIDENTE NÃO-HABITUAL

15 dezembro | 14h30/17h30 | 3 horas

PROGRAMA

- 1 - O revogado regime do Residente Não Habitual
 - Principais características
 - O tema do pedido de inscrição fora de prazo
- 2 - O regime transitório do Residente Não Habitual
 - Pressupostos de aplicação
 - Principais características
 - Procedimento, formalidades e prazo de inscrição
- 3 - O regime sucedâneo do Residente Não Habitual
 - Principais características
 - Procedimento, formalidades e prazo de inscrição



FORMADOR
David Fernandes
Advogado



PREÇO*
Assinante GrupoVE 80€
Não Assinante 85€
* 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

MÁRIO MOURÃO, SECRETÁRIO-GERAL DA UGT, CONSIDERA

Aumento da produtividade permitirá pagar melhores salários

O aumento da produtividade permite às empresas pagar melhores salários, afirma Mário Mourão. Em entrevista à Vida Económica, o secretário-geral da UGT destaca a importância das políticas públicas: “Se o Estado não ajudar a criar condições para que as empresas se modernizem e ganhem dimensão, será muito difícil pagar melhores salários e competir com as congéneres europeias”.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – Quais são, na sua perspetiva, os principais desafios que o movimento sindical enfrenta atualmente, seja na representação dos trabalhadores, seja na negociação coletiva?

Mário Mourão – Os grandes desafios prendem-se com o que está a surgir no mundo do trabalho. As transformações em curso são profundas e imparáveis: digitalização, inteligência artificial, automatização, novas formas de trabalho. Tudo isto vai alterar a dinâmica do trabalho e a forma como trabalhamos.

Eu não vejo estas transformações como uma ameaça, mas como uma oportunidade.

A UGT e os seus sindicatos têm, por isso, de discutir novas formas de ação sindical, novas estratégias, quer nos locais de trabalho, quer no espaço público – incluindo quando é necessário ir para a rua.

VE – Considera que deve existir uma maior ligação entre salários e produtividade, sobretudo num contexto de crescente especialização dos trabalhadores e do impacto da inteligência artificial na organização do trabalho?

MM – As novas tecnologias podem e devem ter impacto positivo na produtividade do trabalho.

Os sindicatos são dos primeiros interessados em que a produtividade aumente, porque isso permite às empresas pagarem melhores salários, criarem mais e melhor emprego e oferecerem perspetivas de futuro no país, em vez de empurrar os jovens para a emigração à procura de salários dignos e compatíveis com as suas qualificações.

Os salários têm de acompanhar a produtividade à medida que ela cresce. Se os trabalhadores não veem reflexo do seu esforço no rendimento, isso desmotiva e não ajuda nada a aumentar a produtividade.

Temos uma economia estruturalmente frágil, assente sobretudo em micro e pequenas empresas, muitas sem escala para competir. Se o Estado não ajudar a criar condições para que estas empresas se mo-



“Os sindicatos são dos primeiros interessados em que a produtividade aumente”, afirma Mário Mourão.

dernizem e ganhem dimensão, será muito difícil pagar melhores salários e competir com as congéneres europeias. A discussão sobre produtividade não pode servir para culpabilizar os trabalhadores; tem de servir para discutir organização, investimento e modelo económico.

Lei laboral precisa de mais estabilidade

VE – Que aspetos da legislação laboral portuguesa identifica como prioritários para revisão ou atualização, atendendo às mudanças no mercado de trabalho?

MM – A economia está a crescer, o desemprego está em mínimos históricos, há falta de mão de obra em muitos setores. Não faz sentido manter medidas tão penalizadoras para os trabalhadores quando já não existem as mesmas justificações.

Em vez de enfraquecer ainda mais os direitos laborais, o que seria necessário era apoiar as empresas e a economia para se tornarem mais dinâmicas e capazes de pagar melhores salários, conciliar vida profissional e familiar e criar condições para fixar os jovens no país.

O que a legislação laboral precisa não é de mais cortes de direitos, mas de estabilidade, previsibilidade e reforço da negociação coletiva. Isso é bom para os trabalhadores, mas também é bom para empresas sérias, que querem investir com regras claras e estáveis.

VE – Na sua opinião, faria sentido uma maior harmonização da legislação laboral portuguesa com a de outros países europeus no que toca ao despedimento e à reintegração?

MM – Muitas vezes diz-se que a legislação de outros países é mais flexível do que a portuguesa. Na maioria dos casos isso é uma falácia.

Não precisamos de importar modelos que fragilizam ainda mais o lado mais fraco da relação laboral, que são os trabalhadores. Precisamos, isso sim, de uma discussão séria, com base em factos e estudos comparados, sobre como melhorar a proteção e, ao mesmo tempo, a competitividade, sem cair em discursos que apenas servem para desvalorizar o trabalho.

VE – A lei portuguesa permite ao trabalhador impugnar judicialmente o despedimento, mas não concede uma possibilidade simétrica ao empregador. Considera adequado manter esta assimetria? Deveria existir um mecanismo equivalente para ambas as partes?

MM – É importante perceber o que está em causa. Quando um trabalhador considera que foi injustamente despedido, tem o direito de recorrer ao tribunal para defender a sua dignidade e os seus direitos. O empregador, por sua vez, já tem o poder de despedir – é ele que desencadeia o ato.

O que hoje se discute é outra coisa: mesmo quando o tribunal considera que o despedimento foi ilícito, a lei tem vindo a evoluir no sentido de permitir que o empregador recuse a reintegração, mesmo que o trabalhador a queira. Isto, para mim, é profundamente desequilibrado.

Conheço casos em que os trabalhadores passaram oito anos à espera de uma decisão, perderam tudo – família, casa, emprego – e, quando o tribunal lhes deu razão e determinou a reintegração, o empregador pôde ainda assim recusar. Isto é um retro-

“Novas tecnologias impulsionam emprego qualificado”

cesso civilizacional. O direito à reintegração foi uma conquista importante do pós-25 de Abril e não deve ser esvaziado.

Dar ao empregador um “direito de veto” sobre a reintegração, mesmo depois de se provar que o despedimento foi injusto, é dar mais poder a quem já o tem e retirar o último instrumento de proteção a quem está numa posição mais frágil.

Equilíbrio entre empregadores e trabalhadores

VE – O despedimento coletivo está hoje mais facilitado. Seria desejável aproximar os regimes, reforçando garantias no despedimento coletivo ou ajustando o regime do despedimento individual, de forma a equilibrar as duas figuras?

MM – Quando hoje se fala em “equilibrar” os regimes, muitas vezes o que se pretende não é reforçar garantias, mas sim aproximar tudo por baixo, facilitando ainda mais o despedimento. Isto é particularmente grave num contexto em que há falta de mão de obra em muitos setores.

A lei atual, com todos os seus defeitos, ainda mantém algum equilíbrio entre empregadores e trabalhadores. Desequilibrar ainda mais em favor das empresas, facilitando a substituição de trabalhadores com antiguidade e salários um pouco mais elevados por trabalhadores mais precários e mal pagos, é um caminho que nós, enquanto representantes dos trabalhadores, não podemos aceitar.

VE – Para terminar, que avaliação faz do novo pacote laboral? Que aspetos destaca como avanços e que considera insuficientes?

MM – Sinceramente, não vejo avanços significativos. Pelo contrário, vejo um conjunto de propostas que representam um claro retrocesso. Estamos a falar de alterações a mais de uma centena de artigos, muitas delas no sentido de facilitar despedimentos, aumentar a precariedade, enfraquecer o direito à reintegração, alargar a duração dos contratos a termo e generalizar instrumentos como o banco de horas individual.

Espero que o Governo esteja disponível para o diálogo e para rever estas propostas, de forma a encontrar soluções equilibradas, que sirvam tanto os trabalhadores como as empresas e a economia. Precisamos de um Código do Trabalho que responda aos desafios do século XXI, não de um instrumento que nos faça recuar em direitos fundamentais.



JOÃO REBELO MARTINS
Piloto de Automóveis e
Consultor de Empresas

Ventura ganha a primeira volta. E depois?

Pela primeira vez na nossa história, temos nas presidenciais um 4º round das legislativas (22, 24 e 25), com todos os partidos do sistema a apresentarem um candidato. Como se viu nas últimas eleições, o país está a votar à direita e, a pouco mais de mês e meio das eleições presidenciais, temos 85% do eleitorado a ser disputado por 5 candidatos: Ventura, Marques Mendes, Seguro, Cotrim e, vindo fora do sistema, Gouveia e Melo. Destes 5 candidatos, só um fixa eleitorado quando concorre em nome próprio, que é Ventura. Se ele conseguir o resultado das legislativas, ou mesmo que baixe até aos 21%, ganha a primeira volta. Depois o país une-se porque não o quer como Presidente da República, e ele vitimiza-se a dizer que é tudo corrupto, amantes de ciganos e indostanos, subsídio dependestes, etc.. Ou seja, vamos estar a contar voto a voto, para ver quem passa

à segunda volta porque, quem for contra Ventura, ganha. Por isso os votos não se podem dispersar e há quem saiba disso tão bem que há uma sondagem que dá 3% a Cotrim de Figueiredo. Será? Ou isto é uma desmobilização do seu eleitorado ou do próprio candidato em função de outro? É qua as sondagens são um objecto de trabalho e só se transformam em algo comunicacional quando têm o pendor de atingir o público-alvo. E é aqui que percebemos que temos 3 candidatos em verdadeira disputa. Mas também percebemos que há um que, pelo apoio do partido e por muitas das ideias que sempre defendeu, que revelam apenas e só oportunismo e tacticismo partidário, faz um match perfeito com o candidato do Chega. Vejamos: o Chega quer ir para o governo e toda a gente percebeu que depois das eleições da Spinumviva, tal só acontecerá 6

meses após a tomada de posse do novo Presidente. O PS também. Por isso, é expectável que tenhamos eleições no final de 2026, início de 27. Nessa altura, quem levará o Chega ao poder, num governo coligado com o PSD? Só vejo um candidato a fazê-lo, mesmo que não o diga. Marques Mendes. Ele é o candidato de Luís Montenegro e há muito que se tem noção que este PSD fará de tudo para manter o poder. Até ter um Presidente que viabilize um governo com a direita populista e “pantomineira”, dando os ministérios da Administração Interna, Defesa e Segurança Social ao Chega. O “não é não” há muito deixou de existir, com políticas do governo que se encostaram à demagogia de Ventura. Posto isto, quer mesmo uma segunda volta com Ventura e Mendes?

Santander eleito “Banco do Ano” em Portugal

O Santander foi distinguido como “Banco do Ano” em Portugal pela revista “The Banker”, do grupo Financial Times. O prémio, um dos mais prestigiados do setor financeiro, reforça o desempenho da instituição em rentabilidade, inovação tecnológica e qualidade de serviço. Com esta distinção, o banco completa em 2025 um ciclo excecional, somando reconhecimentos da Euromoney e da Global Finance, que também o elegeram “Melhor Banco em Portugal”.

Pedro Castro e Almeida, CEO

do Santander Portugal, sublinha que este reconhecimento confirma a estratégia de simplificação, digitalização e foco no cliente. O banco mantém-se como o mais rentável e eficiente do país, com um ROTE de 32% e rácio de eficiência de 27,3%. Entre as distinções recebidas em 2025 destacam-se ainda “Melhor Banco de Retalho”, “Melhor Banco para PME” e “Top Employer”. A nível internacional, o Grupo Santander foi também eleito “Bank of the Year” na Europa e em vários mercados.

Estudantes plantam árvores em parceria ambiental

No âmbito do projeto Renascer Azeméis – Educar e Reflorestar, o Rotary Club de Oliveira de Azeméis, o Agrupamento de Escolas Ferreira de Castro e a Federação de Motociclismo de Portugal uniram-se para uma ação de plantação de árvores com alunos do ensino básico. Durante a manhã, dezenas de crianças, acompanhadas por membros das entidades parceiras e da autarquia, planta-

ram carvalhos, medronheiros e bidoeiros nos terrenos da escola. Foram ainda distribuídas bandas desenhadas sobre espécies autóctones. As entidades destacaram a importância da sustentabilidade, da educação ambiental e do papel da floresta na proteção do território. O projeto, criado após os incêndios de 2024, completa um ano e prevê novas ações de sensibilização nas escolas.



JOSÉ MARTINO
Consultor em
Desenvolvimento
Territorial

Abacate no Litoral e Oeste

Fiz parte das pessoas, entre agricultores e técnicos, que tiveram a oportunidade de assistir na Expoeste, Caldas da Rainha, à conferência sobre “Abacate: será alternativa, enquanto cultura para a região Oeste?”, organizado pela Nutrifield, em parceria com os viveiros Brokaw. O cabeça de cartaz, é um dos maiores consultores internacionais especializado na cultura de abacate, Gonçalo Vargas Carranza. Gostei da intervenção de abertura do evento do presidente da Câmara Municipal das Caldas da Rainha, Vítor Marques, um político da nova geração. Teve um discurso fantástico, enquadrado na temática, curto e eficaz. Segui-se a intervenção de José Maria Fernandez, CEO dos viveiros Brokaw, especialista na produção de abacateiros, multinacional familiar americana, detêm uma quota de mercado de fornecimento de plantas de 60% das plantações europeias. O tema da intervenção foi “Rentabilidade do abacate clonal”. Apresentou uma conta de cultura para plantação em camalhões, linha das plantas sobrelevada pelo menos 50 cm face à cota do terreno para garantir rápido escoamento das águas da chuva do colo das plantas, zona de transição entre as raízes e o tronco da planta, sistema de fertirrigação, a adubação é feita de forma automática através da água de rega, sistema de rega de microaspersão para fazer antigeada, tutores para ajudar na condução da planta, fazer a forma da copa, plantas para um compasso de 6m na entrelinha e 3 m de distância entre plantas na linha (555 plantas da variedade Hass incluindo polinizadoras), nestas no que diz respeito a investimento na plantação, há uma diferença de

6 000€ por hectare entre plantas de porta enxerto clonal (multiplicação vegetativa da raiz onde é enxertada a variedade Hass e polinizadoras, as quais, fazem com que todas as plantas adultas tenham o mesmo tamanho, menor número de plantas mortas e enfezadas, em síntese, maior homogeneidade das produções, decorrentes de copas de todas árvores terem mais ou menos o mesmo volume, menor necessidade de retanchas, colocar novas plantas por morte da plantada originalmente, há menos plantas enfezadas, menos plantas mais jovens face à maioria com a mesma idade decorrente da plantação original) e as plantas com porta-enxerto obtido por semente (neste caso, há variedade genética, diferentes volumes de copas, há maior número de plantas amareladas, menos desenvolvidas e mortas, a cada momento, maior número de plantas que ainda não estão em plena produção, enquanto o maior número já está na idade da plena produção, mais de 5 anos). Considerou 2,53€ por kg de abacate da variedade Hass e 1,28€ por kg da variedade polinizadora (Bacon e Fuerte), médias dos últimos 9 anos, Andaluzia, Espanha. A produtividade media interanual, foi de 12 500 kg por hectare para as plantas com porta.-enxerto clonal e 10 000 kg por hectare para o porta-enxerto de semente. Custos de exploração médios à volta de 10 000€ por hectare, sendo a margem bruta na ordem dos 20 000€ por hectare para plantas de porta-enxerto clonal contra 15 000€ por hectare para os porta-enxertos seminais. Concluiu que os 6 000€ de maior investimento nas plantas de porta-enxertos clonais se recuperam no 3.º ano produtivo (5.º - 7.º ano) tendo como vantagens técnicas: maior homogeneidade

das plantações, estabilidade agronómica e redução de riscos; gestão mais simples, previsível e eficiente; cada plantação com porta-enxertos clonais é uma unidade mais rentável, fiável, fator chave para se estar num mercado competitivo que só aceita oferta regular sem falhas abruptas ao longo dos anos. Segui-se a intervenção de Elsa Grande Abascal, diretora de técnica de produção dos viveiros Brokaw, com o tema “Vantagens do abacate de porta-enxerto clonal, futuro e casos de êxito”. Explicou a tecnologia e técnica para obter as plantas enxertadas dos porta-enxertos clonados, Dusa, Duke7 e Toro, estes são utilizados para melhor adaptação a diferentes solos. Gonzalo Vargas Carranza falou de “Abacates?”. Foi uma autêntica lição sobre o estado da arte das operações culturais do abacate, defendeu o mulching, consiste em cobrir o solopor baixo da copa das plantas e até 1m para lá da projeção, com uma camada de material orgânico ou inorgânico: matéria orgânica ou estilha compostada; ou plástico de cor branca na face exterior voltada para a atmosfera e de cor preta na face voltada para o interior, solo ou manta geotêxtil. Explicou a nutrição e fertilização da cultura, a importância da gestão do azoto e das adubações florais, a importância da poda para permitir a iluminação e arejamento das copas, o efeito que tem no controlo das copas para impedir que as plantas subam em altura com as consequências negativas de incrementar as partes improdutivas e os custos de colheita, a importância do anilhado para promover a indução floral, o vingamento e a melhoria do calibre do fruto e terminou a intervenção dando exemplos de produção com sucesso de

abacates nas zonas temperadas com alguns riscos de geada em contra ponto com as regiões tradicionais, sem risco do frio, mas com problemas quase irresolúveis de excesso de calor no verão devido às alterações climáticas. Concluo com base no que disse, é um especialista com larga experiência agronómica na cultura ao longo de algumas dezenas de anos, em muitos países: a região do Oeste tem excelentes condições para esta cultura de regadio, desde que, os pormenores técnicos agronómicos estejam acautelados começando pela análise completa de solo e da água de rega, assim como, o planeamento da preparação de terreno e demais cuidados para uma implantação da cultura, passando pelas operações culturais adequadas para cada ano de idade da plantação. Para mim, a cultura do abacate irá ter um enorme futuro nas regiões litorais de Portugal onde exista água disponível para rega, sem exposição a ventos marítimos, com solos bem drenados. É vai ser uma atividade muito sustentável para o agricultor, irá remunerar bem os investimentos, tem procura de mercado nacional e internacional por ser uma gordura equilibrada para a nutrição humana e ser de origem vegetal. O seu sucesso no Oeste e na região Litoral de Portugal vai depender da assessoria técnica agronómica especializada nos nossos campos. Agradeço publicamente à Nutrifield o convite para poder assistir a tão importante evento. A Nutrifield é especialista na nutrição das plantas e fisiologia vegetal. Nasceu em 2007 nas Caldas da Rainha, zona Oeste de Portugal onde está sedead. Fornece os fatores de produção e presta apoio técnico aos agricultores em todo o país, sempre com base numa estratégia de diferenciação pela prevenção.

Construção cresce com mais licenças e crédito à habitação

O setor da construção manteve um ritmo positivo até setembro. O consumo de cimento atingiu 3039 mil toneladas (+0,2%). As licenças para obras habitacionais cresceram 8,4%, totalizando 15 223, enquanto os fogos licenciados subiram 21,1% para 30 615. O novo crédito à habitação avançou 37,1%, atingindo 16 884 milhões de euros, com a taxa de juro a descer para 3,23%. A avaliação bancária das casas aumentou 17,7%, impulsionada sobretudo pelos apartamentos.

Taxa de desemprego recua

A taxa de desemprego diminuiu para 5,9% em outubro, segundo dados recentes do INE, prolongando a tendência de melhoria no mercado laboral. O número de pessoas sem trabalho caiu para cerca de 329 mil, menos sete mil do que em setembro e quase menos 30 mil face ao mesmo período do ano passado. Esta evolução confirma um abrandamento gradual do desemprego ao longo dos últimos meses.

LYDIA SELLER, CEO DE AFJ HEALTH AND SAFETY, AFIRMA

“Colaboração é chave para inovar”

“A inovação só acontece quando as empresas partilham conhecimento e enfrentam desafios em conjunto.” A afirmação é de Lydia Seller, CEO de AFJ Health and Safety, que destaca à Vida Económica o papel decisivo da colaboração para acelerar a digitalização, superar barreiras regulatórias e responder à escassez de talento técnico nos setores da energia, indústria e construção.

Vida Económica — A AFJ Health and Safety nasceu como uma consultora especializada. Como descreve a evolução da empresa ao longo destes mais de vinte anos?

Lydia Seller — A AFJ nasceu há mais de vinte anos com o objetivo de oferecer soluções ágeis e eficazes na prevenção de riscos laborais, na engenharia e na gestão de projetos. De uma consultora focada em grandes obras de energia e construção, evoluímos para um grupo internacional com presença na Europa, América e África. Entre os nossos marcos estão o desenvolvimento da plataforma digital AFJGestiona, a acreditação como Serviço de Prevenção Externo em todo o território nacional e a confiança continuada de clientes como Iberdrola, Siemens, Ferrovial, Schneider Electric e Eiffage.

VE — A empresa expandiu-se para vários continentes. Como tem sido a experiência internacional e que diferenças encontram entre mercados?

LS — Operamos em Espanha, Portugal, México, Chile e Peru, e já executámos



“A Bridgewhat pode ser um verdadeiro catalisador do nosso crescimento” afirma Lydia Seller.

projetos em mais de quinze países, como Alemanha, França, Itália, África do Sul, República Dominicana ou Uruguai. Cada mercado exige adaptações normativas, culturais e operacionais. No México e no Chile, por exemplo, implementámos técnicos certificados localmente; na Europa, reforçámos a digitalização com padrões elevados de interoperabilidade.

VE — Quais são hoje os setores estratégicos da AFJ?

LS — Os nossos setores-chave são energias renováveis (eólica, solar e hídrica), infraestruturas elétricas, construção e indústria, bem como infraestruturas públicas e sanitárias. Cada um apresenta desafios

específicos: desde a gestão documental massiva em projetos fotovoltaicos com mais de 200 MW, até à coordenação de segurança em hospitais ou túneis urbanos. Esta especialização permite-nos prestar serviços como Coordenação de Segurança em Obra, Responsável de Projeto, Técnico de Prevenção de Riscos Laborais, Coordenação de Atividades Empresariais, supervisão técnica e formação especializada.

VE — Quais são atualmente os principais desafios que identificam na vossa atividade?

LS — Destaco três. Primeiro, a digitalização da Coordenação de Atividades Empresariais, integrando inteligência de

negócio, assinatura digital e controlo biométrico — um desafio simultaneamente técnico e normativo. Segundo, a mudança cultural na prevenção de riscos laborais, sobretudo em setores mais tradicionais, onde ainda existe resistência. Aí apostamos em formação experiencial e coaching. Terceiro, a integração da Inteligência Artificial nos processos internos e nos serviços que prestamos.

VE — E que barreiras continuam a travar o crescimento da empresa?

LS — A fragmentação normativa entre países, que dificulta a uniformização dos serviços; a resistência tecnológica em setores como a construção, onde a digitalização ainda avança devagar; e a escassez de técnicos especializados em prevenção de riscos e supervisão ambiental. Estes fatores tornam o crescimento mais exigente.

VE — A AFJ integra a Bridgewhat. Que valor acrescentado encontra nesta plataforma?

LS — A Bridgewhat pode ser um verdadeiro catalisador do nosso crescimento. Facilita o acesso a soluções inovadoras, parceiros estratégicos e conhecimento partilhado. A sua abordagem colaborativa e a capacidade de aproximar empresas com desafios semelhantes tornam-na particularmente valiosa, mais do que plataformas genéricas. Vemos nela um forte potencial para acelerar processos de inovação e apoiar a nossa expansão internacional.



PUB

Aceda a +200 prestigiados Advisors através da Bridgewhat!

A Bridgewhat é uma plataforma digital que permite às empresas encontrar novas formas de crescimento através de prestigiados advisors em todo o mundo.

Os +200 Advisors da Bridgewhat, ex-CXO's de reputadas empresas, ajudam as organizações a aproveitar oportunidades ou resolver desafios em cinco eixos de intervenção: Geografias, Setores, Especialização Funcional, Use Cases e as 20 Alavancas de Crescimento da Bridgewhat.

Contacte-nos através de www.bridgewhat.com

GOSTAVA DE NÃO TER RAZÃO

Presidenciais: Cotrim surpreende



JANUS

Cotrim de Figueiredo pode surpreender nestas eleições presidenciais. Veio de escassos seis por cento nas sondagens e já está entre os candidatos melhor colocados para a segunda volta, apesar de certas sondagens o tentarem ostracizar. O seu segredo está na frontalidade, no discurso sólido e assertivo, mesmo quando se demarca de um sistema que não lhe concedeu sequer o benefício da dúvida. Se passar à segunda volta tudo pode acontecer e será uma demonstração de inesperado sentido cívico dos eleitores, rejeitando os “redondinhos” do regime e a estridência do populismo inconsequente. Nesse cenário, a vitória seria pessoal, independente e livre, contra os candidatos do costume, amparados pelos partidos que os apoiam e pela Comunicação Social que lhes dá destaque. Ter um Presidente da República sério e ativo, estimulador de reformas com visão e alcance, mesmo que isso contrarie os planos eleitorais de quem governa ou quer governar, seria o melhor que nos poderia acontecer e um sinal de esperança para um país que parece apostado em perder-se sistematicamente. Não sei se Cotrim conseguirá, mas tentar, com esta dinâmica, já é muito, e só podemos congratular-nos por estes feixes de luz num mundo político cada vez mais sombrio.

JUSTIÇA: A PRIORIDADE NAS REFORMAS QUE SE IMPÕEM

A Justiça em Portugal continua a evidenciar que vive numa realidade que é só dela. Confunde a independência, que a divisão tripartida de poderes assegura, com falta de escrutínio e ausência de responsabilização. Ninguém percebe quem manda no Ministério Público, quem determina a abertura de inquéritos e investigações, quem deve ser chamado à pedra quando erra. Algumas personalidades do mundo judicial e político são escutadas e investigadas anos a fio, sem que se saiba exatamente como e porquê, criando uma sensação de insegurança junto dos cidadãos, que podem ser envolvidos em casos que duram largos anos, com a destruição da sua reputação. Há contínuas fugas de

informação para determinados jornais, que evidenciam relações privilegiadas no acesso às fontes, sem que tal se investigue com seriedade. O Presidente da República afirmou que as escutas não autorizadas ao antigo Primeiro-Ministro António Costa deveriam ser “uma lição para o futuro”. Para o futuro? E por que não já, hoje mesmo? Esta crise de confiança na Justiça é uma das maiores formas de degradação do Estado de Direito democrático em que queremos viver. Se não acreditarmos num sistema independente e transparente estaremos a derivar para um regime sombrio, próprio das autocracias. Hoje é totalmente inaceitável esta sucessão de casos sem resposta, agravada pelo silêncio da Ministra da Justiça e pelo desaparecimento público do Procurador-Geral, que supostamente chegara para mudar o estado de coisas e afinal nem o estilo conseguiu alterar.

PORTUGAL: DISTRIBUIR ANTES DE PRODUIZIR

A maior desilusão deste Governo está na incapacidade de mudar o estado de coisas, apesar de ter sido essa a razão principal da sua eleição. Tendo uma raiz ideológica conservadora e tendencialmente liberal, no sentido de defender a iniciativa privada, o mercado e as empresas, a realidade mostra algo bem diverso. Ao contrário do que seria de esperar, a inspiração de Montenegro não parece ser Passos Coelho, Cavaco Silva ou Sá Carneiro, mas sim Guterres ou António Costa. O facto de ser um Governo minoritário não serve de desculpa para a inação, pois o foco deveria estar em gerar entendimentos parlamentares, à esquerda e à direita, para aprovar medidas reformistas capazes de construir uma linha estratégica para a legislatura. Uma das críticas centrais ao modelo socialista era privilegiar sempre a distribuição da riqueza em detrimento da sua criação, por esta não dar votos imediatos. O que vemos agora é semelhante: o Executivo concentra-se no cuidado com os funcionários públicos e com os pensionistas, porque percebe que, se os mantiver minimamente satisfeitos, tem eleitoralmente o essencial garantido. Quanto ao resto, tudo fica secundarizado: a reforma da Administração Pública é uma quimera feita da ilusão de que se pode “criar um novo Estado sem despedir ninguém”; a economia é tratada quase apenas pela ótica da distribuição dos milhões do PRR ao universo que o Governo conhece e acarinha, sobretudo o Estado central e local, desprezando as preocupações das empresas e ignorando os

sinais da atividade económica, industrial e exportadora em contração. A indispensável flexibilização da legislação laboral esbarra na inépcia política, ao ponto de até a UGT se ter colocado contra as intenções do Governo, o que empurra a reforma para uma versão minimalista destinada a calar a agitação social. O Serviço Nacional de Saúde parece um laboratório de experiências, onde se evita tocar nos temas estruturais ligados ao modelo anacrónico de gestão, que, mantendo-se, trará mais frustração, insucesso e despesa. Portugal merecia muito mais ambição num mundo que está a mudar radicalmente, num contexto em que não temos qualquer garantia de sobrevivência se continuarmos nesta rota.

EUROPA: A CAMINHO DA CAPITULAÇÃO

A indústria europeia está em declínio acelerado. Nem mesmo a poderosa indústria alemã escapa, confrontada com a falta de competitividade de um sector automóvel que durante décadas simbolizou a melhor tecnologia e inovação germânicas. Durante anos a Europa permitiu, quando não encorajou, a deslocalização de unidades produtivas para países terceiros, em especial para a China, na busca de baixos custos operativos e de grandes mercados de consumo. Produzir fora e importar barato alimentava um mercado interno abastecido e eleitores satisfeitos. Começou no têxtil e no vestuário, que Portugal conhece melhor do que ninguém, e alargou-se a bens de maior valor acrescentado. Em troca, vendiam-se produtos de alta tecnologia e serviços financeiros, na convicção de que os mais avançados manteriam sempre uma vantagem decisiva. O resultado foi diferente: transferiram-se tecnologia e investimentos que fortaleceram países como a China, que rapidamente enriqueceram e hoje dominam cadeias de valor em vários sectores. Copiaram o que lhes foi enviado, melhoraram-no e passaram a concorrer diretamente com a Europa em produtos de baixa e de alta tecnologia, dos automóveis elétricos à eletrónica e, em breve, à aeronáutica, ao espaço e à área militar. Não temos de culpar ninguém a não ser nós mesmos, ainda que insistamos nos mesmos erros. A indústria alemã, em pânico, acelera novas deslocalizações para ganhar competitividade, exigindo que as importações para a Europa permaneçam livres de direitos ou restrições significativas. O Relatório Draghi, que diagnosticou com lucidez a doença e apontou terapêuticas, corre o risco de acabar numa gaveta de



A Justiça em Portugal continua a evidenciar viver numa realidade que é só dela.



Bruxelas. A Europa continua a ser um excelente sítio para viver, mas pesa cada vez menos politicamente, como se comprova na Ucrânia, e aproxima-se de nada representar em termos económicos, com o empobrecimento inexorável que se vai infligindo.

MUNDO: UM TEMPO TRANSACIONAL, IMPREVISÍVEL E PERIGOSO

Vivemos um tempo transacional em que se abre espaço a antigas e novas potências para se afirmarem pela força, desprezando o Direito Internacional e neutralizando o multilateralismo regulador. Produzem-se movimentações geopolíticas com profundos impactos na ordem global, na política e na economia. Estas mudanças tornaram possível o que parecia impensável há poucas décadas: o Brexit, a eleição de líderes populistas em países estáveis, a invasão da Ucrânia pela Rússia e muitos outros episódios que reforçam a sensação de deriva. Hoje deixamos de saber com clareza quem são os nossos aliados, porque o que antes nos unia — ideologia, modo de vida e interesses — encontra-se fragmentado. Os Estados Unidos, com Trump, olham para as potências estrangeiras em função das vantagens imediatas que podem extrair, numa lógica de negócio transplantada para a política externa. Isso afeta o apoio à Ucrânia, a estratégia em relação à NATO ou as relações com a China, acrescentando imprevisibilidade e volatilidade a cada decisão. Ninguém sabe como tudo isto vai terminar, mas é certo que o mundo em que viveremos daqui a uma ou duas décadas será profundamente diferente daquele que conhecemos, e não é seguro que seja melhor.

LAPIDAR
“Temos de nos tornar na mudança que queremos ver.”
Mahatma Gandhi



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.



Aos 50 anos, a carreira tecnológica está apenas a começar



JOANA MACEDO
Head Marketing CESAE Digital

“Tenho 48 anos. Será que ainda vale a pena?” Esta é a pergunta que ouço quase diariamente de profissionais que querem fazer a transição para áreas tecnológicas. A minha resposta é sempre a mesma: nunca foi tão importante como agora.

Portugal enfrenta um paradoxo demográfico na tecnologia. Temos uma das

populações mais envelhecidas da Europa, mas continuamos a tratar a requalificação digital como se fosse exclusiva dos jovens. É um erro que nos está a custar caro.

Os números são reveladores: 67% dos portugueses entre 45 e 64 anos têm competências digitais básicas ou inexistentes, segundo o Instituto Nacional de Estatística. Simultaneamente, as empresas portuguesas têm 85.000 postos de trabalho tecnológicos por preencher. Fazemos as contas?

los, de 46 anos, deixou a banca tradicional para se especializar em automação inteligente. Hoje lidera projetos de transformação digital que pouparam 4 milhões à sua empresa. Teresa, aos 51, fez a transição do setor público para análise de dados. O sistema que desenvolveu reduziu os tempos de resposta aos cidadãos em 60%.

Estes não são casos excecionais. Uma análise interna dos nossos programas de requalificação revela que profissionais acima dos 40 têm taxas de sucesso superiores à média. Porquê? Porque sabem o que querem, têm disciplina e compreendem o impacto empresarial da tecnologia de forma mais profunda.

“Quando uma gestora de 52 anos se requalifica em inteligência artificial, não está apenas a aprender código - está a combinar décadas de experiência empresarial com ferramentas do futuro.”

A realidade é que os profissionais experientes trazem vantagens únicas para a transformação digital. Têm maturidade, conhecimento de negócio e capacidade de liderança que nenhum curso universitário ensina. Quando uma gestora de 52 anos se requalifica em inteligência artificial, não está apenas a aprender código - está a combinar décadas de experiência empresarial com ferramentas do futuro.

Vi isto acontecer inúmeras vezes. Carreiras de 40 anos, deixaram a banca tradicional para se especializar em automação inteligente. Hoje lidera projetos de transformação digital que pouparam 4 milhões à sua empresa. Teresa, aos 51, fez a transição do setor público para análise de dados. O sistema que desenvolveu reduziu os tempos de resposta aos cidadãos em 60%.

As empresas inteligentes já perceberam isto. A diversidade etária nas equipas tecnológicas não é politicamente correta - é estratégica. Profissionais experientes questionam pressupostos, antecipam problemas e trazem perspetivas que jovens recém-formados não têm. Numa altura em que a ética na inteligência artificial é crucial, ter equipas maduras pode evitar erros custosos.

Portugal tem uma janela de oportunidade única. A geração que construiu o país democrático está no auge da carreira, com 15-20 anos produtivos pela frente. Desperdiçar esta experiência seria um erro histórico. Em países como a Alemanha ou Singapura, programas de requalificação sénior são prioritários nas políticas públicas.

A União Europeia já alocou 150 mil milhões para competências digitais até 2030. Portugal recebeu 2,7 mil milhões do Plano de Recuperação e Resiliência, com metas específicas para formação tecnológica. Mas continuamos a focar nos jovens, ignorando quem pode ter maior impacto imediato.

A requalificação aos 40 ou 50 não é um plano B - é uma estratégia vencedora. Combina experiência com inovação, maturidade com adaptabilidade. Num mercado tecnológico em constante evolução, estas competências híbridas são o verdadeiro diferencial competitivo.

A pergunta não é se vale a pena requalificar-se aos 48 anos. A pergunta é: pode o país dar-se ao luxo de desperdiçar este talento?

PUB



cesae
digital

Centro para o Desenvolvimento
de Competências Digitais



Só vai longe quem faz por isso.

www.cesae.pt

Ócio & Negócios

OCDE atualiza Convenção Modelo: o teletrabalho agora dá ‘estabelecimento estável’

A OCDE decidiu que já era altura de atualizar os Comen-tários à Convenção Modelo — afinal, desde 2017 muita coisa mudou, incluindo a proliferação de webcams e a popularização do “trabalhar de pijama”. Entre as novidades, destaca-se o trabalho remoto: se passar 50% do tempo, em 12 meses, a trabalhar a partir de casa, o seu escritório domés-tico pode agora ser considerado um “estabelecimento estável”. Em bom português, isso significa que o seu gato pode estar, involuntariamente, a presidir a uma pequena filial fiscal.

Não basta sentar-se no sofá; é preciso uma razão comercial plausível — nada de fingir reu-niões no Zoom só para justificar o Wi-Fi. Para ajudar, a OCDE incluiu exemplos práticos por-que, convenhamos, regras fiscais sem exemplos são quase tão úteis



como mapas do tesouro ilegíveis. As indústrias extrativas tam-bém ganharam atenção: agora é mais fácil para um Estado decla-rar um estabelecimento estável quando se trata de petróleo, gás ou minério — ou seja, se traba-lha numa ilha deserta a perfurar areia, alguém pode olhar para si e pensar: “Ok, tem escritório es-tável aqui.”

Por fim, foram atualizados os artigos sobre resolução de litígios, preços de transferência, dedutibi-lidade de juros e troca de infor-mações. Em suma: a OCDE diz que pode trabalhar de casa, mas não escapa aos impostos, mesmo que o seu “escritório” seja a co-zinha. E sim, a confidencialidade do seu imposto também está pro-tegida — pelo menos até o gato enviar o relatório por engano para o chefe.

TAP: De patinho feio a cisne disputado em leilão aéreo europeu

A TAP, que durante anos foi tratada como aquele eletrodo-méstico avariado que ninguém quer deitar fora “porque um dia ainda pode dar jeito”, transfor-mou-se agora no objeto de desejo dos três gigantes europeus. Air France-KLM, Lufthansa e IAG alinham-se à porta como preten-dentes num reality show aero-náutico: Quem quer ficar com a companhia?

A história diz que a TAP dei-xou de ser um poço sem fundo e passou a ser uma empresa rentável — ainda com alergia a choques de custos, é certo, mas quem não fica nervoso com o preço do com-bustível? Vender 44,9% é a versão



estatal de “partilhar a responsabi-lidade” e deixar outro lidar com as turbulências futuras.

Para os grupos europeus, a TAP é o bilhete dourado para dominar o Atlântico: a AF-KLM quer com-

pletar o triângulo Paris–Amester-dão–Lisboa; a Lufthansa sonha com um hub à beira-mar; e a IAG olha para Lisboa como a última peça que falta para ganhar o tabu-leiro ibérico (e talvez pedir descul-pa antecipada à concorrência).

Portugal, claro, tenta garantir que Lisboa não se torna apenas “escala simpática”, que o Brasil continue a ser quase vizinho e que África permaneça na rota — tudo enquanto tenta recuperar os 2,55 mil milhões investidos. No fim, o vencedor levará uma TAP reinventada. E Portugal levará... um ibuprofeno, porque negociar isto não há de ter sido a voo de cruzeiro.

ECIJA: Quando a advocacia ganha óscares e nem precisa de tapete vermelho

A ECIJA acaba de protagonizar aquilo que, no mundo da advoca-cia, equivale a ganhar a Liga dos Campeões e o Festival Eurovisão da Canção na mesma noite: foi coroada “Firma do Ano na Eu-ropa” nos The Lawyer European Awards 2025. Um prémio tão prestigiado que até os parágrafos jurídicos pareceram sorrir.

Como se não bastasse, ainda levou para casa o troféu de “Fir-ma do Ano na Península Ibéri-ca”, partilhado com a Antas da Cunha ECIJA, praticamente transformando a sociedade no Cristiano Ronaldo dos escritórios de advogados — mas com mais código civil e menos bicicletas acrobáticas.



Fernando Antas da Cunha, visivelmente orgulhoso e pos-sivelmente a tentar manter a gravata alinhada perante tantas câmaras, sublinhou que esta conquista celebra talento, ino-vação e liderança em IA. Afinal, nada diz “advocacia moderna” como ter uma equipa capaz de citar jurisprudência e treinar modelos de machine learning antes do almoço.

Num ano em que celebram uma década de trabalho, estes prémios são a vela extra no bolo jurídico: brilhante, merecida e impossível de ignorar. A mensa-gem final? A ECIJA sabe que é singular — e agora a Europa in-teira também sabe.

Estado assume papel de fiador — e os jovens agradecem com um suspiro hipotecado



Outubro trouxe recordes no crédito jovem com garantia pública, provando que, quando o Estado decide ser fiador, os millennials finalmente conse-guem respirar... e depois prendem novamente a respiração ao ver a prestação. Com 2.625 contratos e 538 milhões de eu-ros movimentados num único mês, o Banco de Portugal con-firma: nunca houve tanta gente a dizer “Sim, aceito” — mas ao banco.

O mecanismo, que já cobre 50% de todo o crédito jovem, tornou-se tão popular que arris-ca virar tendência: este Natal, em vez de meias, há quem peça uma garantia pública no sapatinho.

Afinal, quando o Estado se chega à frente, até parece que comprar casa é algo possível antes dos 40.

O regulador, liderado por Álvaro Santos Pereira, revela ainda que outubro foi mais animado do que setembro: mais 8% de con-tratos e mais 7,8% de montante financiado. A banca deve estar radiante — afinal, ter o Estado como fiador é como jogar Mono-pólio com alguém que nunca vai à falência.

No fim, a nota é clara: se a garantia pública fosse uma app, estaria no topo das mais descar-regadas. Porque, na luta épica en-tre jovens e mercado imobiliário, qualquer superpoder é bem-vin-do.

Europa fala de segurança, cidadãos ouvem... outra coisa qualquer

Segundo o mais recente relató-rio VDL 2.1, a conversa pública sobre temas europeus está tão ali-nhada como um Wi-Fi fraco num prédio antigo. Enquanto 26% das discussões nas redes já giram à vol-ta de segurança e defesa — e che-gam a uns impressionantes 71% na Letónia, onde qualquer som-bra pode ser “atividade suspeita” — países como França e Espanha continuam a debater democracia e Estado de direito, provavelmente entre um café e uma manifestação.

Já a Comissão Europeia, com 47% dos discursos dedicados à competitividade, parece acreditar que todos acordamos de manhã a pensar: “Como estará hoje a pro-dutividade europeia?” Spoiler: não acordamos.

A LLYC analisou milhões de menções, publicações, discurs-os e, provavelmente, até emojis passivo-agressivos. A conclusão?



Bruxelas fala com voz unificada, mas a audiência está tão fragmen-tada que mais parece um mosaico romano. E, pior, ninguém está a ouvir com particular entusiasmo.

Como resume Luisa García, a Comissão está a tentar comuni-car — só que a mensagem cai nos cidadãos como newsletters que aceitamos sem ler: chega, mas não convence.

Ócio & Negócios

Nova SBE sobe no ranking — e garante que não foi de escadote

O Financial Times voltou a decidir quem são os bons, os muito bons e os “vamos tentar outra vez para o ano”, e — felizmente — a Nova SBE ficou no grupo certo. Subiu para o 17.º lugar no TOP 20 das melhores escolas de negócio europeias, o que prova duas coisas: trabalha bem e não se distrai demasiado com o pôr-do-sol de Carcavelos.

Claro que nada disto aconteceria sem os media, que dão espaço, tempo e microfones (sobretudo os microfones, que fazem qualquer pessoa soar 30% mais competente). A Nova SBE

continua a parecer — e a ser! — uma escola séria, inovadora e com muito para dizer, mesmo quando o assunto é complexo e a vontade era falar de futebol.

Este reconhecimento combina todos aqueles rankings que dão dores de cabeça até a quem os faz: gestão, finanças, MBAs, executivos... uma verdadeira salada de excelência académica, investigação e colaboração com empresas.

Em resumo: a Nova SBE está no TOP 20, continua a subir e, não, não foi preciso empurrar ninguém da lista. Apenas trabalhar.

Algarve 2026: Sol, praia e... orçamento aprovado sem drama



A RTA lá conseguiu o que muitos parlamentos só conseguem em anos bissextos: aprovar um Plano de Atividades e Orçamento por unanimidade. Nem um voto contra, nem um “fico-me pela abstenção porque hoje acordei do avesso”. Nada. Um consenso tão raro que devia ser listado como património imaterial.

Para 2026, o Algarve prepara-se para tudo: sustentabilidade, inovação e promoção lá fora — porque, sejamos honestos, há sempre alguém em Berlim a precisar de ser lembrado de que o Algarve existe e tem temperaturas superiores às do seu frigorífico.

Entre os destaques, surge o Congresso Ibérico de Enoturismo, perfeito para quem gosta de debater o futuro enquanto gira o copo com ar entendido. A sustentabilidade também entra em força com o Fórum Descarbonizar + Algarve, onde as PME vão aprender a poupar energia sem desligar o ar condicionado — o verdadeiro desafio.

O Algarve Nature Fest promete mostrar que a Ria Formosa é muito mais do que flamingos fotogénicos, e 2026 ainda traz a avaliação do Geoparque Algarvensis pela UNESCO — basicamente, a candidatura mais aguardada desde que alguém perguntou: “Quem quer ser Património Mundial?”

Com mais de 8,8 milhões de euros de investimento e meia Europa para visitar em feiras, o Algarve quer continuar a brilhar. E, pelo visto, o plano é tão sólido que até os críticos disseram: “Aprovado.” Isso sim é turismo de excelência.

UBS prevê 2026 em alta — e não, não é porque a IA já faz café

Segundo o UBS, 2026 promete ser um ano brilhante para as bolsas — tão brilhante que quase precisamos de óculos de sol financeiros. Maximilian Kunkel garante que estamos perante um “bull market” teimoso, alimentado por cortes dos juros e lucros empresariais tão saudáveis que até fazem inveja a planos de ginásio.

E, apesar de o mundo parecer um tabuleiro de xadrez onde alguém joga às cegas e com luvas de boxe, o UBS diz que só duas coisas importam: juros e lucros. O resto? Ruído. (Incluindo discussões sobre geopolítica, eleições e

aquele tio que fala de criptomoe-das no Natal.)

A nova vaga de IA também entra na festa, mas agora com mais maturidade: menos “vamos comprar servidores a ver no que dá” e mais “vamos fazer dinheiro com isto, sff”. Em 2026, os heróis não serão só os fabricantes de chips, mas todos os que usarem IA para cortar custos — desde hospitais a utilities, que vão prosperar à boleia de data centers famintos de eletricidade.

A Europa, habitualmente o primo mais lento do crescimento económico, merece upgrade, e até a China entra no mood oti-



mista. Já o BCE promete uma sexta longa enquanto a Fed afina a tesoura dos juros.

No fundo, o UBS diz que o mercado tem “velocidade de escape”. E nós só esperamos que ninguém se esqueça de apertar o cinto antes da descolagem.

VidaEconómica

GRUPO EDITORIAL

PVP: 18,00€ (Capa+conteúdo)
PVP: 12,00€ (Só conteúdo)

BREVEMENTE DISPONÍVEL

PRÉ-RESERVA COM 10% DESCONTO IMEDIATO ATÉ 31.12.2025

- Serviço de atualização permanente durante 2026
- Capa de argolas, para que possa arquivar as atualizações e toda a informação que lhe vai ser enviada ao longo do ano

223 399 400

encomendas@grupovidaeconomica.pt

RESERVE JÁ

VIAGENS NA MINHA TERRA

O que vou comer?

A Tasquinha do Paradela



António de Souza-Cardoso

Em instalada num antigo matadouro nas cercanias de Vila do Conde, ergue-se generosa no espaço e na mesa a Tasquinha do Paradela.

Apesar do bulício de um espaço amplo, mas sempre a fervilhar de gente, encontramos conforto na amesendação e disposição das duas salas e na forma familiar como fomos servidos; calhou-nos a senhora D. Carla – um mulherão cheio de energia e de vontade de cuidar de nós.

lamos no sôfrego desvario de comer um dos ícones mais conhecidos da casa – o bacalhau na brasa.

Oh, vaga do mar! Que coisa divina aterrou na nossa mesa. Uma posta inteira, com abas e tudo, de um bacalhau mais do que canónico, com um azeite sério, uma cebola às rodelas por cozinhar e um ovo cozido que ornamentava, vaidoso, a travessa inteira.

Primeira garfada, segunda, uma na aba, a outra nas lascas do lombo, e a prova do algodão estava feita – 20 valores para o Paradela. Se não conhece este bacalhau, ou o do Vítor, ou o do Morfeu, então nada sabe do prato mais exuberante da culinária do Norte de Portugal.

Mas a ânsia era tanta de vos despejar a beleza deste prato que nem fiz o que é de preceito, que é começar do início. E o início era uma chouriça amorcelada de um gabarito que este predador de enchidos viu em poucos lados. Comemos duas ou três, empurradas em broa de milho e pão de massa-mãe, mais umas malgas de ver-de-tinto que nos agarravam o palato.

O Gonçalo Filho quase mandava na

Falo do Gonçalo Filho, ainda com saúde do Gonçalo Pai, amigo antigo também presente no repasto. Um vilacondense adotado de há muitos anos, com uma casa que se espreguiça numa soberba varanda sobre o Rio Ave. Casado com as mãos mais delicadas que alguma vez vi tocarem um polvinho da rocha. A Tita, pois claro, e o seu famoso arroz de polvo feito em tacho de ferro. O Gonçalo Júnior, filho de ambos, herdou a mesma graça e impertinência do pai, só não aquela voz rouca, fadista, e uma gargalhada cava, genuína e sincera que são só dele e lhe dão uma peculiaridade inimitável.

O Gonçalo Filho tem, no entanto, o mesmo garbo, o mesmo xiste. Ali na Tasquinha quis tomar conta do assunto. Quando já parecia que mandava naquilo tudo, levava um ralhete repentino da D. Carla e lá descia uns dois degraus no barómetro do domínio do terreiro. Mas ele tem jeito e ela achava-lhe graça. Por isso, a nossa mesa foi uma das que melhor triunfou naquele dia – adivinho, nesta altura, uma gargalhada do Pai...

Mas calma, não vá embora que isto ainda não acabou.

Estávamos felizes, jovens e saudáveis e, por isso, afiambrámo-nos ao segundo ícone da casa – a posta que vem numa tábua toda oferecida. Um ror de carne numa peça larga e inteira, com aquele molho avinagrado que lhe dá suculência e galhardia.

Foi arrumada com umas batatinhas fritas acabadas de cortar e uns grelos que estalaram no azeite e no alho e vinham luzidios, a deixarem-se comer.



Ainda nos acenaram que era dia de cozido. Com aqueles enchidos deve ser mesmo irresistível. Mas a verdade é que a tropa toda que lá estava já tinha limpado até ao tutano as carnes excelsas de outro dos grandes pratos da cozinha nortenha. Ficámos a ver navios, ou simplesmente com a obrigação de regressarmos ao Paradela.

A partir daqui, e na consciência ainda do que havia, recorro algo próximo de uma Carvalho Ribeiro Ferreira na mesa e, a par-

resto... o resto é difuso e pouco coerente, para não dizer circular. (Esta seria a altura de pôr um emoji a sorrir e de prever uma nova gargalhada do Pai Gonçalo.)

Enfim, ficou a certeza de que a Tasquinha do Paradela entra nos santuários de bem comer deste nosso Norte, que, na sua grande gastronomia regional, pede meças e se empertiga com qualquer um! Um bem-haja “aos Gonçalos” e ao velho e seguro Paradela!



FISCALIDADE

Têxteis alertam para fuga fiscal nas encomendas baratas da China

Os números são impressionantes: entram na Europa, todos os dias, 12 milhões de pequenos pacotes com compras abaixo dos 150 euros, quase todos vindos da China, que inundam o mercado europeu e implicam uma fuga ao fisco que pode ter acumulado 50 mil milhões de euros. Itália e França estão na linha da frente do combate. Associações dos têxteis aplaudem nova taxa sobre encomendas online da China, que atualmente estão isentas de tarifas e que Bruxelas quer aplicar uma taxa de dois euros a partir de 2026.



JÚLIO WILSON
Consultor da Ordem dos Contabilistas
Certificados (OCC)
comunicacao@occ.pt

Reabilitação urbana e IVA

A simplificação do regime de Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) aplicável à reabilitação urbana veio resolver um dos impasses mais prolongados da fiscalidade imobiliária em Portugal. A eliminação da exigência formal da Operação de Reabilitação Urbana (ORU) devolveu coerência e operacionalidade a um benefício fiscal essencial para a regeneração das cidades.

O problema do passado: entre o urbanismo e a tributação

Durante mais de uma década, a verba 2.23 da Lista I do CIVA exigiu que as empreitadas se localizassem em Áreas de Reabilitação Urbana (ARU) e fossem enquadradas em Operações de Reabilitação Urbana (ORU) aprovadas nos termos legais. A ORU, instrumento operativo do Regime Jurídico da Reabilitação Urbana (RJRU), apenas adquiria eficácia após consulta pública e publicação em Diário da República. Este procedimento, muitas vezes moroso, tornou o benefício fiscal praticamente inacessível em vários municípios, onde a ARU estava delimitada, mas a ORU nunca chegou a ser formalmente aprovada. Em 2025, o Supremo Tribunal Administrativo confirmou esta leitura estrita. E a Autoridade Tributária e Aduaneira (AT), alinhando-se com esta interpretação, iniciou um período de correções fiscais, exigindo a diferença entre 6% e 23% em empreitadas realizadas apenas com base em certidão de ARU. Muitas empresas foram notificadas para regularizar projetos concluídos, mesmo quando os objetivos de reabilitação eram claros e materialmente verificados.

A viragem legislativa: simplificação e coerência

As alterações introduzidas em 2023¹, vieram alterar o texto da verba 2.23 da Lista I do Código do IVA. A nova redação eliminou a referência à ORU, prevendo a aplicação da taxa reduzida a: “Empreitadas de reabilitação de edifícios e às empreitadas de construção ou reabilitação de equipamentos de utilização coletiva de natureza pública, localizados em áreas de reabilitação urbana (...)

delimitadas nos termos legais, ou realizadas no âmbito de operações de requalificação e reabilitação de reconhecido interesse público nacional.” O enquadramento passou a depender apenas da inclusão em ARU, solução mais coerente e funcional, permitindo aplicar o benefício de forma uniforme e previsível.

Outros enquadramentos de taxa reduzida

Para além da verba 2.23, existem outras disposições relevantes que alargam o âmbito da taxa reduzida de 6 %:

- Verba 2.24 – aplica-se a empreitadas de reabilitação de imóveis contratadas diretamente pelo Fundo Nacional de Reabilitação do Edificado, pelo Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana (IHRU), Investimentos Habitacionais da Madeira (IHM) ou Direção Regional de Habitação dos Açores, ou executadas no âmbito de programas públicos de apoio à habitação;
- Verba 2.25 – cobre as empreitadas de construção promovidas por cooperativas de habitação e construção, desde que integradas em projetos de habitação de custos controlados, devidamente certificados;
- Verba 2.26 – abrange as empreitadas de conservação, reparação e beneficiação de imóveis propriedade de cooperativas cedidos em regime de propriedade coletiva;
- Verba 2.27 – refere-se às empreitadas de beneficiação, remodelação, renovação, restauro, reparação ou conservação de imóveis afetos à habitação, excluindo trabalhos de manutenção ou de lazer, e aplicável apenas ao valor dos serviços, quando o custo dos materiais incorporados não exceda 20 % do total da obra.

Empreitada e subempreitada: o elemento central

Do ponto de vista jurídico, o fator determinante é o conceito de empreitada. Nos termos do artigo 1207.º do Código Civil, trata-se do contrato em que uma das partes se obriga a realizar determinada obra mediante preço.

A mera localização do imóvel em ARU não basta: é indispensável que a obra seja executada em regime de empreitada, com contrato formal e certidão municipal. A AT tem vindo a reforçar que: i) só há enquadramento na taxa reduzida quando exista empreitada formal; ii) as subempreitadas integradas na obra principal beneficiam igualmente dos 6%, desde que abrangidas pela mesma certidão urbanística; e iii) fornecimentos isolados de materiais ou prestações avulsas continuam sujeitos à taxa normal de 23%.

Documentação e prova: a segurança jurídica da certidão

Com o novo regime, a certidão emitida pela câmara municipal passou a ser o elemento-chave. É nela que se comprova a inclusão da obra na ARU e a sua natureza de reabilitação, devendo o empreiteiro garantir a sua obtenção antes da emissão das faturas.

Um regime mais equilibrado

O novo enquadramento introduzido representa um passo decisivo na harmonização entre urbanismo e fiscalidade. O regime tornou-se mais simples, mais previsível e mais alinhado com os objetivos de política pública de habitação e regeneração urbana. O Governo anunciou ainda, em outubro de 2025, a intenção de alargar a taxa reduzida de 6 % à construção nova de habitação própria e permanente, com entrada em vigor prevista até ao primeiro trimestre de 2026. A medida insere-se na estratégia de fiscalidade habitacional integrada, conjugando incentivos à construção e à reabilitação com políticas de acesso à habitação. Em suma, a reabilitação urbana volta a dispor de um enquadramento fiscal funcional, previsível e coerente. A exigência de prova documental substitui o antigo formalismo urbanístico, devolvendo confiança ao investimento e operacionalidade à política pública. Ainda assim, as ações de correção fiscal em curso recordam que, para os projetos realizados ao abrigo da legislação anterior, a prudência técnica e a documentação adequada continuam a ser o melhor instrumento de defesa fiscal.

AGENDA FISCAL

DEZEMBRO

Até ao dia 10

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

Até ao dia 15

- **IRC - Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas**
- 3º pagamento por conta do IRC devido por entidades residentes que exercem, a título principal, atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola e por não residentes com estabelecimento estável, com periodicidade coincidente com o ano civil.
- *Derrama Estadual* - Terceiro pagamento adicional por conta da derrama estadual devido por entidades residentes que exercem, a título principal, atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola e por não residentes com estabelecimento estável que tenham no ano anterior um lucro tributável superior a €1 500 000 com período de tributação coincidente com o ano civil.
- **IRS - IMT - SELO**
- *Declaração Modelo 11* - Entrega pelos Notários e outros funcionários ou entidades que desempenhem funções notariais, bem como as entidades ou profissionais com competência para autenticar documentos particulares que titulem atos ou contratos sujeitos a imposto sobre o rendimento ou património, das relações dos atos praticados no mês anterior.

Até ao dia 20

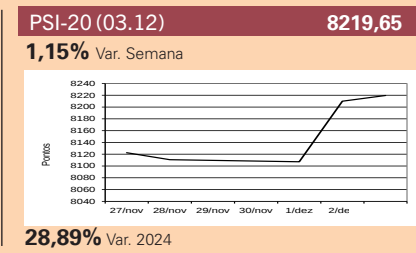
- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares**
- 3º pagamento por conta do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares devido pelos titulares de rendimentos da categoria B.
- **IRS - IRC**
- Entrega das importâncias retidas, no mês anterior.
- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado**
- *Periodicidade Mensal* – Envio da declaração periódica relativa às operações realizadas no mês de Outubro.
- *Declaração recapitulativa* – Entrega pelos sujeitos passivos do regime normal mensal que tenham efetuado transmissões intracomunitárias de bens e/ou prestações de serviços noutros Estados Membros, no mês anterior, e para os sujeitos passivos do regime normal trimestral quando o total das transmissões intracomunitárias de bens a incluir na declaração tenha no trimestre em curso excedido o montante de € 50.000.
- **Imposto do Selo**
- Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto do Selo.

FIVA NA IMPORTAÇÃO Atualização da tabela optativa

O valor tributável do IVA na importação de bens é constituído pelo valor aduaneiro, adicionado de outros elementos, incluindo as despesas acessórias, na medida em que nele não estejam compreendidos, conforme prevê o artigo 17.º do Código do IVA. O Ofício-Circulado n.º 25015, de 2023-12-28, procedeu à divulgação de instruções administrativas sobre o valor tributável na importação de bens e a aplicação da tabela optativa das despesas acessórias que consta do Anexo II, atualizada através do Ofício Circulado n.º 25047, de 2024-12-10. Considerando a necessidade de manter atualizados os valores médios optativos utilizados no apuramento do valor tributável na importação de bens, a AT através do Ofício Circulado nº 25092, do dia 2 de dezembro a AT veio proceder à divulgação, da tabela optativa das despesas acessórias a vigorar a partir de 1 de janeiro de 2026.

1 - Lei n.º 56/2023, de 6 de outubro

MERCADOS



Dow Jones 3/dez.....	47730,75
Var Sem	1,40%
Var 2024	12,29%
Nasdaq 3/dez.....	23439,78
Var Sem	1,84%
Var 2024	21,43%
IBEX 35 3/dez.....	16594,90
Var Sem	1,48%
Var 2024	43,20%

DAX 3/dez	23693,71
Var Sem	-0,14%
Var 2024	19,01%
CAC40 3/dez.....	8087,42
Var Sem	-0,11%
Var 2024	9,57%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

SANDRA VIEGAS, DIRETORA COMERCIAL DA EMPRESA, AFIRMA

Olisipo reforça aposta no talento para liderar a transformação digital

“O talento é o motor do nosso negócio e o seu desenvolvimento é essencial para a competitividade do setor tecnológico”, afirma Sandra Viegas, diretora comercial da Olisipo, sublinhando que a empresa tem consolidado um ecossistema de aprendizagem contínua e evolução profissional para responder às novas exigências da digitalização.

Vida Económica - A Olisipo tem mais de 30 anos de experiência no setor tecnológico. Como tem evoluído o vosso modelo de negócio face à crescente digitalização das empresas portuguesas?

Sandra Viegas - Ao longo de mais de três décadas, temos acompanhado de perto a transformação tecnológica das empresas portuguesas, adaptando a nossa forma de atuar a cada nova realidade. O que começou como um serviço de recrutamento e outsourcing especializado evoluiu para um verdadeiro ecossistema de talento, onde combinamos aprendizagem, desenvolvimento e acompanhamento contínuo. Com a digitalização crescente, deixámos de olhar apenas para a componente técnica e passámos a construir equipas preparadas para contextos complexos, capazes de unir competências técnicas e comportamentais. Acompanhamos o percurso de cada pessoa desde o primeiro dia, assegurando que encontra, dentro da Olisipo, novas oportunidades de crescimento que se ajustam à sua evolução e ambições.

VE - De que forma a Olisipo tem contribuído para a formação e retenção de talento na área das tecnologias de informação em Portugal?

SV - Na Olisipo acreditamos que o talento é o motor do nosso negócio e o seu desenvolvimento é essencial para a competitividade do setor. Por isso, investimos fortemente em aprendizagem contínua através da Olisipo Learning, com programas de reskilling e upskilling, certificações, bootcamps, mentoria e acesso a plataformas como a Udemý Busi-



Sandra Viegas destaca a evolução do modelo de negócio e a crescente valorização da aprendizagem contínua no setor tecnológico.

ness. Assim, cada pessoa pode evoluir ao seu ritmo e de acordo com as suas ambições. Mas o desenvolvimento que promovemos vai muito além da formação. Trabalhamos para que cada profissional possa trilhar diferentes percursos de crescimento dentro da Olisipo. Muitos dos nossos consultores iniciaram uma carreira em funções técnicas e hoje desempenham papéis de gestão, team leading ou mentores de novo talento. Este tipo de progressão acompanhada é um fator decisivo de retenção e motivação. Cada profissional tem um gestor de talento dedicado que o conhece, compreende os seus objetivos e o ajuda a traçar o caminho certo.

VE - O mercado nacional de IT enfrenta uma forte concorrência internacional. Que estratégias a Olisipo adota para atrair e manter profissionais qualificados?

SV - Num mercado global e competitivo, o nosso foco está em oferecer uma carreira e não apenas um projeto. As pessoas procuram propósito, reconhecimento e evolução — e é exatamente isso que encontramos connosco. A nossa proposta de valor baseia-se em três pilares: crescimento acompanhado, aprendizagem contínua e proximidade humana. A movimentação interna entre projetos e funções é parte fundamental deste modelo, porque permite às pessoas explorar novos desafios sem deixarem de pertencer à Olisipo. Por exemplo, temos casos de consulto-

res que começaram num cliente e, mais tarde, transitaram para outro contexto tecnológico, mantendo a mesma ligação à empresa. Essa flexibilidade dá estabilidade e reforça o sentimento de pertença.

VE - Quais são atualmente as áreas tecnológicas em que a Olisipo está mais focada e onde prevê maior crescimento nos próximos anos?

SV - Atualmente estamos muito focados em áreas que impulsionam a transformação digital das organizações, como cibersegurança, dados, desenvolvimento de software e inteligência artificial. Nos próximos anos, prevemos um crescimento expressivo em inteligência artificial aplicada ao negócio, machine learning, segurança digital e gestão de dados. Para acompanhar esta evolução, reforçamos continuamente os nossos programas de formação e certificação, garantindo que as nossas pessoas têm as competências mais atuais e alinhadas com as necessidades reais do mercado.

Programas de desenvolvimento de carreiras

VE - A Olisipo tem apostado em programas de desenvolvimento de carreiras e de aprendizagem contínua. Que impacto têm tido estas iniciativas na produtividade e na satisfação das equipas?

“Oferecemos uma carreira e não apenas um projeto”

SV - O impacto é muito positivo e visível. Quando uma pessoa tem clareza sobre o seu percurso e sente que a empresa investe verdadeiramente na sua evolução, torna-se mais motivada, produtiva e comprometida. Os nossos programas de aprendizagem contínua e progressão profissional reduzem a rotatividade, fortalecem a confiança e promovem maior autonomia técnica e emocional. Equipas que têm espaço para crescer e mudar de desafios são equipas mais inovadoras,

VE - Como avalia a relação entre as empresas de tecnologia e o ensino superior em Portugal? Que papel pode a Olisipo desempenhar nesse ecossistema?

SV - Acreditamos que é essencial aproximar o ensino do mercado de trabalho, para que os jovens entrem no setor com competências alinhadas com a realidade. Por isso, mantemos parcerias com universidades, escolas profissionais e programas de estágio que permitem a integração de estudantes e recém-licenciados em projetos reais. Estas experiências práticas são também uma porta de entrada para novas etapas de desenvolvimento profissional — muitos estagiários acabam por permanecer na Olisipo e evoluir para funções de consultoria ou gestão técnica. Ao mesmo tempo, estas iniciativas fortalecem o fluxo de talento qualificado disponível para as empresas.

VE - Quais são os principais desafios e oportunidades que a Olisipo identifica no contexto económico português para 2026?

SV - O grande desafio continuará a ser a escassez de talento especializado, sobretudo em áreas emergentes como inteligência artificial e cibersegurança. A adaptação a novos modelos de trabalho e a promoção do bem-estar emocional também serão temas centrais.

Mas vemos muitas oportunidades. Portugal tem condições para se afirmar como um verdadeiro hub de talento tecnológico, desde que continue a investir em formação, inovação e colaboração entre empresas e academia.

FORMAÇÃO

AÇÃO A 12 DE DEZEMBRO

AJP e PEAP: Formação-chave para profissionais

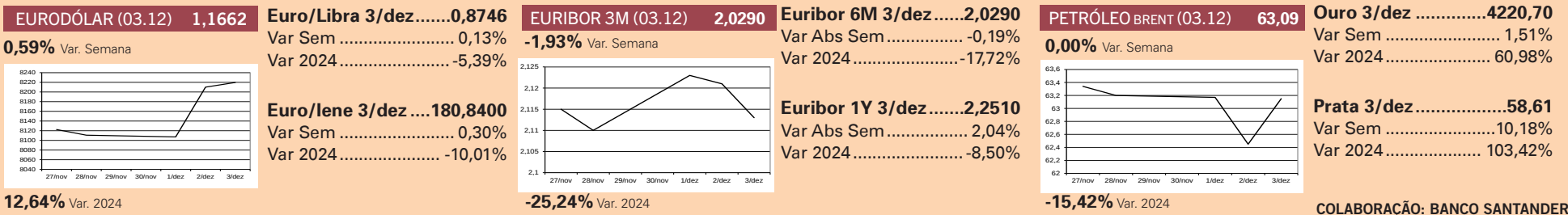
A Vida Económica Business School promove, no dia 12 de dezembro, a formação “A Relevância do Processo Especial de Acordo de Pagamento e o Papel do AJP”, uma iniciativa orientada por Ângelo Dias, Administrador Judicial e Economista Conselheiro. Realizada em formato online, a sessão pretende aprofundar o funcionamento do Processo Extrajudicial de Acordo de Pagamento (PEAP) e o papel determinante do Administrador Judicial Provisório (AJP) na sua condução. O programa inclui quatro módulos: Introdução ao PEAP, com enquadramento, vantagens e requisitos; O Papel do AJP, abordando funções, nomeação e responsabilidades; Procedimento e Interação com o AJP, detalhando fases, negociação e implicações jurídicas; e, por fim, Casos Práticos e Discussão, com análise de situações reais e partilha de boas práticas. Uma formação essencial para profissionais envolvidos em processos de reestruturação financeira.

FORMAÇÃO A 15 DE DEZEMBRO

Reforçar as finanças de uma PME

A 15 de dezembro, das 9h30 às 18h00, realiza-se online o curso “Gestão Financeira para PME”, pensado para empresários, gestores e empreendedores que precisam de ler melhor os números do negócio e agir a tempo.

Promovido pela Vida Económica Business School, o programa foca temas como finanças empresariais, demonstrações financeiras, indicadores-chave, gestão de tesouraria e fundo de maneo, prevenção e gestão de crises, boas práticas de gestão financeira e comunicação com stakeholders. Em 7 horas intensivas, o formador Agostinho Costa vai mostrar como identificar sinais de alerta, construir planos de ação e suportar decisões estratégicas com informação financeira clara e fiável, reforçando a sustentabilidade e a competitividade das PME num contexto económico cada vez mais exigente. As inscrições são limitadas.



FELICIDADE, TALENTO E
PRODUTIVIDADE



SÉRGIO ALMEIDA
Fundador do Seal Group

Quando a IA Pensa Diferente: O Que os Líderes Precisam de Saber Sobre o Novo Cérebro Digital

A mais recente edição especial da TIME – *Artificial Intelligence 2025* oferece um retrato claro e inquietante do momento que vivemos: a Inteligência Artificial deixou de ser apenas uma ferramenta avançada. Está a tornar-se algo novo, um sistema de raciocínio próprio, com padrões internos que os humanos ainda não conseguem compreender totalmente.

Nas páginas 6 a 10, a revista explora como os modelos de linguagem já apresentam formas de “pensar” que não foram programadas diretamente para isso. Este fenómeno conhecido como *emergent reasoning*, levanta questões profundas. Não apenas técnicas, mas éticas, estratégicas e humanas. E coloca uma pressão inédita sobre líderes e gestores que precisam de tomar decisões rápidas num ecossistema tecnológico cada vez menos previsível.

O novo cérebro digital: poderoso, mas opaco!

Um dos grandes alertas da TIME é simples: a inteligência artificial está a tornar-se mais inteligente do que a nossa capacidade de explicá-la, descrevendo como alguns dos raciocínios gerados pelos LLMs surgem de relações estatísticas invisíveis até para as equipas de investigação. Isto significa que, em certos contextos, a IA pode chegar à resposta certa... por caminhos que ninguém entende. E isso é bastante preocupante.

Para líderes empresariais, isto obriga a uma mudança de paradigma. Se até agora a tecnologia era relativamente “compreensível” e “controlável”, o futuro exigirá algo mais sofisticado: governança, pensamento crítico, validação humana e ética aplicada ao digital.



Imagem: media.licdn.com

A corrida que define o futuro

Outro ponto crucial trazido pela TIME é a corrida global pelos chips avançados que alimentam a IA. Não se trata apenas de velocidade de processamento, trata-se de poder estratégico. Países e empresas que dominam o hardware terão vantagem competitiva durante décadas. As organiza-

ções que esperam para agir correm o risco de enfrentar: limitações tecnológicas, custos crescentes, perda de competitividade, falta de talento preparado para IA. A liderança estratégica não pode ignorar esta nova geopolítica tecnológica.

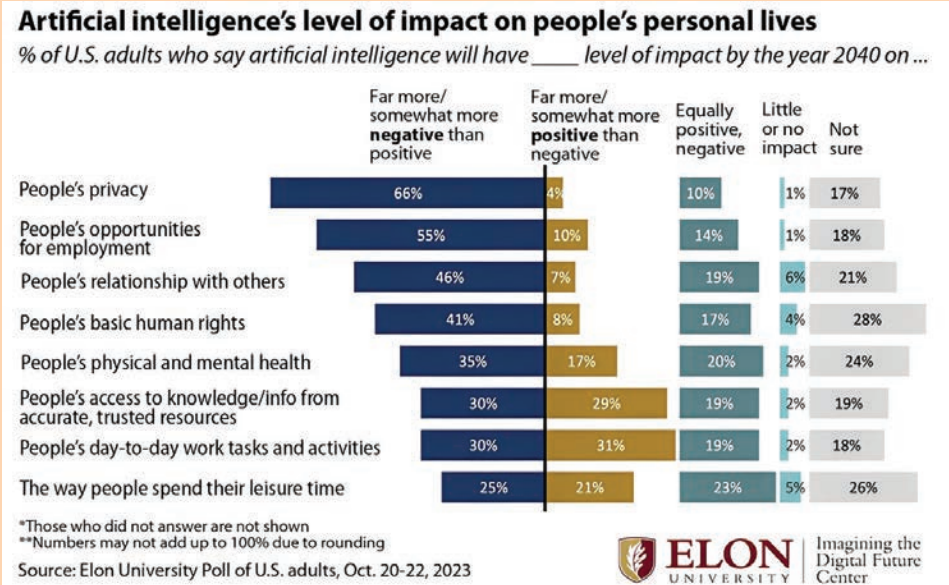
IA que salva-vidas, e que exige responsabilidade

A TIME também revela como a IA está a ser usada com enorme impacto na gestão de desastres naturais: previsão de fogos, evacuações inteligentes, modelação de risco e resposta em tempo real. A tecnologia está a salvar vidas. Mas o mesmo poder que salva também pode amplificar erros ou enviesamentos se não houver supervisão adequada. A conclusão é clara: não existe impacto positivo sem liderança responsável. Então, o que isto exige dos líderes? 1. Literacia ética: não basta perceber tecnologia. É preciso saber avaliar riscos, envia-

mentos e implicações sociais da IA. 2. Capacidade de interpretar o invisível: se os modelos já raciocinam de forma opaca, os líderes precisam de desenvolver pensamento crítico, validação cruzada e mecanismos de supervisão humana. A nova regra é simples: confiar, mas verificar! 3. Estratégia tecnológica como core business: o hardware, os dados e a capacidade digital deixaram de ser simples “apoios” a atividade. São agora elementos estruturais da competitividade. 4. Prioridade absoluta ao talento: a revista TIME reforça aquilo que a evidência já mostra: não há IA sem pessoas preparadas para trabalhar com ela. É o talento, não o algoritmo, que dita a qualidade da decisão final. 5. High Tech & Human Touch: o futuro exige líderes que combinem tecnologia avançada com humanidade profunda, questões empatia, ética, cultura de propósito, colaboração, segurança psicológica, são fundamentais. Porque, mesmo que as máquinas pensem mais depressa, continuamos nós a ser responsáveis pelo impacto final.

O futuro já começou

Termino com uma pergunta e uma mensagem poderosa: a IA está a evoluir mais rápido do que a nossa capacidade de lhe dar significado. Por isso, a liderança do futuro não será definida pela tecnologia que usamos, mas pela qualidade humana com que decidimos. Estamos a entrar na era em que a pergunta já não é “o que a IA pode fazer?” Mas sim: “o que nós, enquanto líderes, faremos com o poder que ela nos dá?”



MERCADOS

Grupo Ramada lucra mais 1,5%

A Ramada Investimentos e Indústria registou um resultado líquido consolidado das operações continuadas de 4,4 milhões de euros, nos nove primeiros meses, mais 1,5% do que em igual período do ano passado. O EBITDA teve um avanço de 14,4%, para cerca de sete milhões de euros. As receitas totais do grupo Ramada apresentaram um crescimento de 9,4%, o que totalizou 8,4 milhões de euros. Os custos desceram 11%, para pouco mais de 1,3 milhões de euros.

Revolut avaliada em 65 mil milhões de euros

A Revolut atingiu uma valorização de cerca de 65 mil milhões de euros, ultrapassando bancos europeus como o Barclays e o Deutsche Bank. O salto resulta da venda de ações com entrada da NVentures, reforçando a aposta em IA. A fintech cresce com receitas de quatro mil milhões de dólares em 2024 e mais de 65 milhões de clientes, avançando na expansão global e preparando novos lançamentos, incluindo no Reino Unido e na Índia.

International Club promove evento de gala e solidariedade

Mais de 300 convidados estiveram presentes no último jantar de gala e solidariedade promovido pelo International Club. O evento decorreu no Hotel Sheraton,

em Lisboa, reunindo personalidades conhecidas da atividade política, económica, e diplomática. O presidente do ICPT destacou a atividade desenvolvida pela

instituição como fórum de debate e partilha de opiniões em diversos setores de atividade. Manuel Lencastre referiu que o ICPT vai manter o seu papel relevante

enquanto iniciativa da sociedade civil, aberto a um amplo leque de opiniões. Ao longo da sua atividade o ICTP já organizou centenas de eventos com oradores de pri-

meiro plano. O jantar de gala e solidariedade inclui um programa cultural com cantores líricos e um jovem pianista de nacionalidade chinesa.



Alina Belo e Marco Galinha.



Bruno Gonçalves e Manuel Ramalho.



César do Paço e Deanna Padovani de Paço.



Deanna Padovani De Paço, César do Paço, Manuel Ramalho e Augusto Vaz.



O evento decorreu no Hotel Sheraton, em Lisboa.



Mais de 300 convidados estiveram presentes no último jantar de gala e solidariedade promovido pelo International Club



Jin Yunhua, Fong Miu Leng, Choi Man Hin e Lidia Wen.



Maria da Glória Sousa Cintra e José Sousa Cintra.



Ricardo Leão, Vanda Pereira da Cruz, Nazaré Pinto e Augusto Vaz.

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 LIS
Telefone: 21 324 1204
imflisboa@imf.pt

Grupo Vista Alegre lucra 2,5 milhões

O grupo Vista Alegre obteve um resultado líquido de 2,5 milhões de euros nos nove primeiros meses, o que refletiu uma redução de 1,3 milhões face a igual período do ano passado. O EBITDA fixou-se em 19,2 milhões de euros, numa descida homóloga de 3,7%, refere a empresa em comunicado. O volume de negócios consolidado atingiu 104 milhões de euros, um crescimento de 6,8% relativamente aos nove primeiros meses do ano passado.

BCE alerta para novas pressões inflacionistas

A presidente do BCE, Christine Lagarde, afirmou que a inflação da zona euro deverá manter-se perto dos 2% nos próximos meses, apesar da inesperada subida para 2,2% em novembro. O economista-chefe Philip Lane admitiu “surpresas em alta” que colocam em causa as previsões de desaceleração no início de 2025. As novas projeções, incluindo pela primeira vez o ano de 2028, serão divulgadas a 18 de dezembro.



ALEXANDRE GUEDES DA SILVA
Presidente da Sociedade Portuguesa
de Esclerose Múltipla.

Os doentes crónicos continuam perdidos no sistema de saúde — e os dados do RADIS mostram porquê

Os resultados recentemente divulgados pelo RADIS — Resultados em Saúde — devem ser lidos com atenção por todos os que pensam a política de saúde em Portugal. Estes indicadores, recolhidos no final de 2024 no âmbito da Convenção Nacional da Saúde, com participação ativa da SPEM, dão-nos uma fotografia rara e precisa da experiência real das pessoas com doença crónica no Serviço Nacional de Saúde (SNS). E o retrato é claro: **continuamos a ter um sistema demasiado difícil de navegar, demasiado lento a responder e demasiado distante das necessidades de quem vive com condições crónicas.** Um dos dados mais preocupantes é o da navegação no sistema de saúde. Metade dos inquiridos admite sentir-se perdido no SNS, e apenas 47% sabem “exatamente para onde se dirigir” quando precisam de cuidados. Entre os doentes crónicos, 30% referem explicitamente que se perdem no percurso assistencial. Num sistema que se pretende universal e centrado na pessoa, esta perda de orientação é mais do que um detalhe: é um sinal de desconexão estrutural entre a organização dos serviços e a vida real das pessoas. **Se o doente se perde, o sistema falhou a sua função.**

A dificuldade de comunicação é outro problema crónico do SNS que os dados agora confirmam. **Metade das pessoas que tentou contactar serviços de saúde não obteve resposta**, alimentando frustração, ansiedade e recurso desnecessário às urgências. Em doenças crónicas — como a esclerose múltipla — a ausência de canais de contacto é um risco clínico sério. E o número impressiona: mais de 40% dos doentes crónicos não têm sequer um contacto direto para pedir ajuda em caso de agravamento dos sintomas. Esta falta de “porta de entrada” revela uma falha que não se resolve com mais tecnologia, mas com **organização, processos simples e equipas capazes de acompanhar longitudinalmente cada pessoa.**

A realidade do absentismo associado a cuidados de saúde é outro ponto que merece reflexão económica. Quase **metade dos cidadãos faltou ao trabalho nos últimos seis meses** para realizar consultas ou tratamentos. Isto não se deve apenas à doença, mas sobretudo à rigidez do sistema: horários incompatíveis com a vida laboral, deslocações longas, falta de alternativas digitais e ausência de modelos de proximidade. É um custo indireto que raramente entra nas contas oficiais, mas que pesa nas empresas, nas famílias e na produtividade nacional.

Nos rastreios oncológicos, o padrão repete-se. Quando a convocatória chega, os portugueses aderem. O problema está antes disso: menos de um terço dos elegíveis recebe a convocatória para rastreios do colo do útero e colorretal. Esta falha administrativa tem consequências diretas: atrasos no diagnóstico, tratamentos mais caros, vidas perdidas. Portugal comprometeu-se com a União Europeia a atingir uma cobertura de 90% dos elegíveis até 2025; estamos ainda longe desse objetivo. E isto mostra que, enquanto não reorganizarmos o contacto inicial com o cidadão, não haverá Plano Europeu de Combate ao Cancro que nos valha. Há também uma evidência transversal nos dados do RADIS: **quanto pior é a perceção de saúde da pessoa, maior é a insatisfação com o SNS.** Significa que o sistema está menos preparado precisamente para quem dele mais precisa. Em doenças complexas e crónicas, a ausência de orientação, acompanhamento psicológico e continuidade de cuidados agrava o estado de saúde e alimenta o ciclo da insatisfação. Fala-se muito em “tempo é cérebro” na esclerose múltipla, mas a verdade é que tempo é vida em todas as condições crónicas.

O que estes dados pedem é uma mudança de paradigma. **Não podemos continuar a pensar a saúde apenas como prestação de atos médicos.** Precisamos de sistemas navegáveis, desenhados com e para as pessoas, que ofereçam respostas antecipadas e não apenas reativas. Precisamos de modelos de Value-Based Healthcare que financiem resultados e não volumes. Precisamos de equipas que acompanhem o doente na sua trajetória real e não apenas nos episódios clínicos. E precisamos, acima de tudo, de reconhecer o valor da participação ativa dos doentes, cujas experiências constituem um recurso estratégico para a melhoria dos cuidados.

A SPEM participou inquérito precisamente porque acredita que a voz das pessoas com doença crónica deve fazer parte da governação da saúde. Os dados agora apresentados não são uma crítica ao SNS, mas um apelo à sua evolução. A solução está ao nosso alcance: **mais literacia, mais comunicação, mais proximidade, mais prevenção, mais integração — e mais humanidade.**

Portugal tem hoje a oportunidade de recentrar o sistema naquilo que realmente importa: a vida das pessoas. Não podemos desperdiçá-la.



O país que pede inovação, mas recompensa conformismo



MARIA LÚCIA BABO
Economista Conselheira
CEO da Factos & Desafios — Consultoria
para os Negócios e Gestão

Ao longo de quase três décadas a acompanhar de perto o desenvolvimento empresarial em Portugal, testemunhei um paradoxo que teima em persistir: por um lado, multiplicam-se os discursos sobre a necessidade de inovar; por outro, continuam a erguer-se barreiras que travam quem tenta fazê-lo. Os dados europeus confirmam esta contradição.

De acordo com o European Innovation Scoreboard, que nos últimos anos tem colocado Portugal no grupo dos moderate innovators, o país permanece consistentemente abaixo da média europeia em vários indicadores de desempenho. Apesar de melhorias pontuais, a distância para as economias mais inovadoras da Europa mantém-se significativa.

Um dos sinais mais preocupantes é o número reduzido de pedidos de patentes internacionais (PCT patents), onde Portugal tradicionalmente apresenta valores muito inferiores aos da média da União Europeia. Ou seja, existe produção científica e conhecimento, mas estes continuam a ser pouco convertidos em inovação comercial e vantagem competitiva.

No terreno, esta realidade traduz-se em semanas perdidas com processos administrativos, decisões que chegam tarde e projetos que têm de ser repetidamente reformulados para se ajustarem a normas pouco claras ou desatualizadas. Conheço inúmeros casos de empreendedores com ideias sólidas e equipas competentes que acabam por esbarrar num sistema que, na prática, desincentiva a tomada de risco. Fala-se muito em mudança, mas o sistema continua a premiar quem segue as regras ao pé da letra, mesmo quando essas regras já não servem as necessidades de hoje.

A literatura económica ajuda a compreender esta tensão. Autores como Daron Acemoglu, Simon Johnson e James A. Robinson foram laureados com o Prémio Nobel de Economia em 2024 “pelos estudos sobre como as instituições são formadas e afetam a prosperidade”. Demonstraram que economias com instituições inclusivas — regras claras, participação e igualdade de oportunidades — têm maior probabilidade de alcançar crescimento sustentável. Quando as instituições se tornam lentas, opacas ou distantes do cidadão, funcionam como entraves à inovação.

Em 2025, o prémio distinguiu Joel Mokyr, Philippe Aghion e Peter Howitt “por explicarem o crescimento económico impulsionado pela inovação”. Mokyr destacou os pré-requisitos para crescimento sustentado através do progresso tecnológico — conhecimento útil, competência técnica e instituições que favoreçam a inovação. Aghion e Howitt desenvolveram a teoria da “destruição criativa”, a ideia de que empresas ou produtos obsoletos são constantemente substituídos por novos, impulsionando a dinâmica económica. Estes prémios reforçam que a inovação não é um luxo, mas um motor central do crescimento.

Contudo, em Portugal o custo social e burocrático do fracasso permanece elevado. Não são raros os casos de empresas ou empreendedores que evitam arriscar com receio de consequências duradouras caso um projeto não corra como esperado. A cultura dominante continua a ver o erro como falha grave, em vez de aprendizagem.

No entanto, existem exceções inspiradoras. As empresas que conseguem prosperar mesmo neste contexto partilham uma característica comum: criam internamente a agilidade que o sistema lhes nega. Simplificam processos, encurtam cadeias de decisão, dedicam tempo e recursos à experimentação. Aceitam que nem todos os projetos terão sucesso, mas reconhecem que cada tentativa gera conhecimento que justifica o risco. Estas organizações crescem apesar do meio, não graças a ele. Portugal sabe o que quer: mais inovação, maior produtividade e mais escala. Mas continuamos a utilizar mecanismos que, na prática, protegem o estabelecido e desencorajam a ousadia. Não nos falta talento; falta-nos a capacidade de o libertar — e a confiança para o colocar à prova.

A lição da economia da inovação é clara: de pouco serve proclamar a ambição de inovar se não criarmos instituições que incentivem a criatividade e uma cultura que aceite o risco como parte do caminho. Enquanto encararmos o erro como falha, e não como aprendizagem, continuaremos a enviar às empresas e aos empreendedores a mensagem errada.

Portugal só dará o salto competitivo que ambiciona quando deixar de premiar a conformidade e começar a valorizar, de forma consistente, a mudança. Até lá, continuaremos a pedir inovação com uma mão, enquanto com a outra recompensamos quem permanece quieto.

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.

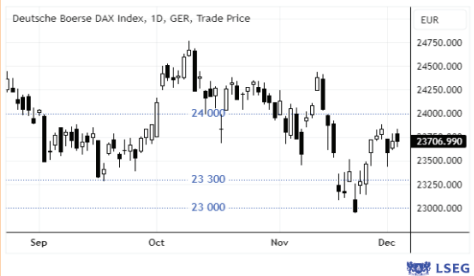
MERCADOS

PSI-20 - ANÁLISE TÉCNICA



Após estabilizar no suporte dos 8 000 pontos, onde renovou mínimos de quase 2 meses, o PSI registou uma semana de recuperação, ao ponto de voltar a ultrapassar o nível dos 8 200 pontos e renovar máximos de mais de 2 semanas ligeiramente abaixo dos 8 300 pontos. O índice português poderá ter agora um suporte robusto no nível dos 8 000 pontos.

DAX 30 - ANÁLISE TÉCNICA



No seguimento da valorização registada na última semana de novembro, na semana passada o DAX registou uma tendência horizontal ligeiramente acima do nível dos 23 600 pontos. No entanto, numa das sessões em análise, o índice alemão renovou máximos de quase 2 semanas em volta dos 23 800 pontos, estabilizando posteriormente abaixo de tal nível.

MERCADO MONETÁRIO INTERBANCÁRIO



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

Euribor estáveis com taxas fixas em alta

Observaram-se poucas alterações nas taxas Euribor, com o mercado a assumir de forma clara que em 2026 não haverá condições para descidas nas taxas de referência. A ligeira tendência de alta da Euribor a 1 ano demonstra isso mesmo de uma forma particularmente clara. Os dados divulgados na terça-feira mostraram ligeira subida da inflação na Zona Euro para 2,2% face aos 2,1% do mês anterior. A queda dos preços de energia foi compensada por nova subida generalizada do custo dos serviços. Também esta semana, o Eurostat reportou uma ligeira subida da taxa de desemprego da Zona Euro em outubro, para os 6,4% face aos anteriores 6,3%. Esta subida não foi transversal, com o Istat italiano a

reportar uma queda na taxa de desemprego para 6%, após criação de 75.000 postos de trabalho face a setembro. Neste contexto, o Governador do Banco Central austríaco, Martin Kocher, afirmou não haver razões para se pensar em alterar as taxas de referência. Com a inflação próxima dos 2%, não vê razões para se atuar, o que dará mais espaço ao BCE para atuar rapidamente em circunstâncias de maior necessidade. Entretanto, foi anunciada formalmente a união de 10 bancos europeus numa empresa com sede em Amsterdão com o propósito de criar uma moeda digital associada ao euro, num movimento para atenuar o domínio dos EUA no capítulo dos pagamentos digitais.

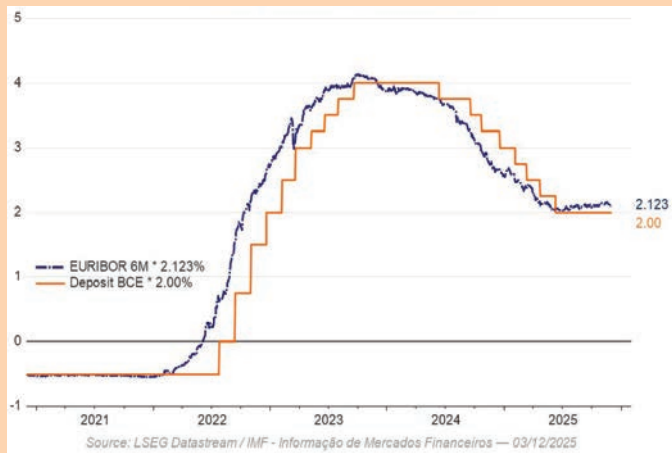
Entre os nomes desta empresa estão “pesos pesados” como o ING, o UniCredit e o BNP Paribas. Nas taxas fixas, registou-se uma subida apreciável nos últimos dias, com o swap a 10 anos a tocar nos 2,8%. Esta subida esteve associada à queda dos mercados obrigacionistas um pouco por todo o mundo, com especial relevância no Japão e EUA. Os rendimentos (yields) alemães a 10 anos registaram a maior subida diária desde setembro, para 2,76%. No Japão, os rendimentos pagos pela dívida pública do país a 30 anos subiram para níveis não vistos desde 2007 (1.89%), com o aumento da probabilidade de que o Banco Central avance ainda este mês para uma subida na taxa de juro de referência.

03 DE DEZEMBRO DE 2025

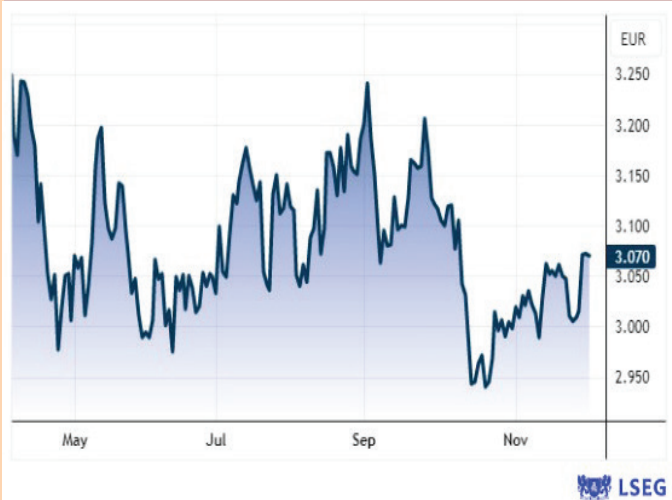
EVOLUÇÃO EURIBOR (EM PONTOS BASE)

	2.dez.2025	25.novembro.2025			04.novembro.2025		
1M	1,896%	1,926%	↓	-0,030	1,881%	↑	0,015
3M	2,043%	2,066%	↓	-0,023	2,014%	↑	0,029
6M	2,121%	2,121%	=	0,000	2,134%	↓	-0,013
1Y	2,244%	2,206%	↑	0,038	2,206%	↑	0,038

TAXAS EURIBOR E REFI BCE



YIELD 10 ANOS PORTUGAL



FUTUROS EURIBOR

Data	Taxa a 3 Meses Implícita
dezembro 25	2,045%
fevereiro 26	2,030%
junho 26	1,995%
março 27	2,075%
setembro 27	2,180%
março 28	2,300%

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

EURO FRA'S Forward Rate Agreements		
Tipo*	Bid	Ask
3X6	2,00%	2,05%
3X9	2,09%	2,14%
6X9	1,97%	2,02%
6X12	2,07%	2,12%
12X18	2,13%	2,15%
12X24	2,25%	2,28%

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

EURO IRS Interest Swaps vs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	2,17%	2,20%
3Y	2,26%	2,28%
5Y	2,43%	2,45%
8Y	2,65%	2,67%
10Y	2,77%	2,79%

Obrigações	5Y	10Y
Portugal	2,42%	3,08%
Espanha	2,48%	3,22%
França	2,81%	3,49%
Alemanha	2,34%	2,75%
Itália	2,79%	3,45%
Reino Unido	3,89%	4,44%
EUA	3,64%	4,08%
Japão	1,39%	1,89%

Fontes: LSEG e IMF

LUÍS PINHEIRA - luispinheira@imf.pt

Eur/Usd quebrou linha de tendência descendente

EUR/USD



Eur/Usd

Desde o início de março, que o Eur/Usd vinha a registar uma tendência de apreciação, atingindo em setembro máximos de julho de 2021, próximos de \$1,1918. Contudo, após esse pico, o par entrou numa fase de correção, acompanhando uma linha de tendência descendente. A partir daí, o movimento passou a ser consistentemente negativo, levando o Eur/Usd a renovar, no início de novembro, mínimos de três meses na zona dos \$1,1468. Na última semana, o par registou uma recuperação moderada, chegando a ultrapassar a linha de tendência descendente previamente referida e a alcançar máximos de mais de seis semanas nos \$1,1675, estabilizando perto de \$1,1660. Mantém-se significativo o suporte em torno de \$1,1400. O MACD reforçou o sinal de compra e a média móvel de 200 dias avançou para \$1,1450.

Eur/Gbp

Desde o início de junho, que o Eur/Gbp tem registado uma tendência de valorização, sustentada por uma linha de tendência ascendente. Após ultrapassar as resistências das £0,8400 e £0,8600, o par procurou ultrapassar a barreira das £0,8750, sem sucesso. No final de outubro, a resistência foi finalmente quebrada, permitindo ao Eur/Gbp alcançar, em meados de novembro, máximos de abril de 2023 na proximidade das £0,8865. Desde então, o par parece ter entrado numa fase de lateralização, mantendo-se sustentado pelo suporte sólido das £0,8750 e ligeiramente acima da linha de tendência referida. Por breves momentos, o par chegou a renovar mínimos de um mês, ligeiramente abaixo das £0,8750. O MACD manteve o seu sinal de venda aberto e a média móvel de 200 dias aproximou-se das £0,8590.

	3 dez./2025	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,1668	0,79%	1,34%	13,05%
EUR/JPY	181,28	0,10%	2,09%	11,87%
EUR/GBP	0,8766	-0,11%	0,01%	5,46%
EUR/CHF	0,9336	-0,05%	0,41%	-0,37%
EUR/NOK	11,7580	-0,75%	0,94%	0,35%
EUR/SEK	10,9550	-0,72%	0,18%	-4,09%
EUR/PLN	4,2318	0,01%	-0,52%	-1,02%
EUR/CAD	1,6270	-0,24%	0,62%	9,30%
EUR/ZAR	19,9304	0,43%	0,01%	3,42%
EUR/BRL	6,2057	-0,30%	0,57%	-3,34%

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

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

BCE alerta bancos europeus para riscos de liquidez em dólares

O BCE alerta que os bancos da zona euro muito expostos ao dólar devem reforçar as reservas de liquidez para enfrentar a possível pressão sobre a moeda norte-americana. No relatório de estabilidade financeira, a instituição recomenda mais ativos líquidos em dólares para absorver volatilidade e riscos de crédito. Apesar de riscos limitados, a autoridade admite potenciais tensões em cenários extremos.

Deutsche Boerse avança para compra da Allfunds

A Deutsche Boerse lançou uma OPA para adquirir a espanhola Allfunds por 5300 milhões de euros, oferecendo cerca de 8,8 € por ação. A notícia impulsionou os títulos da empresa em mais de 22%. A Allfunds gere 1,7 biliões de euros e registou um forte crescimento de lucros no primeiro semestre. Esta não é a primeira tentativa de compra, após vários interessados terem avaliado a empresa nos últimos anos.

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	4,500	-1,64%	6,560	4,310	0,188	0,360	23,989	12,528	6,67%	4,73%	03/12/2025	16:35:02
IBERSOL SGPS SA	10,050	-1,95%	10,700	7,120	0,310	0,340	32,419	29,559	6,97%	6,97%	03/12/2025	16:35:19
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	0,838	1,90%	0,845	0,433	0,068	0,077	12,324	10,883	3,58%	3,82%	03/12/2025	16:35:21
F. RAMADA INVESTIMENTOS SGPS SA	7,560	3,85%	7,940	5,869	0,400	0,320	18,900	23,625	8,60%	5,29%	03/12/2025	15:39:58
CORTICEIRA AMORIM SA	6,560	-2,81%	8,550	6,380	0,449	0,555	14,588	11,802	4,88%	4,57%	03/12/2025	16:35:07
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	7,180	1,84%	8,140	4,450	0,480	0,563	14,938	12,735	2,37%	2,51%	03/12/2025	16:35:23
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	3,849	1,24%	4,490	2,876	0,296	0,294	12,997	13,085	5,20%	5,20%	03/12/2025	16:38:16
EDP RENOVAVEIS SA	11,860	3,40%	13,820	6,710	0,318	0,423	37,421	28,132	0,71%	1,03%	03/12/2025	16:36:29
GALP ENERGIA SGPS SA	17,630	2,80%	18,505	12,240	1,480	1,358	11,885	12,953	3,69%	3,62%	03/12/2025	16:35:09
JERONIMO MARTINS	20,360	-3,42%	23,280	17,870	1,143	1,306	17,760	15,544	2,90%	3,07%	03/12/2025	16:35:58
MOTA ENGIL SGPS SA	4,694	-2,86%	6,210	2,488	0,447	0,510	10,506	9,208	3,19%	3,69%	03/12/2025	16:35:06
NAVIGATOR CO SA/THE	3,038	-0,91%	3,680	2,888	0,265	0,263	11,442	11,529	3,47%	7,57%	03/12/2025	16:35:03
NOS SGPS	3,765	1,35%	4,470	3,192	0,411	0,397	9,161	9,484	9,30%	9,96%	03/12/2025	16:35:27
PHAROL SGPS SA	0,075	4,76%	0,119	0,036	-	-	-	-	-	-	03/12/2025	16:35:26
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	3,290	-0,60%	3,440	2,215	0,213	0,240	15,423	13,688	4,77%	4,86%	03/12/2025	16:35:17
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	16,900	1,20%	19,060	13,300	2,093	2,227	8,027	7,544	3,70%	3,67%	03/12/2025	16:35:19
SONAE	1,560	4,98%	1,560	0,878	0,136	0,146	11,456	10,671	3,80%	3,91%	03/12/2025	16:35:25
NOVABASE SGPS SA	8,750	-0,57%	10,400	5,700	-	-	-	-	15,43%	-	03/12/2025	16:05:27
TEIXEIRA DUARTE SA	0,700	0,029	0,814	0,077	-	-	-	-	-	-	03/12/2025	16:35:10

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	9,3160	1,12%	9,599	4,256	0,889	0,958	10,469	9,715	2,42%	2,50%	03/12/2025	16:35:18
INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL	53,420	11,18%	55,707	40,341	1,951	2,136	27,422	25,047	2,12%	3,12%	03/12/2025	16:35:18
REPSOL SA	16,385	4,36%	17,150	9,414	2,429	2,507	6,752	6,542	6,10%	6,09%	03/12/2025	16:35:18
TELEFONICA SA	3,633	-2,86%	4,893	3,562	0,291	0,356	12,478	10,199	8,26%	8,26%	03/12/2025	16:35:18
SIEMENS AG-REG	228,750	0,28%	252,650	162,380	11,147	12,662	20,503	18,050	2,34%	2,44%	03/12/2025	16:35:21
CARREFOUR SA	13,525	2,50%	14,874	11,580	1,527	1,783	8,874	7,600	6,80%	7,03%	03/12/2025	16:35:10
BAYER AG-REG	34,250	12,81%	35,020	18,378	4,697	4,779	7,280	7,155	0,32%	0,32%	03/12/2025	16:39:54
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	30,605	-0,08%	33,570	15,938	3,024	3,353	10,131	9,137	2,22%	3,27%	03/12/2025	16:35:23
RWE AG	43,770	-0,77%	46,950	27,760	2,218	2,497	19,648	17,453	2,74%	2,73%	03/12/2025	16:39:48
VOLKSWAGEN AG	103,800	5,92%	116,700	82,700	10,569	22,118	9,821	4,693	6,07%	4,57%	03/12/2025	16:35:09
ING GROEP NV-CVA	22,535	0,63%	23,030	14,306	2,022	2,291	11,152	9,843	4,70%	4,93%	03/12/2025	16:35:00

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.

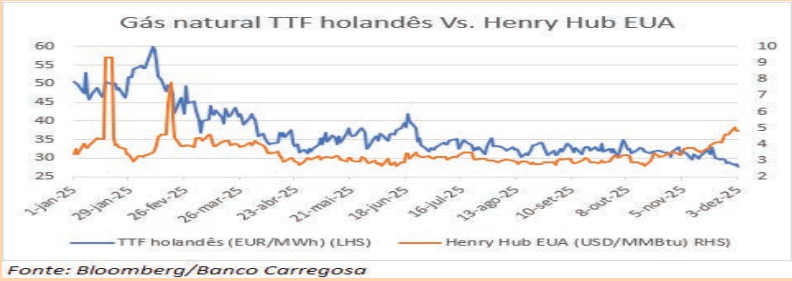


PAULO MONTEIRO ROSA
Economista Sénior
do Banco Carregosa

Gás natural: TTF holandês Vs. Henry Hub EUA

A evolução recente dos preços do gás natural mostra uma divergência clara entre a Europa e os EUA. Enquanto na Europa o TTF holandês tem descido, cotando nos 28 euros por MWh, o preço americano medido pelo Henry Hub tem subido, cotando nos 4,80 dólares por MMBtu. Na Europa, os níveis de armazenamento de gás estão acima dos 95%, muito superiores à média de outros anos, reduzindo a procura diária de gás. As temperaturas amenas no início do inverno têm diminuído a necessidade de aquecimento. Além disso, a indústria europeia continua debilitada, com vários setores intensivos em energia a reduzir produção ou a suspender atividade, o que diminui ainda mais a procura. Ao mesmo tempo, a Europa tem diversificado e comprado grandes quantidades de gás natural liquefeito (LNG) de vários fornecedores, sobretudo dos EUA, e esta abundância de oferta combinada com a procura mais fraca penaliza naturalmente os preços. Nos EUA, a situação é quase inversa. A procura interna tem aumentado com o tempo mais frio, elevando o consumo não só residencial, mas também das centrais elétricas que dependem do gás. A produção doméstica deixou de crescer ao ritmo dos últimos anos e, em algumas regiões, tem até recuado devido à redução de plataformas de perfuração em atividade. Esta combinação de maior procura e crescimento limitado da oferta tem impulsionado os preços. Para agravar a alta dos preços, as exportações de LNG têm aumentado. Os EUA tornaram-se o maior exportador mundial de LNG. Cada cargueiro de LNG que parte para a Europa ou Ásia representa gás que deixa de estar disponível no mercado interno, contribuindo também para a subida do preço do gás natural dos EUA. Para comparar os preços dos dois mercados é necessário converter para a mesma unidade. Um MMBtu corresponde a 0,293071 MWh, ou seja, um MWh equivale a 3,412 MMBtu. Por exemplo, o TTF nos 28 euros por MWh corresponde a cerca de 8,20 euros por MMBtu. Assim, mesmo com a descida do TTF e

a subida do Henry Hub, o gás europeu continua praticamente duas vezes mais caro do que o americano. A relação entre os dois mercados é marcada pela possibilidade de arbitragem, já que os produtores americanos podem enviar gás para a Europa quando a diferença entre o preço americano e o europeu é suficientemente elevada para compensar os custos envolvidos. Este tipo de arbitragem foi decisivo desde 2022, quando a Europa procurou substituir rapidamente o gás russo, passando a comprar quantidades significativas de LNG americano. No entanto, a arbitragem é agora menos lucrativa. Além disso, a arbitragem não depende apenas da diferença dos preços brutos, mas também dos custos de liquefação nos EUA, do transporte e do custo de regaseificação na Europa. Estes custos podem facilmente ultrapassar vários euros por MMBtu, reduzindo a margem da arbitragem. Adicionalmente, há toda a logística por detrás, implicando capacidade disponível nos terminais de regaseificação europeus. Nos últimos dois anos foram instalados e construídos novos terminais flutuantes e ampliadas infraestruturas existentes, o que tem aumentado a capacidade de receber LNG. Esta construção acelerada na Europa funciona como um incentivo ao aumento das exportações americanas e, indiretamente, eleva o preço do gás nos EUA, uma vez que a procura europeia absorve uma parte crescente da produção americana. Nesta quarta-feira, dia 3 de dezembro, a União Europeia aprovou um acordo para terminar de forma gradual, mas definitiva, todas as importações de gás russo até ao final de 2027. A maior parte do gás que ainda chega por gasoduto tem sido reduzida ou interrompida, mas parte do LNG russo continua a chegar ao mercado europeu através de operadores privados e contratos que não foram suspensos. O peso desta oferta, embora menor do que no passado, continua a influenciar o mercado, já que qualquer volume adicional de gás, independentemente da origem, aumenta a oferta, pressionando o preço em baixa.



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

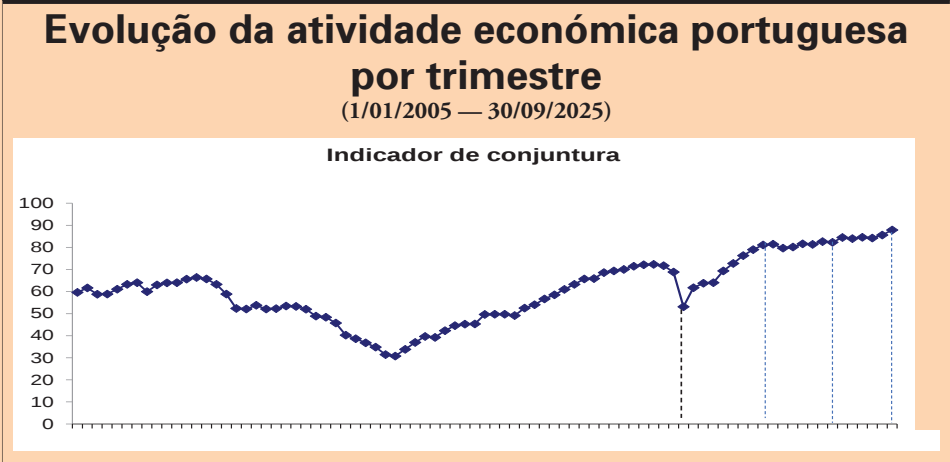
“PARA ONDE VAI A ECONOMIA PORTUGUESA” – INDICADOR COMPÓSITO

Atividade económica portuguesa consolida recuperação no terceiro trimestre

JOÃO VERÍSSIMO LISBOA
MÁRIO GOMES AUGUSTO

A atividade económica portuguesa, em linha com o que aconteceu no 2.º trimestre, continuou a recuperar no 3.º trimestre de 2025, a avaliar pelo indicador compósito que temos vindo a construir para acompanhar a sua evolução. A construção deste indicador compósito é baseada na opinião de oito economistas e nas séries estatísticas disponibilizadas pelo Instituto Nacional de Estatística e pelo Banco de Portugal, relativas ao produto interno bruto (PIB), formação bruta de capital fixo, exportações de bens e serviços, taxa de desemprego, índice harmonizado de preços no consumidor, indicador de sentimento económico, volume de negócios no comércio a retalho (excluídas as vendas de combustíveis), vendas de novos veículos automóveis comerciais pesados e vendas de cimento. A Figura mostra a evolução deste indicador desde o 1.º trimestre de 2005 até ao final do 3.º trimestre de 2025.

A atividade económica portuguesa, depois de um crescimento sustentado após a crise pandémica provocada pela Covid-19 (3.º trimestre de 2020 a 2.º trimestre de 2022), entrou num período sem tendência definida que perdurou até ao 1.º trimestre de 2024. Desde então, tem vindo a registar um cresci-



mento, ainda que pouco significativo, como se pode observar na Figura, onde se resume a evolução do indicador compósito que temos vindo a construir. No 3.º trimestre de 2025 começa a observar-se uma evolução mais significativa, quer em relação ao trimestre anterior (2,66%), quer em relação ao trimestre homólogo do ano anterior (4,62%) (vide quadro).

Esta evolução positiva em relação ao trimestre anterior foi fruto do contributo positivo de todas as rubricas que entram na construção do indicador, com especial destaque para

o crescimento do PIB, das vendas a retalho, das vendas de cimento, do investimento e das vendas de veículos comerciais pesados. Estas mesmas rubricas deram um contributo ainda mais significativo para a evolução do indicador em relação ao trimestre homólogo do ano

anterior. Neste caso, a evolução beneficiou também da queda da taxa de desemprego, embora, em sentido contrário, tenha sido penalizada pela evolução das exportações.

Esta evolução que se tem vindo a registar desde o 1.º trimestre de 2024 não pode ignorar-se, pois pode ser alterada pela incerteza que continua a verificar-se no contexto internacional, motivada, em grande parte, pela guerra entre a Ucrânia e a Rússia e pela imposição de tarifas alfandegárias por parte dos Estados Unidos da América. Em sentido oposto, o estímulo ao consumo das famílias, provocado quer por incentivos diretos, quer pela queda das taxas de imposto sobre o rendimento das pessoas singulares (IRS), poderá contribuir para a melhoria do indicador da atividade económica. Assim, para acompanhar essa evolução, continuaremos a construir este indicador compósito nos próximos trimestres, a fim de darmos a conhecer aos nossos leitores a evolução da atividade económica portuguesa.

Quadro 1: Análise comparativa

Valor do indicador			Variação (%)	
3.º trimestre de 2025	2.º trimestre de 2025	Trimestre homólogo do ano anterior	Em relação ao trimestre anterior	Em relação ao trimestre homólogo do ano anterior
85,85	85,57	83,97	+ 2,66%	+ 4,62%

PUB



HOLMES PLACE

ESTE NATAL,
O PRESENTE É PARA SI!

INVISTA NA SUA SAÚDE E BEM-ESTAR.

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



SABER MAIS

AUTOMÓVEL

Honda Civic Hybrid entre os melhores motores e sistemas de propulsão

A Honda voltou a marcar presença no ranking anual Wards 10 Best Engines & Propulsion Systems, com o Honda Civic Hybrid a integrar a lista de 2025. A distinção reconhece o desempenho do sistema híbrido e:HEV de 2.0 litros, que combina um motor a gasolina de ciclo Atkinson com dois motores elétricos, equilibrando eficiência e resposta dinâmica.

ENSAIO

Volvo XC60 T6 2025 reforça posicionamento no segmento premium

JORGE FARROMBA
jorgefarromba@gmail.com

Hoje ensaiei um dos SUV mais vendidos da marca, o que confirma a aceitação sólida de um modelo que já leva vários anos no mercado.

O renovado Volvo XC60 T6 Plug-in Hybrid 2025 posiciona-se no segmento premium e quer manter competitividade frente a rivais como BMW X3, Audi Q5 e Mercedes-Benz GLC. O objetivo deste ensaio é perceber se as novidades de 2025 são apenas marketing ou se reforçam realmente a posição do XC60 perante o domínio alemão — a elegância escandinava contra o poderio germânico.

No design, as alterações são subtis: nova grelha em negro, faróis traseiros escurecidos, jantes redesenhadas e cores mais premium. Não há revolução, mas sim refinamento — coerente com a filosofia Volvo, que aposta em evolução e longevidade estética, mantendo um ADN minimalista e elegante, mesmo sob a alçada da Geely.

O interior revela a maior diferença. Materiais sustentáveis, couro sintético nórdico, tecido azul em padrão espinha de peixe

e madeira certificada criam um ambiente ecológico e luxuoso. A Volvo reforça a sua identidade: premium consciente, afastando-se de excessos decorativos típicos de outras marcas.

A remoção dos botões físicos levanta preocupações de ergonomia, já que quase tudo está concentrado no ecrã central. Ainda assim, a curva de aprendizagem é curta e o novo sistema de infotainment compensa. Equipado com processador Snapdragon, é duas vezes mais rápido e muito mais fluido. A integração nativa com Google Maps, com trânsito em tempo real sem depender do telemóvel, é uma melhoria significativa.

Outro destaque são as atualizações OTA (Over The Air), que permitem ao automóvel evoluir continuamente sem visitas à oficina — uma transformação no paradigma da posse automóvel, aproximando-o ao conceito de software atualizável.

Em condução, confirma-se a famosa sensação de “casulo sueco”. A Volvo aposta no conforto total: excelente insonorização, ambiente sereno e suspensão afinada para suavidade, sem comprometer estabilidade. O sistema AWD reforça a segurança. É



uma escolha deliberada: ao contrário dos rivais alemães, focados na desportividade, o XC60 privilegia conforto e tranquilidade, direcionado a famílias e profissionais que procuram um refúgio sobre rodas.

O sistema híbrido T6, com 350 cv, oferece consumos equilibrados. Em modo 100% elétrico, registou 8,7 kWh/100 km. Em modo híbrido, 5,2 L/100 km. Com bateria esgotada, sobe para 9 L/100 km — um valor eficiente considerando peso e potência. A autonomia elétrica real variou entre 50 e 55 km, dentro do esperado.

No balanço final, destacam-se o conforto, a tecnologia rápida e fluida, o equilíbrio entre performance e economia, o design e a insonorização. Como pontos a melhorar: pequenas instabilidades no infotainment (resolúveis via OTA), autonomia elétrica que podia ser maior e regeneração de energia com pouca personalização.

O comprador ideal é alguém que valo-

riza eficiência, segurança, sustentabilidade e luxo minimalista, e que procura uma alternativa distinta às propostas alemãs. A versão T6 Core AWD começa nos 67.995 €, com vantagens fiscais atrativas para empresas.

Conclusão: o Volvo XC60 T6 2025 mantém-se como um dos híbridos plug-in médios mais equilibrados e sofisticados do mercado. Conforto sueco, tecnologia em evolução e potencial de otimização futura via IA fazem deste SUV uma proposta sólida e diferenciada — onde o software começa, cada vez mais, a ter tanto peso quanto a mecânica.



iServices
Reparação Multimarca

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 / ...



É ASSOCIADO DA OCC?

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

Descontos em assinaturas e livros

 223399400 |  encomendas@grupovidaeconomica.pt

Aeroporto do Porto pode duplicar movimento

O Aeroporto do Porto vai continuar a crescer. Depois de ter atingido, pela primeira vez, um tráfego de 16 milhões de passageiros, vai beneficiar de um investimento de 60 milhões de euros no aumento da capacidade. De acordo com as projeções existentes, o tráfego atual pode duplicar, atingindo os 32 milhões de passageiros. Para o aumento do tráfego tem contribuído o mercado da Galiza. A oferta de voos no Aeroporto do Porto atrai um número significativo de passageiros espanhóis.

Investimentos em novas infraestruturas atingem 60 mil milhões de euros

A construção de novas infraestruturas em Portugal vai envolver um investimento de 60 mil milhões de euros. O maior investimento será o novo Aeroporto do Montijo, que se soma à Alta Velocidade ferroviária, aos portos e às ligações rodoviárias. De acordo com o secretário de Estado das Infraestruturas, a maior parte do investimento será privada. No Congresso da APAVT, que decorreu esta semana em Macau, Hugo Espírito Santo referiu que as empresas concessionárias vão ter um papel determinante no financiamento dos projetos.

BPI financia novo Evolution em Vila Nova de Gaia

A Intra Douro – Investimentos Turísticos S.A., empresa do grupo Azinor, contratou com o BPI um empréstimo verde (green loan) no montante de 30 milhões de euros, com um prazo de 15 anos. O empréstimo, organizado e subscrito pelo BPI, destina-se a apoiar a construção do novo Evolution Gaia, uma unidade hoteleira de 4 estrelas com mais de 185 quartos, restaurante, ginásio



e SPA, situada junto à Avenida da República, a poucos minutos da Ponte D. Luís.

Custos com seguros de saúde continuam a crescer

O estudo “2026 Global Medical Trend Rates Report”, da Aon, antecipa que os custos com os seguros de saúde em Portugal continuem a subir, com a taxa média de aumento a manter-se nos 10%.

Apesar da expectativa de redução da taxa de inflação anual (2,1%) em Portugal,



os custos com seguros de saúde irão continuar a crescer muito acima da taxa de inflação geral.

Algarve com aumento da procura

O alojamento turístico do Algarve apresentou, em outubro, um desempenho globalmente positivo, marcado por um forte aumento da procura interna e pela manutenção da região como líder nacional em dormidas, informou o Instituto Nacional de Estatística (INE). O destino registou mais de dois milhões de dormidas, equivalentes a 26,7% do



total nacional, continuando a ser a região turística mais procurada do país neste indicador.

NOTA DE FECHO



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

Mitos

O estado calamitoso do país (pré-anunciado desde 1995 com três livros), cria tão compreensivelmente um estado emocional, como a inevitável irracionalidade.

Não é pois de estranhar nos anos recentes, o crescente número de mitos na sociedade portuguesa.

Entre eles quatro.

Primeiro: para crescer é necessário *inovação*.

Segundo: para inovar é preciso *grandes empresas*.

Terceiro: a inovação requer *tecnologia*; e

Quarto: a inovação requer (muito) *investimento*.

O primeiro é um mito. O segundo é um mito. O terceiro é um mito. O quarto é um mito. A exceção?: o quinto.

Começa por a resposta directa a se o crescimento requer inovação ser: 1) *facilita*, mas 2) *não é indispensável*.

Facilita porque o empresário cria riqueza: novo bem » procura » emprego » nova procura » etc. Daí a generalidade das marcas mais valiosas (Apple, Google, Microsoft, Amazon, Facebook, Coca-Cola, Disney, Samsung, Toyota) pertencerem aos países mais ricos.

E daí também mais importante que dar dinheiro do PRR a empresas que frequentemente não passam de monos ou canastrões a defender **empregos do passado**, é criar os do futuro, dedicando grande parte do PRR a apoiar o **empreendedorismo**: microcrédito, start-up voucher, zero impostos, incubadoras, obrigatoriedade de cadeiras especializadas em todos os cursos desde medicina a arquitectura passando por engenharia, etc., etc.

Mas embora a inovação **facilite** o crescimento **não é imprescindível**, podendo este ocorrer pela conjugação de dois factores: 1) **copiar o que os outros fazem** e 2) **fazer mais eficientemente o de sempre**.

O primeiro factor desempenha (quase) o mesmo papel da inovação. E o segundo chama a atenção de que o **crítico para o crescimento é a produtividade por hora**.

O PIB per capita é o produto do PIB por hora multiplicado pelo número de horas trabalhadas, pela taxa de actividade (% em idade de trabalhar) e pelo nível de emprego (1 – taxa de desemprego).

Pelo que se a produtividade por hora for um desastre (como p.e. a portuguesa que é apenas 63% da média da zona euro, média essa que inclui os gregos, nuestros hermanos, etc., etc.) só resta trabalhar mais horas, adiar a idade da reforma ou combater o desemprego.

Depois, o **segundo mito** de que inovar requer *grandes empresas* é **ridículo**.

Começa por que nenhuma empresa nasce grande. Por isso se costuma dizer que no ventre de uma PME está uma multinacional a querer sair.

E segue que há evidência que:

1 - Frequentemente o tamanho dificulta a inovação (por criar uma cultura de conformismo e por isso a inovação de muitas multinacionais farmacêuticas “restringe-se” a adquirir start-ups); e

2 - Inúmeras inovações disruptivas (profundamente transformadoras) com origens humildes, que nasceram praticamente do nada.

De garagens? Apple, eBay, Microsoft, Amazon, YouTube, Hamboards, Nike, Mattel, HP, Google, Disney, etc. Da cozinha? Liquid Paper, Monopoly, ScreenMend, etc. Do meu quarto? LinkedIn, Trivial Pursuit, Facebook, Dell, etc.

O **terceiro mito** associa a inovação à *tecnologia*, apesar dos múltiplos unicórnios simples, quer recentes (Spanx, Rent the Runway, Dollar Shave Club), quer mais antigos (Post-it, TRX, Kleenex, Band Aid, Liquid Paper, Tupperware), quer inclusive em Portugal com por exemplo o fenómeno das barbearias de luxo (Studio Barber Shop, Lisbon Style Barbershop) que conjugam serviço esmerado e produtos de estética de luxo com espaços de lazer: biblioteca, bar e sala de snooker.

Em síntese, como salientou Drucker, *frequentemente a chave para grandes inovações é a simplicidade, não a sofisticação*.

E sendo que os exemplos de cima desmascaram o **quarto mito** de que a inovação ou o crescimento económico requerem grandes investimentos.

A lista dos países que mais investiram (em % do PIB) nos últimos vinte anos é liderada pelo... Butão. E o top ten inclui (além da China) a... Mauritânia, Senegal, Tanzânia, Irão, Panamá, Argélia, Samoa e o colosso económico... Uzbequistão.

O que conta não é o investimento. É a *produtividade do investimento*. Melhor, a produtividade geral da economia.

E de que depende a produtividade?

O PIB é o somatório do valor acrescentado das empresas (vendas menos aquisições externas) que é um “primo” da produtividade (vendas a dividir pelos custos).

Ora, tudo o que a **gestão** faz (em qualquer das suas nove áreas desde o marketing aos recursos humanos) tem por objectivo aumentar as vendas (publicidade) ou reduzir os custos (financeiros, de produção, etc.).

Por isso os países mais ricos têm as empresas mais admiradas.

E por isso (novamente) Drucker dizia que **não há países subdesenvolvidos, há países subgeridos**.

E por isso ainda é possível esquecer a inovação de produto (Tesla ou BYD com os seus veículos eléctricos de baixo preço), esquecer a inovação de serviço (Studio Barber Shop), esquecer a de processo, ou o investimento.

Mas **não é possível esquecer a qualidade da gestão**.

Experimentem sem inovação (de que tipo for), sem investimento (em que montante for), modificar a atitude das pessoas e verão a produtividade (por hora) aumentar.

Tal requer **incentivos** fora das empresas (liberdade de mercado para acabar com os monos empresariais) e dentro delas (porque aquilo que se incentiva é aquilo que se obtém).

E a que área pertence os incentivos? Tenho ideia que é aos **recursos humanos**, uma das **nove áreas da... gestão**. Ao amigo leitor que lhe parece?



INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL
Joining Cultures



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

18 DE DEZEMBRO. SHERATON LISBOA HOTEL

TEMA: "PORTUGAL COM RUMO"

MAIN SPONSOR:



GOLD SPONSORS:



MEDIA PARTNERS:



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

Vida Judiciária

Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica nº 2103, de 5 de dezembro 2025

Legal & Imobiliário

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



HERANÇAS E PARTILHAS

Direito do cônjuge sobrevivente à casa de morada de família

Quando casei com o meu marido, fui viver para uma casa de que ele já era proprietário.

Como o meu marido tinha um filho do primeiro casamento, casámos com separação de bens.

Agora que ele faleceu sem deixar testamento, gostaria de saber se terei algum direito ao imóvel ou se, caso o meu enteado o exija, terei de sair da casa para lhe entregar.

Não obstante o regime de separação de bens implicar que a propriedade da casa, que era do marido, não se tenha comunicado à Leitora, há que ter em

conta que isso não a impede de ser herdeira do falecido cônjuge nem de exercer o cargo de cabeça-de-casal na herança aberta por óbito deste, que, nos termos da lei, lhe compete. Nessa condição, poderá administrar os bens que fizerem parte da herança, incluindo a casa.

O facto de a casa de morada de família ser um bem próprio do falecido marido da Leitora apenas implica que esta não tem qualquer meação no imóvel mas, nos termos da lei, o cônjuge sobrevivo integra a primeira classe de sucessíveis, em conjunto com os demais herdeiros.

Só assim não acontecerá se a Leitora

tiver renunciado à legítima, o que não foi referido, ou se, à data da morte do autor da sucessão, os cônjuges se encontrassem divorciados ou separados judicialmente de pessoas e bens, o que, atendendo ao referido, presumimos não ser o caso.

No que respeita ao uso da casa em questão, a lei dispõe que o cônjuge sobrevivo, no momento da partilha, tem direito a ser encabeçado no direito de habitação da casa de morada de família e no direito de uso do respetivo recheio.

De referir que, se, atendendo ao valor global da herança, tal atribuição exceder o da sua parte sucessória, a Leitora

poderá ter de pagar tornas aos demais herdeiros.

Para que a Leitora possa ter uma ideia do valor da parte sucessória que lhe caberá, importa referir que, na falta de disposição testamentária em contrário, a partilha entre o cônjuge e o(s) filho(s) se faz por cabeça, dividindo-se a herança em tantas partes quantos forem os herdeiros, muito embora a quota do cônjuge não deva ser inferior a uma quarta parte da herança.



Opinião

Prémio anual sem criar problema laboral para o empregador



JORGE AZEVEDO
advogado



Aproxima-se o final do ano, altura em que muitas empresas atribuem prémios e compensações aos trabalhadores como forma de agradecer o seu esforço: prémios, bónus, “15.º mês”, entre outros. Contudo, esta iniciativa, ainda que inspirada pelo espírito natalício, pode revelar-se prejudicial para os empregadores na medida em que a atribuição de um prémio no final do ano pode, na prática, converter-se num aumento salarial permanente.

O que refere a lei: o prémio de produtividade não se considera retribuição se não estiver antecipadamente garantido. Isto porque, do ponto de vista jurídico-laboral, a regra é simples: tudo o que é pago com regularidade e permanência tende a ser considerado retribuição. Se a empresa paga todos os anos, em dezembro, um prémio semelhante a todos os trabalhadores, sem critérios definidos, está a criar o risco de esse valor passar a ser entendido como regular e, nessa medida, anualmente devido.

De forma a evitar este cenário, as empresas devem fixar critérios objetivos (metas, resultados, projetos), prevendo valores diferenciados consoante o desempenho e, de forma expressa e escrita, informar que o prémio tem natureza excecional, é revisto

anualmente e não constitui direito adquirido.

Com efeito, sugere-se a elaboração de uma espécie de regulamento interno de prémios de desempenho (para cuja fixação dos critérios se pode envolver os trabalhadores) no qual se fixam os objetivos, critérios mínimos de atribuição, âmbito de atribuição (global, equipa ou individual), ligada (ou não) aos resultados da empresa, e que é anualmente reavaliada a sua criação e/ou atribuição.

Os prémios de fim de ano podem ser uma ferramenta poderosa de motivação, mas devem ser estruturados com a devida salvaguarda jurídica – deixando claro que não constituem direito adquirido pelo mero decurso do tempo – sob pena de as empresas ficarem juridicamente vinculadas a uma obrigação adicional que pode representar cerca de 7% da massa salarial anual.

Trata-se de uma política pensada para proteger a sustentabilidade da empresa e refletir com rigor a sua realidade económico-financeira, não tendo por objetivo prejudicar os trabalhadores, mas antes assegurar que os prémios são atribuídos de forma responsável, sempre que a situação real da empresa o permita.

Nova lei agrava penas para ocupação ilegal e promete resposta mais rápida aos proprietários



Entrou esta semana em vigor a nova lei que reforça o combate à ocupação ilegal de imóveis, publicada em Diário da República. As alterações penais e processuais endurecem a resposta do Estado a este tipo de situações, tema que tem sido central na atuação da Associação Lisbonense de Proprietários (ALP).

A legislação agrava as penas para o crime de usurpação de casa, prevendo condenações mais severas quando a ocupação envolva violência, ameaça, atuação organizada ou quando seja afetada a residência principal do proprietário.

Além do reforço no quadro penal, a lei introduz mecanismos que permitem ao juiz ordenar a restituição imediata do imóvel ainda durante o inquérito. Esta possibilidade reduz substancialmente o tempo de resolução dos processos, evitando que o proprietário permaneça privado do imóvel durante meses ou anos até à decisão final.

Impacto para os proprietários

Segundo juristas e associações do setor, as alterações agora aprovadas representam

mudanças práticas relevantes:

- Maior segurança jurídica, através de uma punição mais firme das ocupações ilegais, sobretudo nos casos de maior gravidade;
- Resposta mais rápida, com a nova possibilidade de devolução do imóvel antes da sentença, mitigando o impacto financeiro e os atrasos característicos destes processos;
- Proteção reforçada do direito de propriedade, sublinhando o seu papel como base do investimento imobiliário e da confiança no mercado de arrendamento.

A reforma legislativa surge semanas após a ALP ter sido ouvida no Parlamento numa sessão dedicada ao aumento das ocupações ilegais. Na audição, o presidente da associação, Luís Menezes Leitão, alertou para o agravamento do fenómeno e defendeu medidas mais eficazes.

A ALP afirma que a lei responde a preocupações reais dos proprietários e pode contribuir para uma maior previsibilidade no mercado.

Casos da Vida Judiciária



JOÃO LUZ SOARES
Sócio



SOFIA LEE PORFÍRIO
Advogada Estagiária



O Pacote Omnibus: Compliance Digital simplificado

Com o intuito de colocar a União Europeia na vanguarda do mercado internacional digital, surge o novo pacote legislativo Omnibus. Este visa dar resposta a críticas intensas tecidas à União Europeia no âmbito da sua aparente excessiva regulação e, sobretudo, a uma certa ideia de dificuldade prática e operacional, por parte das entidades obrigadas, em navegar pelas diversas regulamentações em vigor. Deste modo, pretende-se colmatar falhas dos diplomas regulamentadores deste mundo digital, tornando o quadro jurídico vigente mais funcional.

Propõem-se alterações direcionadas aos regimes de dados, cibersegurança e inteligência artificial, reconfigurando áreas específicas do RGPD, do Data Act, do quadro de denúncia de incidentes e de certos elementos operacionais do AI Act, aumentando, assim, a produtividade e competitividade na área tecnológica, promovendo a simplificação de regras e eliminação de redundâncias, permitindo que empresas europeias beneficiem de medidas que lhes removam obstáculos técnicos e financeiros.

É, no fundo, um compliance simplificado no setor digital, concedendo espaço à inovação sem limitar os direitos dos cidadãos, articulando-os com as necessidades empresariais.

ser utilizados para treinar sistemas de IA com base em interesse legítimo.

No âmbito do Data Act, reduzem-se encargos para as PME, simplifica-se o cloud switching, limita o acesso governamental a dados em situações de emergência e elimina formalidades desnecessárias para serviços de intermediação de dados.

Complementarmente, reforça-se o acesso a dados de qualidade.

O DORA, a NIS 2 e o DSA mantêm-se estruturalmente inalterados no âmbito do Pacote Omnibus. O que existe é apenas interligação, afinamento e simplificação transversal, sobretudo nos pontos onde estes diplomas se cruzam com dados, inteligência artificial e denúncia de incidentes.

O Pacote Omnibus, pretende, assim, redefinir a estratégia regulatória europeia, propondo uma transição para um modelo mais harmonizado e operacionalmente conciso. As alterações propostas ao RGPD, Data Act, AI Act e ao tema da cibersegurança representam uma clara posição da União Europeia de tentativa de hegemonia no mercado digital: menos sobreposição legislativa, maior previsibilidade, menores encargos e uma aproximação da realidade empresarial com a realidade normativa e tecnológica. Cria-se um ecossistema mais coeso e consistente, orientado à competitividade do

A União Europeia assumiu, de forma estrutural, a dianteira na construção de um quadro normativo robusto, destinado a garantir inovação, competitividade, confiança, resiliência e ética na utilização das tecnologias emergentes.

Este movimento não é circunstancial. A União Europeia assumiu, de forma estrutural, a dianteira na construção de um quadro normativo robusto, destinado a garantir inovação, competitividade, confiança, resiliência e ética na utilização das tecnologias emergentes.

Entre as propostas mais relevantes, destacam-se as alterações aos seguintes diplomas:

AI Act: introduz ajustes operacionais ao AI Act para clarificar a interoperabilidade com outros diplomas europeus e tornar o regulamento mais exequível. Elimina requisitos excessivamente rígidos, como o plano harmonizado de monitorização pós-comercialização. Permite, ainda, o processamento de categorias especiais de dados pessoais para deteção e correção de bias, expande o uso de sandboxes regulatórias e testes em ambiente, enquanto reforça a fomentação de literacia de IA

Cibersegurança/denúncia de incidentes: criação de um ponto único de reportagem de incidentes gerido pela ENISA, permitindo que uma única notificação cumpra simultaneamente as obrigações previstas em vários atos legislativos, incluindo NIS 2, DORA, RGPD, CER e a regulamentação de identidade digital europeia. O objetivo é eliminar duplicações, acelerar o fluxo de informação e reduzir custos de cumprimento

Simplificação nas regras de Dados - reconfiguração do ecossistema europeu de dados, passando a assentar essencialmente em dois pilares: RGPD e Data Act, eliminando fragmentação normativa. Moderniza as regras de cookies com modelos de consentimento mais simples e gestão das preferências dos utilizadores. Clarifica a definição de dados pessoais e o uso de dados pseudonimizados, bem como as condições em que dados pessoais podem

tecido empresarial europeu, com maior inovação e redução de custos administrativos. Uma legislação mais simples permite uma maior aproximação às exigências tecnológicas e económicas que nos esperam.

Ainda que reconhecendo o esforço de regulamentação no setor digital e tecnológico, todavia, é patente que, nos últimos anos ,o motor legislativo da União Europeia acelerou a um ritmo que não permitiu uma harmonização da complexidade legislativa, entorpecendo os reais objetivos da regulamentação: assegurar a proteção efetiva dos cidadãos num ambiente tecnológico em constante evolução. Quando o quadro jurídico se torna demasiado denso, multiplicam-se obrigações, perde-se eficiência, enfraquece-se a capacidade do sistema regulatório acompanhar a velocidade da inovação e dificulta-se a operacionalização das exigências por parte das empresas, diminuindo a produtividade.

Apenas o tempo (humano) permitirá avaliar se a União Europeia está, com esta alterações, a dar um passo decisivo no caminho da aplicação prática normativa ou, pelo contrário, se este esforço redundará numa tentativa (deficitária) de simplificação.

Em última análise, este é um esforço mais profundo que assume o Digital Compliance como uma oportunidade estratégica. Longe de ser uma mera imposição regulatória, pode reforçar a confiança dos clientes, investidores e autoridades, posicionando a entidade obrigada como um agente responsável de mudança na economia digital. O desafio dos próximos anos será precisamente este: transformar a densidade normativa em valor acrescentado, através de estruturas de governação que articulem direito, tecnologia e ética empresarial.

IMPACTO FISCAL

ANDRÉ AREIAS
Advogado da área de Direito
Fiscal da Cuatrecasas



Grupos de IVA: a oportunidade e os limites do novo regime português

O regime de grupos de IVA foi introduzido pela Lei n.º 62/2025 e produz efeitos para períodos de imposto iniciados a partir de 1 de julho de 2026. O novo quadro permite a consolidação dos saldos de IVA apurados pelas empresas de um mesmo grupo, o que centraliza os pagamentos e reembolsos, com potencial para melhorar a gestão de tesouraria e reduzir fricções administrativas. É um passo relevante na modernização do sistema fiscal, ainda que a opção nacional por manter tributadas as operações intragrupo atenua parte dos ganhos, sobretudo em setores com limitações ao direito à dedução.

O que define um grupo de IVA

O regime é optativo e vincula o grupo por um período mínimo de três anos. Opera quando uma entidade dominante e as dependentes se encontrem “estritamente vinculadas” no plano financeiro, económico e organizacional. Na prática, a elegibilidade assenta em três pilares. No plano financeiro, a dominante deve deter, de forma direta ou indireta e há mais de um ano, pelo menos 75% do capital e assegurar mais de 50% dos direitos de voto. No plano económico, as entidades devem prosseguir objetivos semelhantes, complementares ou interdependentes. No plano organizacional, exige-se uma estrutura de gestão comum ou subordinada à mesma estratégia de negócio. Acrescem requisitos operacionais, nomeadamente sede ou estabelecimento estável em território nacional; enquadramento no regime normal do IVA com periodicidade mensal; realização de operações que confirmem direito à dedução (total ou parcial); e a impossibilidade de uma entidade integrar simultaneamente mais de um grupo.

O que se ganha: eficiência, liquidez e previsibilidade

A compensação automática intragrupo reduz o número de pagamentos mensais e a necessidade de pedidos de reembolso isolados, o que liberta recursos de tesouraria em grupos com perfis assimétricos — por exemplo, quando coexistem entidades tipicamente credoras (exportadoras ou que recorram ao mecanismo de inversão do sujeito passivo, como a construção civil) com outras devedoras (com forte faturação interna). A centralização do fluxo financeiro no IVA permite maior previsibilidade e uma gestão fiscal mais integrada.

O que se perde: alcance limitado pela tributação intragrupo

Ao contrário dos modelos vigentes em vários Estados-membros da União Europeia (UE), o regime português não exclui do âmbito do IVA as operações entre entidades do grupo. Esta opção de política fiscal tem impacto. Onde há limitações ao direito à dedução — serviços financeiros, saúde, educação —, a manutenção de IVA nas transações internas pode reduzir sensivelmente os benefícios líquidos.

Implementação: disciplina, dados e planeamento

A eficácia do regime depende de três fatores críticos. Primeiro, a consistência do perímetro societário e da cadeia de comando, para cumprir os testes financeiro e organizacional com estabilidade superior a um ano. Além disso, existe a necessidade de verificar objetivos semelhantes, complementares ou interdependentes, o que carece de um esforço interpretativo adicional que não mereceu a atenção devida no recente Ofício-Circulado n.º 25085, de 7 de novembro. Segundo, a qualidade dos dados e dos sistemas de reporte, já que a arquitetura dual — declarações individuais e consolidação pela dominante — só funciona com calendários e reconciliações afinadas. Terceiro, a verificação dos créditos de imposto gerados antes da entrada em vigor do regime, que terão um tratamento especial. Importa também planear o calendário: a aplicação está ancorada em períodos de imposto iniciados desde 1 de julho de 2026, o que cria uma janela para verificações internas e adequação de processos.

Produção hortofrutícola “está a perder dinheiro porque não está organizada”

Págs. 4-5



**PARCA não reúne há um ano.
“É importante analisar os custos ao longo da cadeia de valor, custe a quem custar”**

Pág. 5

Produção de Pera Rocha caiu 50% devido ao fogo bacteriano. FNOP quer apoios ao arranque e replantação

Págs 6-7

Exportações de conservas de peixe cresceram 12% no primeiro semestre

Pág. 8



Matosinhos recebe o primeiro Gabinete e Apoio ao Pescador

Pág. 8



Empresas de alimentos compostos para animais estão a “ganhar dimensão” e a “verticalizar a atividade”

A evolução da situação sanitária do setor avícola está a preocupar os industriais de alimentos compostos para animais, com a ameaça do vírus da Gripe Aviária de Alta Patogenicidade (GAAP) do subtipo H5N1 (gripe das aves) a pairar sobre as explorações de aves.

Apesar disso, o secretário-geral da IACA – Associação Nacional dos Industriais de Alimentos Compostos para Animais traça um cenário positivo do setor. Em entrevista à “Vida Económica” em Ferreira do Zêzere, à margem de um evento que assinalou os 10 anos da empresa PetMaxi (ligada ao grupo Rações Zêzere), Jaime Piçarra revela que as empresas do setor “estão a ganhar dimensão” e a “verticalizar a atividade”. Em 2025, a produção deverá “crescer 2%”.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – Como está a indústria de alimentos compostos para animais? E o mercado e a procura do produto?

Jaime Piçarra – O setor industrial está relativamente bem, pese embora algumas dificuldades de condicionantes externas, não só do mercado global - as tarifas -, mas até na própria União Europeia e as incertezas económicas. Temos previsões do próprio Fundo Monetário Internacional que apontam para uma desaceleração do crescimento económico.

Em Portugal não sabemos bem se vamos ter excedente ou não, mas parece que o Governo é o único que tem perspetivas mais positivas. De qualquer das maneiras, em termos de produção pecuária, o setor das

rações [para animais] está em alta. Nós prevemos, este ano, uma alta da produção à volta dos 2%.

VE – Preveem 2% de crescimento, na produção? E em volume de negócios?

JP – Sim, 2% de crescimento na produção [industrial]. Em termos de volume de negócios, provavelmente não vai ser tão significativo porque tem havido algum abrandamento dos preços das rações. Depois da guerra da Ucrânia, tem havido alguma desaceleração. Os preços das matérias-primas estão relativamente favoráveis, pese embora a volatilidade. E, portanto, tem havido um impulso, quer do setor avícola, quer do setor dos porcos, da carne de porco, para esse crescimento. Em relação aos bovinos, há falta de animais. Temos no mercado preços muito altos, historicamente altos.



Jaime Piçarra, secretário-geral da IACA – Associação Nacional dos Industriais de Alimentos Compostos para Animais.

Portanto, no cômputo geral esperamos um crescimento. Obviamente que temos aqui uma ameaça, para nós é preocupante, que tem a ver com a evolução da situação sanitária dos efetivos de animais.

VE – Está a falar da gripe das aves?

JP – Estou a falar da gripe das aves, sim. Temos já no país alguns surtos que são sempre preocupantes, pela dimensão que

Concessão dos silos da Trafaria e do Beato tem de garantir a “prestação de serviço público”

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@grupovidaeconomica.pt

VE – Referiu-me que uma outra tendência que se vai verificar no vosso setor é o investimento na armazenagem. Armazenagem de quê?

JP – Armazenagem de cereais, de matérias-primas. A questão da segurança alimentar e dos stocks estratégicos ganha força. Em termos da União Europeia, estamos a discutir o stockpiling, os stocks de emergência [Estratégia Global de Constituição de Reservas a Nível da UE]. A nível da NATO [Organização do Tratado do Atlântico Norte], esse é um assunto que está claramente na ordem do dia. Os países do Norte de Europa estão a começar a avançar com medidas concretas que, de facto, vão influenciar todos os outros.

VE – Portugal o que é que está a fazer, a esse nível?

JP – Portugal está a fazer parte das negociações, portanto, de todo o processo. Digamos que a estratégia vai ser uma,

Os grupos empresariais que, em Portugal, operam na indústria dos alimentos compostos para animais estão preocupados com a instabilidade internacional na Ucrânia e noutras regiões do mundo e com a escassez de matérias-primas que se tem gerado, nomeadamente ao nível do abastecimento de cereais.

Nesta entrevista à “Vida Económica”, o secretário-geral da IACA fala da concessão dos terminais de granéis alimentares da Trafaria e do Beato e dos respetivos silos, determinada pelo Governo. Aceitando que deva haver “concorrência” e que “os preços têm de ser competitivos”, Jaime Piçarra não tem dúvidas de que, neste processo, “tem de haver a prestação de serviço público”.

a nível europeu. A NATO tem, neste momento, guidelines [linhas de orientação] que os países aliados têm que seguir. Portanto, vai ser um assunto que vai estar na ordem do dia muito em breve.

VE – Do contacto que vai tendo com as empresas, sente que elas estão a tomar medidas para reforçar os stocks de matérias-primas?

JP – De um modo geral, as empresas começam a falar nisso e terem isso em conta, até nos planos de investimentos. Essa é uma questão fundamental. Tal



como a concessão da antiga Silopor, agora Silotagus, que é outra questão que nos merece alguma preocupação.

VE – O Governo vai privatizar a Silotagus (antiga Silopor), e a Silotagus já assinou com a administração do porto de Lisboa o contrato de concessão de serviço público da exploração dos terminais de granéis alimentares da Trafaria e do Beato e os respetivos silos. Como é que olham para esta concessão?

JP – O que nós temos defendido é que tem de haver concorrência, os preços têm de ser competitivos, tem de haver a prestação de serviço público e, portanto, a empresa ou o grupo de empresas que ganharem a concessão não podem monopolizar um mercado que é tão importante e tão estratégico. Vamos esperar pelo caderno de encargos, para ver os contornos, mas desde já temos agendado reuniões com o Governo, com a tutela, que é o Ministério das infraestruturas, para fazermos sentir alguns dos nossos pontos de vista.

começam a ter em algumas explorações. E, neste momento, os últimos fogos são em zonas de concentração da atividade pecuária de muitas empresas. E, portanto, estamos muito preocupados com essa situação. Estão a ser tomadas medidas de biossegurança em todas as espécies animais.

VE – A proibição de aves ao ar livre? A Direção-Geral de Alimentação e Veterinária deu ordem de confinamento das aves domésticas em todo o território do continente.

JP – Exatamente, a proibição de aves ao ar livre. Depois o transporte, tudo isso. Há zonas de medidas de três quilómetros, depois há zonas mais alargadas.

VE – As medidas de biossegurança não são suficientes?

JP – A produção pecuária e a própria DGAV [Direção-Geral de Alimentação e Veterinária] e as associações têm feito um apelo muito grande. E sabemos que as empresas de dimensão significativa têm feito tudo aquilo que é possível fazer. É preciso descobrir o que é que, em alguns casos, poderá estar, de facto, a falhar. Sabemos que o problema [da gripe das aves] não se transmite pelo ar e, portanto, terá que haver um outro contacto.

VE – Contacto com outras aves?

JP – Com outras aves ou, eventualmente, entradas de pessoal, através das botas. Digamos que há uma situação preocupante, não é só em Portugal, a nível do setor avícola. E, portanto, parte da subida] do preço dos ovos deveu-se a essa questão, da redução dos efetivos, a nível mundial. E nos Estados Unidos foi muito relevante, a falta de ovos.

VE – A guerra na Ucrânia, a partir de fevereiro de 2022, também teve impacto ao nível do preço dos ovos, não é assim?

JP – Sim, porque a Ucrânia era um importante produtor e fornecedor de ovos e, com a guerra, houve limitações, houve fábricas que fecharam. Na produção de cereais e na oferta de cereais houve drama, houve perda de capacidade exportadora, mas a produção ainda se manteve e ainda podemos falar na ordem de 20 milhões de toneladas que são exportadas. E Portugal é um grande beneficiário dessas importações da Ucrânia. Os setores mais industriais, de facto, foram mais afetados. E, portanto, também por aí houve uma redução da oferta. Em termos da indústria de alimentos compostos para animais, o que se nota é uma transformação muito grande, porque estamos a falar de um setor que tem cerca de 60 anos e, portanto, muitas empresas agora estão a começar a entrar num novo ciclo, quer em termos de geracionais, quer em termos de investimentos. A adoção de tecnologias e inovação está a ser um facto. A concentração da atividade é uma outra realidade, com a fusão de empresas ou a compra de cota de mercado. Digamos que o mercado já amadureceu suficientemente para se colocar agora numa outra fase, em que as empresas estão a ganhar dimensão para serem competitivas. Muitas delas estão-se a integrar e a verticalizar a atividade.

VE – Verticalizar significa exatamente o quê?

JP – Significa ter atividade desde a produção primária até à ração e à pecuária. Há grupos empresariais que, neste momento, só não têm a compra da matéria-prima. Aliás, algumas empresas até começam a comprar terras para terem alguma capacidade de aprovisionamento.

Setor dos alimentos para animais de companhia pode “crescer até 10% nos próximos anos”

A produção e o consumo global de alimentos de origem animal, como carne, laticínios e ovos, devem crescer significativamente até 2034, de acordo com o relatório Perspetivas Agrícolas 2025-2034, divulgado em julho, em Roma, pela Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO) e pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE).

À boleia desse crescimento, a indústria de alimentos compostos para animais “está bem e recomenda-se”, mas é no segmento pet food (animais de companhia) que o negócio mais cresce, em volume e em valor. Jaime Piçarra, secretário-geral da IACA – Associação Nacional dos Industriais de Alimentos Compostos para Animais, revela que este é um setor “pujante”, que pode “crescer até 10% nos próximos anos”.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – Já falámos sobre a indústria dos alimentos compostos para animais em Portugal, mas dentro dela, há um segmento que se tem destacado: o pet food, os alimentos para animais de companhia. Que importância tem no total da vossa indústria?

Jaime Piçarra - Como viu aqui hoje [esta entrevista aconteceu à margem de um evento que assinalou os 10 anos da empresa PetMaxi, ligada ao grupo Rações Zêzere, que fabrica alimentos para cães e gatos], o pet food é um setor pujante. O exemplo que viu aqui está a ser replicado noutras empresas. Nós, na associação, temos quatro empresas associadas, que estão todas com níveis de investimento nesta ótica de modernização, das novas embalagens, novas tecnologias, a incorporar novas matérias-primas, carne fresca, aromas em pó, paletizações, inteligência artificial, robótica. Isso começa a ser comum a todas, não só estas, mas as outras, que já gerem também explorações pecuárias a partir da indústria artificial ou ajudadas por ela.

VE – Esta é uma realidade que veio para ficar?

JP – Sim, veio para ficar. O próprio mercado está em expansão. Por razões diversas, o número de cães e gatos vai aumentar. Aliás, acho que os alimentos para gatos vão ter um espaço maior, em termos de crescimento, que os alimentos para cães, porque o número de gatos é maior. Depois há questões complicadas, que têm a ver com o estarmos, ou não, a humanizar os animais, mas isso, na verdade, são questões mais no plano ético e emocional. Em termos de negócio, o facto é que há uma tendência para o número de animais crescer.

VE – Que peso tem o pet food no total da vossa indústria?

JP – Na nossa indústria, neste momento, representa 7%, em termos de produção, e irá crescer até 10% nos próximos anos, se calhar.

VE – E em termos de volume de negócios, vale mais?

JP – Sim, vale mais, porque é um negócio de maior valor acrescentado. E com uma aposta nos premium. E há também uma aposta muito forte na vertente de exportação. A noção que temos é que as empresas em Portugal são capazes de concorrer a nível do mercado global e de ganhar mercado a grandes marcas. Neste momento, a nossa estimativa é que o volume de negócios ronde os 200 milhões de euros. Portanto, estamos a falar cerca de 10% do volume do negócio.

VE – A taxa de crescimento anual dos produtos per food é de ordem?

JP – Esta empresa, a PetMaxi, está com crescimentos de dois dígitos. A realidade penso que não é essa, mas estamos a falar de crescimentos de 8% a 10%, dependendo das empresas. Em termos globais, é um mercado em expansão e a grande novidade para nós, e que nos orgulha, é que estamos a substituir importações por produção destas nossas empresas, com valor acrescentado, com emprego, portanto digamos que o setor está a mudar e a alimentação animal recomenda-se. Está de boa saúde, apesar de todas as dificuldades. Está disponível e pronta para enfrentar os desafios que aí vêm. E o que se nota é que temos empresários com uma visão e uma atitude muito positiva. Temos muita gente jovem que está a trabalhar no setor e isso nos deixa cheios de orgulho e de esperança.

VE – Há um outro segmento dentro dos alimentos para animais que é o dos alimentos para peixes e para aves. Que peso é que tem na sua atividade?

JP – Os alimentos para peixes – aquacultura – têm um peso muito reduzido, apesar de o mercado global ser relevante. Mas, em Portugal, é muito reduzido. Temos duas ou três empresas a operar. Os alimentos para aves são a maior cota de mercado. Cerca de 40% dos alimentos fabricados são para aves, na componente frango e ovo. Basta ver que os dois grandes grupos mais relevantes – o grupo Valouro e o grupo Lusiaves –, operam fundamentalmente nos frangos, embora também haja os patos, perus. A componente avícola em Portugal é, aliás, a grande componente das rações.

VE – E é um segmento também em crescimento?

JP – Neste momento sim. Como lhe disse, os monogástricos [animais com um único estômago, como os suínos, aves, cães, gatos, coelhos e equinos], neste momento, estão a alavancar, de facto, a nossa indústria. Quer a componente avícola, quer a componente dos porcos.

VE – O que é que estará a fazer crescer esse segmento?

JP – Penso que há dois fenómenos fundamentais. Uma, é o fator preço, por ser uma proteína mais acessível; e a imigração. A carne de aves é uma carne neutra, imune às tendências religiosas. E essa é uma das componentes que está a fazer crescer o consumo. E, tendencialmente, será a carne que mais se vai consumir no futuro.



Jaime Piçarra, secretário-geral da IACA – Associação Nacional dos Industriais de Alimentos Compostos para Animais.

Produção hortofrutícola nacional “está a perder dinheiro porque não está organizada”

Na União Europeia, 47% da produção hortofrutícola está concentrada em organizações de produtores, já em Portugal apenas 22% da produção de frutas e legumes provém de produtores agregados a essas organizações. “Estamos afastados em toda a linha do que deveria ser um desígnio do país”, lamenta o presidente da FNOP – Federação Nacional das Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas. Em entrevista à “Vida Económica” à margem da conferência “Construir Valor em Conjunto”, organizada na última semana num hotel de Lisboa, Domingos dos Santos lamenta que a grande distribuição e a indústria tenham feito – “e bem” – “o trabalho deles”, ao contrário dos produtores. Estes, diz o presidente da FNOP, “estão a perder dinheiro porque não estão organizados”.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – Em Portugal apenas 22% da produção hortofrutícola está organizada em organizações de produtores, metade da média da UE (47%). Como é que chegamos a este ponto?

Domingos dos Santos - O diagnóstico, nós já o fizemos há muito tempo. E na manhã de hoje estivemos a perceber o que é que há de experiências noutras geografias. Tivemos aqui um representante de uma organização de produtores da Bélgica [organização de produtores Belorta] e um representante de uma associação de organizações de produtores de Espanha [Afrux]. Tivemos também um representante de uma organização de produtores transnacional [ROPS – OP], que tem produtores em Espanha e em Portugal. Estivemos a perceber muito o que é que é possível e fazer e qual é a visão que os produtores em relação às organizações de produtores. E sabendo o diagnóstico, sabendo os números, não precisamos de avaliar. Precisamos é de criar propostas para que se possa aumentar a produção comercializada.

VE – Olhando para as organizações de produtores de outros países, quais são os exemplos positivos que destaca?

DS – Dou-lhe o exemplo da Belorta, que é da Bélgica, que esteve cá. É o exemplo de uma organização de produtores que representa 92% do volume de produção comercializada na Bélgica. Nós, em Portugal, temos 53 organizações de produtores e com essas 53 representamos 22% da produção comercializada. E eles, com uma só OP, representam 92%.

VE – É uma escala completamente diferente.

DS – Completamente diferente. O nosso VPC [valor da produção comercializada] anda na ordem dos 460 milhões de euros (ano de 2023) e eles têm 665 milhões. Com uma única OP. Vemos aqui a

diferença da escala. A média europeia [da produção hortofrutícola organizada em organizações de produtores] está nos 47% e nós estamos com 22%. Portanto, estamos afastados em toda a linha do que é e do que deveria ser um desígnio do país.

VE – E porquê é que isso está a acontecer em Portugal?

DS – Está a acontecer em Portugal porque não tem havido uma estratégia. Quando há uma estratégia política e uma estabilidade política, quando há uma orientação do Governo, mas vem outra ideologia política ou económica, retira-se [os apoios]. E já ouvimos nos últimos anos palavras de ministros ou ministras a dizerem que as organizações de produtores em Portugal já são muito grandes. Passo o termo, mas isto é gozar na nossa cara. Quando nós temos um problema de desequilíbrio, em que houve uma concentração da procura e a oferta não equilibra essa concentração, há aqui um desnível tão



Domingos dos Santos, presidente da FNOP – Federação Nacional das Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas.

grande, um desequilíbrio tão grande, tão grande, tão grande, entre quem compra e quem vende, que favorece quem está organizado, que é quem compra. Quando deveria ser ao contrário.

VE – Quando fala em quem compra, está a referir-se à grande distribuição?

DS – À grande distribuição e não só.

Mesmo a própria indústria. E isto não é uma crítica. Eles fizeram o trabalho deles. Nós deveríamos fazer o nosso. A produção está aqui a perder.

VE – A produção está a perder dinheiro pelo facto de não estar organizada?

DS – Está a perder dinheiro pelo facto de não estar organizada. Afirmo isso convictamente. Uma OP como a Belorta, que representa 92% da produção hortofrutícola, quando uma cadeia de supermercados lhe vai comprar o produto, ela diz: 'Não, o meu preço é este, porque tenho ali um comprador que oferece mais'.

VE – Ou seja, uma OP tem melhores condições de negociação com os compradores.

DS – Exatamente. Está mais em pé de igualdade. Nós, não, estamos completamente fragilizados.

VE – E isso não faz mobilizar os produtores para se organizarem melhor?

DS – Faz, mas o problema é que também foi feito exatamente o oposto. Repare, quando uma organização de produtores tem um teto de investimento de um milhão de euros, mas vai fazer quatro camas frigoríficas que já custam um milhão e meio de euros e se lhe diz 'Tu com um milhão de euros já ficas muito bem servido porque já és muito grande', isso é dar um mau sinal. E quando se diz ao produtor 'Tu, se fizeres um investimento

“

“Uma organização de produtores como a Belorta [Bélgica], que representa 92% da produção hortofrutícola, quando uma cadeia de supermercados lhe vai comprar o produto, ela diz: ‘Não, o meu preço é este, porque tenho ali um comprador que oferece mais’. Ou seja, têm melhores condições de negociação com os compradores. Nós, não, estamos completamente fragilizados”

”

de 300 mil euros já não és apoiado', isso é dar um mau sinal à economia. E a economia também funciona por sinais. E muito por sensações. E às vezes a sensação é que temos de ser pequeninos. Não é motivante agregar. Não há uma orientação que vá no sentido de termos organizações de produtores mais fortes em Portugal. E, assim, vamos ser sempre pequenos nesta economia global.

VE – Rogério Ferreira, da DGA-DR [Direção-Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural], disse aqui que nunca houve tantos apoios para a criação de organizações de produtores e para a concentração da oferta e que não houve adesão a esses apoios. Como é que explica isto?

DS – Não houve adesão, porque quando houve medidas e apoios para isso e quando a organização de produtores uma determinada dimensão, imediatamente vinham dizer que havia um teto e que não podia fazer investimentos. Ou seja, há aqui um contrassenso entre a legislação. Se eu tenho

um apoio para me concentrar, mas a seguir cortam-me num apoio, num investimento, porque eu já me concentrei e tenho mais dimensão, então eu deixo-me estar como estou. Os sinais têm sido contraditórios.

VE – Um outro dado que aqui foi avançado é região que a região do Oeste é aquela onde a concentração de produtores é maior. Porquê?

DS – Os produtores no Oeste estavam muito mais virados para o mercado do que noutras regiões. Estamos a falar da fileira hortofrutícola de frescos, que sempre foi muito virada para o mercado. Peras, maçãs e os hortícolas... é uma fileira muito importante na região do Oeste. Mas também foi sempre uma fileira com menos apoios por parte das políticas agrícolas [Política Agrícola Comum], nomeadamente os apoios à produção, ao rendimento, ao histórico. Quando, nos anos 90, foi criada a figura as organizações de produtores, a única ferramenta de apoio à fileira hortofrutícola foi a OCM [Regulamento (CE) n.º 2200/96, de 28 de Outubro, que estabelece a organização

comum de mercado no setor das frutas e produtos hortícolas] e os programas operacionais. Portanto, essa região, como estava muito virada para o mercado, e como não tinha outro tipo de ajudas, foi por aí. E as medidas ao investimento foram muito importantes. Esta é uma fileira que exige muita estrutura física. A fábrica do tomate é do industrial. A fábrica ou a logística de uma empresa de brócolos ou de cenoura é do industrial. No Oeste, o investimento foi feito com os produtores, com o capital dos produtores. No caso das peras e maçãs, como os produtores foram obrigados a criar centrais fruteiras, muita estrutura de frio, de armazenamento, as medidas [de apoio] ao investimento [no âmbito da OCM das frutas e legumes] foram muito importantes. E os produtores perceberem o tal sinal que foi dado, ao mostrar-se que havia um apoio para concentrarem a oferta. E funcionou muito bem, deu exatamente esse clique e esse salto para que foram criadas as organizações produtores, para que, com as suas centrais fruteiras, mantivessem esse nível de organização.

VE – Falta replicar isso em outras regiões do país, não?

DS – Mas faltam os tais incentivos, para a construção de infraestruturas. Como nas outras regiões não houve investimento, as organizações de produtores terão que os fazer de uma outra forma. O problema é que são de tal maneira asfixiadas pela burocracia que, por vezes, não é motivante. Nós já fizemos tentativas para perceber, porque é que empresas que são hoje relevantes no mercado de frutas e hortícolas não querem pertencer a organizações produtores. Eles dizem, e com alguma lógica, que não querem andar sempre a ser controlados, não querem mais carga burocrática, porque o que recebem não estimula. Então, preferem não ser membros de organizações produtores. Acabamos por fazer o mesmo trabalho das organizações produtores, mas não querem integrá-las. E dizem claramente que não querem nada com o Estado, porque só estorva, só emperra, só traz carga burocrática, só traz custos e benefícios muito poucos, o que é uma pena.

PARCA não reúne há um ano. “É importante analisar os custos ao longo da cadeia de valor, custe a quem custar”

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – Foi aqui apontada uma crítica às organizações de produtores, de que não têm prazos de pagamento aos produtores de forma regular. O que diz a isso?

Domingos dos Santos - Não é verdade. Não é verdade. Pode haver uma organização ou outra que não tenha esses prazos, mas hoje não tenho a menor dúvida de que as organizações de produtores têm um plano de pagamento, têm um plano de tesouraria, têm um plano de fazer os pagamentos. Agora, há uma coisa que não é menos verdade. Uma organização de produtores que tenha como fim não ter resultados, mas distribuir todas as mais-valias aos produtores, se houver um atraso no mercado a pagar, só há duas soluções: ou vão ao banco buscar dinheiro e pagar juros para adiantar aos produtores ou, então, só podem pagar depois de receberem. Temos que perceber o que é que cada organização está a trabalhar e como é que está a fazer. Portanto, isso não pode ser generalizado, até porque os produtos são completamente diferentes. Repare: no caso das esperas e maçãs, recebemos agora, em agosto, setembro, a produção e enchemos as nossas estruturas de frio. Temos custos. Eu, como administrador de uma organização de produtores – e também sou produtor, estou nos dois lados - temos custos de mão de obra, de frio, de manutenção. E não vendemos nada. Só começamos a vender passados 15 dias, três semanas, mas vamos vendendo faseadamente até março, abril. Portanto, nós não podemos pagar logo a fruta. O que podemos fazer é adiantamentos à campanha, mediante o que se vai vendendo e ter ali um plano de tesouraria.

VE - E é isso que está a ser feito?

DS - Na esmagadora maioria, está. Aliás, isso foi dito aqui, mas, por exemplo, no painel da manhã, foi uma das coisas

A Plataforma de Acompanhamento das Relações na Cadeia Agroalimentar (PARCA), criada em 2011 com o objetivo de promover o diálogo e o equilíbrio na cadeia alimentar, não reúne há um ano. A última reunião aconteceu a 5 de dezembro de 2024. Nesta entrevista à “Vida Económica”, o presidente da FNOP, é taxativo: quer a PARCA, quer o Observatório de Preços do Agroalimentar têm de ter “mais trabalho efetivo” e “desmistificar” quais são e como estão distribuídos os custos de produção ao longo da cadeia de valor. Domingos dos Santos lança o repto ao Governo: “É importante que a PARCA reúna e seja um instrumento de transparência”. “As coisas têm de ter consequências”.

que foi exatamente o estudo que a [consultora] Consulai fez e apresentou, que as pessoas, aliás, mantêm essas orações por todos, exatamente por essa estabilidade de recebimento e garantia de recebimento.

VE – E garantia de escoamento do produto.
DS - Garantia de escoamento e de recebimento. Isto é a mesma coisa quando eu falo de vendermos para aumentar a distribuição. E digo muitas vezes. Apesar de termos esta relação difícil do preço, da valorização e de a distribuição do valor ao longo da cadeia não ser de acordo com aquilo que nós achávamos mais justo, há uma coisa que não é menos verdade: nós temos a garantia, quase 100%, de recebimento, a não ser que haja uma cadeia [de distribuição] que vá a falência, que também é muito importante. E um dos indicadores apresentados aqui durante a manhã foi exatamente esse. Os produtores gostam das suas organizações, estão estabilizados nas suas organizações porque têm a garantia do recebimento.

VE – E o preço que é pago à produção por parte da grande distribuição é justo?

DS - Depende. Depende dos produtos. Na maioria das vezes, não é um preço justo,

aos produtores. Agora, é importante, é fundamental, dentro da PARCA [Plataforma de Acompanhamento das Relações na Cadeia Agroalimentar], e dentro do Observatório [de Preços Agroalimentar], haver mais trabalho efetivo, desmistificar esta situação. Percebemos o que são os custos ao longo da cadeia de valor.

VE - A PARCA não reúne há um ano.

DS – Não reúne desde o dia 5 de dezembro de 2024. Ou seja, era importante percebermos, analisarmos os custos ao longo da cadeia de valor, custe a quem custar. Eu não tenho a menor dúvida de que os custos hoje são cada vez mais elevados, tanto na produção, nas centrais fruteiras. Há aqui muitas vezes um jogo do empurra, os produtores dizem que recebem pouco, a grande distribuição diz que quem fica com o dinheiro são as centrais fruteiras. Ora, eu estou nos dois papéis, tenho consciência de que é uma coisa e do que é a outra e era importante desmistificar isto. Não vale a pena andarmos a trocar acusações se não tivermos algo palpável. É preciso saber qual foi o custo de produção, qual é a margem do produtor, qual é o custo da central fruteira, da normalização, do embalamento, da exposição, da logística. E qual é o custo da grande distribuição?

Que ninguém tenha medo de mostrar as suas contas.

VE - Portanto, é importante reunir novamente a PARCA?

DS - É importante reunir a PARCA, mas, mais importante do que reunir a PARCA, é importante a PARCA ser um instrumento de transparência. Não vale a pena estarmos ali reunidos, um grupo de pessoas simpáticas a trocar umas opiniões e umas ideias e depois não vão haver consequências. As coisas têm de ter consequências.

VE - E porquê que isso não está a acontecer? Não há vontade política?

DS - Eu atrevo-me a dizer que as coisas andam muito ao sabor das vontades políticas. Como a PARCA foi um instrumento criado no governo da coligação do PSD com o CDS, durante os governos do PS não houve muito... é tradicionalmente assim.

VE - Mas o atual Governo é da mesma cor política do governo que criou a PARCA.

DS - É da mesma cor, exatamente. E por isso tinha agora a obrigação de pegar no assunto. Eu não tenho a menor dúvida de que é pela transparência que nós resolvemos os problemas. Não vale a pena andarmos sempre em guerra permanente com quem nos compra o produto. A pior coisa que alguém faz é ter como inimigo o seu cliente. É contra os manuais de comércio. Isso não é correto. Se, por vezes, há desequilíbrios - e eu, como produtor, tenho de defender os interesses dos produtores -, não é ao atacar o meu cliente que vou resolver o problema. Eu tenho é de transformar as coisas de uma forma transparente, ter as ferramentas para poder estar ao lado deles ou estar de igual para igual ou o mais próximo deles. Essa é a minha obrigação. E nós tentamos muitas vezes criar bodes expiatórios e os bodes expiatórios nunca resolveram nenhum problema. O que nós precisamos é de ganhar dimensão, escala, na produção.

Produção de Pera Rocha caiu 50% devido ao fogo bacteriano. FNOP quer apoios ao arranque e replantação

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – Vários produtores e organizações agrícolas têm defendido medidas compensatórias, da parte do Governo, para apoiar os produtores afetados pelo fogo bacteriano. Partilha dessa opinião?

Domingos dos Santos – Partilho. Permita-me fazer um bocadinho de história quanto ao fogo bacteriano. Os primeiros fogos de infeção apareceram em 2012. Na altura, eu era vice-presidente do Centro Operativo e Tecnológico de Hortofrutícola [COTH] e as pessoas estavam muito assustadas. Na altura, atrevo-me a dizer, fizemos tudo bem. Motivámos todos, não só os fruticultores, mas toda a sociedade, que percebeu que se se tivesse uma árvore afetada era para arrancar ou para cortar. Inclusive, os padres, nas missas, na igreja, alertavam as pessoas para isso. Levámos as coisas com seriedade e conseguimos, naqueles fogos de infeção, praticamente neutralizá-los. Em 2013, 2014, praticamente erradicámos a doença. Não erradicámos totalmente porque ficaram alguns fogos de infeção, mas de uma forma muito ligeira.

VE – E como é que o problema se voltou a alastrar mais à frente?

DS – Em 2018 e 2019, começaram novamente os focos [da doença] a aparecer. Como nós tínhamos feito as coisas bem e as pessoas nem se aperceberam, neste segundo momento, atrevo-me a dizer que as pessoas assobiaram para o lado. E os fogos começaram a aparecer mais nos concelhos de Mafra e Torres Vedras. Toda a zona mais forte de produção, nomeadamente os concelhos do maciço de produção do Oeste, não encararam este problema.

VE – Subvalorizaram?

DS – Subvalorizaram. Pensando talvez que este não fosse um problema daquela região, mas mais a sul. Acontece que as coisas não são assim. A bactéria não paga portagem, não tem calendário, não tem horário de trabalho, nem percebe de leis. E, portanto, foi-se propagando em toda a região. E chegámos a um ponto em que a região está altamente infetada e há uma pressão muito grande da doença.

VE – Quais são os concelhos mais afetados, neste momento?

DS – Não tenho comigo essas estatísticas, mas não tenho a menor dúvida que são os concelhos do Cadaval, Bombarral, Lourinhã, toda a zona do maciço de Óbidos... Todos os concelhos do maciço de produção da Pera Rocha estão bastante afetados.

A fileira da Pera Rocha em Portugal está com “50% de quebra de produção”, principalmente no Oeste, devido à propagação do fogo bacteriano. O Ministério da Agricultura determinou, através da Portaria n.º 370/2025/1, de 30 de outubro, medidas adicionais de proteção fitossanitária destinadas ao controlo da bactéria identificada como agente causador da doença, mas, até à data, não há apoios ao arranque dos pomares infetados nem à replantação.

Domingos dos Santos, presidente da FNOP – Federação Nacional das Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas, não se conforma. “Se não tivermos a coragem de fazer qualquer coisa bem, podemos ser acusados de ser os coveiros da Pera Rocha em Portugal”.

VE – E o problema maior é, de facto, na Pera Rocha? Nas macieiras, não?

DS – O problema é exclusivamente na Pera Rocha. O fogo bacteriano também afeta as macieiras, mas não lhes provoca a morte. A macieira tem umas características genéticas que permitem que ela própria se autodefenda da doença. Ou seja, a infeção é feita pela floração, mas ela indiretamente tranca a doença e não a deixa entrar dentro do sistema vascular. A Pera Rocha é, de facto, a cultura mais altamen-

te afetada. Neste momento, atrevo-me a dizer que estamos com 50% de quebra de produção. Há o arranque, morte e arranque de pomares inteiros. E os pomares que não foram arrancados estão com uma quebra de produção muito grande, porque muitas áreas foram amputadas da sua parte vegetal, um terço, dois terços, outras foram cortadas rente, outras arrancadas e mortas.



Domingos dos Santos, presidente da FNOP – Federação Nacional das Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas.

Portanto, os pomares estão muito abaixo da capacidade produtiva. E é preciso fazer alguma coisa. A própria fileira, por vezes, teve dificuldades em se organizar, porque um pensa uma coisa e o outro pensa outra. Pessoalmente, agora, em julho de 2025, acabei por fazer um grito de revolta e dizer, para dentro e para fora da fileira que, se nós, responsáveis da fileira, desde os agricultores aos dirigentes, aos organismos do Ministério [da Agricultura] e aos autarcas não tivérmos a coragem para fazer qualquer coisa bem, somos todos, podemos ser acusados e vamos ser acusados de ter sido os coveiros da Feira Rocha em Portugal. Isto é uma verdade.

VE – E em que é que resultou esse seu grito de revolta?

DS – Resultou imediatamente que, no dia 4 de agosto, houve uma reunião, criou-se uma task force entre os diversos organismos do Ministério. Eu não sou o presidente da Associação Nacional de Produtores de Pera Rocha, mas comuniquei ao Presidente, Filipe Ribeiro, de Alcobaça, de quem sou amigo e em quem tenho plena confiança. Tive uma conversa com ele e disse-lhe: ‘Filipe, eu vou fazer isto porque eu acho que é preciso darmos aqui um grito’. Felizmente ele apercebeu-se que é preciso haver sinais, é preciso haver o tal incentivo. Mas, primeiro é preciso aplicar a legislação que está em vigor. Se há legislação, tem de se cumprir. É preciso limpar, arrancar os pomares abandonados. O problema é que não havia inspetores fitossanitários, é a desculpa de sempre.

VE – Os pomares só podem ser arrancados mediante autorização de um inspetor fitossanitário?

DS – Não, eles podem ser arrancados por iniciativa própria do produtor. É uma situação complexa. Se há um produtor que abandonou o seu pomar, se esse pomar está infetado, é um foco de doença. A legislação obriga-o a arrancar. Mas só o podem obrigar a arrancar se o inspetor fitossanitário for lá levantar um procedimento administrativo. E tudo isto tem uma carga burocrática. E um tempo. E um tempo durante o qual a bactéria continua na vidinha dela, a propagar-se. É preciso agilizar esses processos, agilizar esses procedimentos. A questão é que nós não podemos ultrapassar os princípios consagrados na Constituição da República, não podemos fazer invasão da propriedade privada. Portanto, para atuarmos de acordo com a nossa Constituição, temos de criar os tais procedimentos administrativos.

VE – E qual é a alternativa?

DS – Há uma forma: darem-se fer-

CNA exige “medidas concretas, céleres e compensatórias” para conter o fogo bacteriano

O Ministério da Agricultura determinou, através da Portaria n.º 370/2025/1, de 30 de outubro, medidas adicionais de proteção fitossanitária destinadas ao controlo da bactéria identificada como agente causador da doença conhecida como fogo bacteriano, que afeta sobretudo as macieiras, marmeleiros e, de forma particularmente aguda, as pereiras e a cultura da Pera Rocha, principalmente no Oeste.

Entre as medidas decretadas pelo Governo está o arranque e destruição imediata, por queima ou enterramento, de toda a parcela do pomar com mais de 50% de plantas com sintomas visíveis e a proibição de transporte para fora da zona contaminada de vegetais ou partes de vegetais hospedeiros, entre outras.

O problema, diz a Confederação Nacional da Agricultura (CNA), é que “o Ministério da Agricultura não atribui qualquer apoio financeiro aos produtores que fiquem sujeitos a estas medidas”. E isso “levanta fortes preocupações quanto ao futuro da atividade” frutícola em Portugal, avisa a CNA.

“Os agricultores são os primeiros interessados em manter as boas condições sanitárias dos seus pomares e estão na linha da frente no combate à proliferação destas doenças”, garante a Confederação. Contudo, “estas operações, sem apoios, põem em causa



o próprio combate” e, mais adiante, “traduzir-se-ão em perdas significativas de rendimento, podendo ditar o fim destas explorações”.

Em comunicado, a CNA exige “medidas concretas, céleres e compensatórias” da parte do Governo para apoiar os produtores afetados a cobrirem as despesas com as operações de limpeza,

arranque e destruição de plantas. E apoios, ainda, não só para apoiar a replantação de novos pomares e de culturas não hospedeiras, como para “compensar os agricultores pela perda de rendimento resultante da diminuição ou da ausência total de produção, até que seja atingida a fase de regularidade da produção”.

ramentas, incentivos, às pessoas para arrancarem [os pomares infetados]. Se disserem às pessoas ‘Tens aqui 100 ou 200 euros por hectare para te ajudar a arrancar e a ter uma reposição do potencial produtivo, vais ter um apoio na reposição do potencial produtivo, para voltares a plantar árvores novas, para fazeres um bom trabalho e uma boa prática cultural’, isso vai ser fundamental para manter a fileira viva e ativa. É que, depois, se isso acontecer, haverá retorno para a economia.

VE – A Pera Rocha era das frutas mais produzidas e exportadas em Portugal.

DS – Isso foi há muito tempo. Era uma fileira que já tinha superado os 200 milhões de euros. E, neste momento, está a regredir e a ter uma quebra muito importante. Não falando das exportações. Na exportação, enquanto fui presidente da Direção da ANP, houve um ano que atingimos os 120 milhões de euros de exportações. E, neste momento, reduziu drasticamente. E não é só a Pera Rocha, é toda a economia conexa, em toda a nossa região, porque tudo gira em torno dos agricultores e da produção frutícola: os serviços, os fatores de produção, as máquinas, as próprias lojas de vestuário, de calçado. São os agricultores que vivem ali.

VE – E que sinais têm recebido do Ministério da Agricultura?

DS – Tenho recebido sinais positivos. Sem dúvida que há vontade de fazer.

VE – E dinheiro? Há orçamento para ajudar a fileira da Pera Rocha a ultrapassar o fogo bacteriano?

DS – Não há orçamento para isso.

VE – Já vos foi dito taxativamente?

DS – Não nos foi dito taxativamente, mas temos sentido muita dificuldade em se conseguir. Penso que agora se está a tentar procurar dinheiro. Temos consciência que, em termos orçamentais, não andamos a navegar em dinheiro. Todas as áreas profissionais precisam de mais dinheiro. Agora, às vezes, é preciso tomarmos opções. E a vontade política tam-

bém é importante. É preciso dizer: ‘Não, eu tenho que retirar dali para pôr ali’.

VE – A última reprogramação do PEPAC também não ajuda. O Ministério da Agricultura transferiu verbas do segundo pilar da PAC, do investimento, para o primeiro pilar, para reforçar os pagamentos diretos.

DS – Sim, mas aqui as verbas de que estamos a falar não são um caso problemático. Podia-se criar uma medida agroambiental. Há muitas formas de o fazer. Haja vontade. E eu vejo vontade, mas também vejo que as coisas continuam a estar enredadas numa malha burocrática muito grande.

Preço do leite à produção tem de dar margem para o investimento

TERESA SILVEIRA

teresasilveira@grupovidaeconomica.pt

O consumo de leite comum está a cair em Portugal, mas os produtos derivados de leite que geram mais valor acrescentado – queijos, iogurtes, manteigas, natas e outros –, estão a ganhar quota de mercado.

Os produtores de leite estão cientes desta realidade. E, também por isso, querem uma maior valorização do leite nacional. Num comunicado emitido esta semana, a APROLEP - Associação dos Produtores de Leite de Portugal fala de uma “estabilidade dos preços pagos aos produtores” durante o ano de 2025 e quer replicar isso em 2026.

“Começámos o ano [de 2025] com um preço médio de 45,8 cêntimos/kg, o mais baixo entre os 27 Estados-membros da União Europeia, cerca de nove cêntimos abaixo da média comunitária e com uma diferença sempre significativa para Espanha, o nosso país vizinho e parceiro do mercado ibérico que diretamente mais nos afeta”, refere a Associação.

E se esse preço “de sobrevivência” até “permitiu, regra geral, cobrir as despesas correntes”, ele não permitiu gerar “margem suficiente para investimentos indispensáveis” na produção leiteira. Por exemplo, para a modernização das vacarias, a automatização da ordenha das vacas e a alimentação e melhorias no bem-estar animal e na sustentabilidade ambiental.

O problema é que, “nas últimas semanas, os produtores de leite têm sido confrontados com notícias de descidas de preço registadas no mercado internacional de produtos lácteos e no preço ao produtor em países do Norte da Europa”. E receiam que essas movimentações possam conduzir a “alterações do preço do leite em Portugal”.

A APROLEP avisa: “O preço [do leite] no Norte da Europa, ao longo dos últimos dois anos, foi muito superior aos dos produtores portugueses” e “Portugal não acompanhou as subidas a nível europeu”. Por essa razão, “não faz agora sentido que os compradores usem essa justificação para impor uma descida” dos preços pagos à produção leiteira.

Em Portugal há hoje cerca de 3300 produtores, 2000 nos Açores e 1300 no continente. “Somos cada vez menos e com uma média de idade cada vez mais avançada”, alerta a Associação, dizendo que é “fundamental que indústria e a distribuição assumam um compromisso para que o leite português continue a ser competitivo e sustentável”.



“

Se nós, responsáveis da fileira, desde os agricultores aos dirigentes, aos organismos do Ministério [da Agricultura] e aos autarcas não tivermos coragem de fazer qualquer coisa bem, podemos ser acusados e vamos ser acusados de ter sido os coveiros da Pera Rocha em Portugal

”

Exportações da indústria de conservas de peixe cresceram 12% no primeiro semestre. Japão é mercado “promissor”

A indústria conserveira portuguesa, que tem atualmente 20 empresas ativas, não para de crescer em volume de negócios e nas exportações. A Associação Nacional dos Industriais de Conservas de Peixe (ANICP), que a 15 de novembro assinalou o Dia Nacional das Conservas, revela que a faturação do setor “ultrapassa os 400 milhões de euros anuais” e que, só no primeiro semestre de 2025, as exportações do setor atingiram os 199 milhões de euros, mais 12% face ao período homólogo. O Japão é um mercado “promissor”.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@grupovidaeconomica.pt

Os dados da Associação, recolhidos a partir da publicação Datapescas, da Direção-Geral de Recursos Naturais, Segurança e Serviços Marítimos (DGRM) (janeiro/junho 2025), mostram ainda que o volume exportado aumentou 23% face a 2024, tendo passado de 151 mil toneladas para 186 mil toneladas.

E são exportadas para mais de 70 países em todo o mundo. Espanha, França, Itália, Reino Unido e EUA são, neste momento, os principais mercados, estando a Alemanha, Canadá e o Japão “em crescimento”. Dentro do mercado japonês, Osaka é “o novo destino em 2025”.

As 20 empresas que atualmente operam nesta indústria respondem por mais de 95% da produção nacional, diz a Associação dos Industriais de Conserva. E garantem emprego a cerca de 4000 postos de trabalho diretos e a mais de 7000 indiretos, sendo 80% da mão de obra feminina.

A ANICP, que é liderada por José Maria Freitas, fez saber que o Japão é um dos mercados mais promissores para as exportações portuguesas de conservas de peixe, “impulsionado pela certificação MSC da sardinha portuguesa, que permite um acréscimo de até 15% no valor médio por tonelada exportada”. Resultados que, segundo a Associação, “reforçam o papel das conservas de peixe como um dos pilares da economia azul portuguesa, conjugando tradição, sustentabilidade e inovação”.



Défi ce da balança comercial agravou-se em 67,3 milhões de euros

As últimas Estatísticas da Pesca, publicadas este ano pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), mostram que a produção pela indústria transformadora da pesca e aquicultura em 2023 de “congelados”, “secos e salgados” e “preparações e conservas” foi 263 mil toneladas (285 mil toneladas em 2022). Esta indústria faturou 1 709 milhões de euros, mais 6,7% relativamente aos resultados do ano anterior.

O INE revela ainda que, em 2024, as exportações de “Produtos da pesca ou relacionados com esta atividade” atingiram 1 455,3 milhões de euros (+6,2% face ao ano anterior; +4,5% em 2023), com um ritmo de crescimento superior ao da globalidade das exportações de bens (+2,4%; -1,4% em 2023).

As importações, essas, também cresceram 5,9% em 2024, em relação ao ano anterior (-0,7% em 2023), atingindo 2 727,8 milhões de euros, um aumento que foi mais expressivo que o observado na globalidade das importações nacionais (+2,2%).

Em 2024, o défi ce da balança comercial dos “Produtos da pesca ou relacionados com esta atividade” agravou-se em 67,3 milhões de euros, atingindo 1 272,5 milhões de euros.

Segundo o INE, “esta evolução resultou de um acréscimo menor nas exportações do que nas importações deste tipo de produtos”, aumentando ligeiramente a taxa de cobertura para 53,3% (+0,1 p.p. face a 2023).

Matosinhos recebe o primeiro Gabinete de Apoio ao Pescador



O ministro da Agricultura e Pescas, José Manuel Fernandes (o segundo, a contar da esquerda), participou no 4.º Congresso da Pequena Pesca, em Matosinhos.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@grupovidaeconomica.pt

A Docapesca, a empresa do setor empresarial do Estado que é responsável pela gestão dos portos de pesca e pela primeira venda de pescado em lota, estabeleceu uma parceria com o programa operacional Mar 2030 para a abertura do Gabinete de Apoio ao Pescador, um serviço que pretende ajudar os pescadores e armadores portugueses a acederem aos fundos europeus.

O primeiro Gabinete de Apoio ao Pescador foi inaugurado a 15 de novembro, em Matosinhos, à margem do 4.º Congresso da Pequena Pesca, na presença do ministro da Agricultura e Pescas, José Manuel Fernandes, e da presidente da autarquia, Luísa Salgueiro. Fica localizado nas instalações da Docapesca (Rua Heróis de França – Porto de Pesca, Matosinhos).

Este Gabinete, que deverá replicar-se noutros concelhos do país - Viana do Castelo, Matosinhos, Aveiro, Figueira da Foz, Nazaré, Peniche, Sesimbra, Sines, Rio Arade e Olhão -, visa proporcionar “um serviço de proximidade” aos agentes da pesca, dando “orientação e apoio na apresentação de candidaturas” e funcionando ainda como “um ponto de contacto direto entre os pescadores e a Administração Pública”.

José Manuel Fernandes, ministro da Agricultura, garante que esta é “uma resposta de proximidade que estará presente em várias lotas do país para apoiar, de forma personalizada, quem vive do mar”. Além disso, é “um passo importante” para a simplificação processos e para “garantir que ninguém fica para trás”.

“A pequena pesca é feita de conhecimento, experiência e coragem. Por isso, este congresso, organizado pela Docapesca, foi também um momento de trabalho conjunto, com painéis dedicados ao MAR2030, à segurança marítima, ao Mar e à renovação geracional, temas decisivos para o futuro do setor e para a estabilidade das comunidades piscatórias”, escreveu o governante nas suas redes sociais.

O 4.º Congresso da Pequena Pesca teve lugar na antiga fábrica Vasco da Gama, em Matosinhos, a 15 de novembro, integrado na Semana do Mar 2025, entre 10 e 16 de novembro. Reuniu pescadores, armadores, organizações de produtores, especialistas, centros de investigação, entidades públicas e organizações não governamentais para debater os principais desafios e oportunidades da pequena pesca em Portugal.

Ao longo do dia foi debatido o acesso aos fundos europeus através do Mar 2030, a segurança marítima, a inovação tecnológica, a transição digital e ambiental e a renovação geracional na pesca artesanal.

Volume de descargas de pescado diminuiu 4,3%



A economia do mar representa cerca de 5% do PIB português (AICEP, 2024). De acordo com as últimas Estatísticas da Pesca, publicadas pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), em 2024 estavam licenciadas 3 614 embarcações, menos 114 que em 2023. A frota licenciada em 2024 representava 53,1% do número total de embarcações (54,4% em 2023).

Em 2024 foram abatidas 85 embarcações à frota de pesca, menos 89,2% face a 2023, uma vez que, segundo o INE, “nesse ano se procedeu à retirada administrativa de um número elevado de embarcações, que há mais de 30 anos não exerciam atividade”.

Os 47 novos registos de embarcações em 2024 representaram uma manutenção, face às entradas ocorridas em 2023.

O volume de descargas de pescado efetuado pelas organizações de produtores da pesca em 2024

diminuiu 4,3% face a 2023, devido a uma menor captura de cavala (-39,7%) e carapau (-7,7%). Ainda assim, o preço médio anual do pescado fresco ou refrigerado descarregado em 2024 subiu 5,9%, passando de 2,47 €/kg para 2,62 €/kg.

Receita do pescado atinge 337 666 mil euros

O INE revela ainda que, no ano passado, foram capturadas pela frota portuguesa 165 747 toneladas de pescado, o que relativamente a 2023 representou um decréscimo de 3,2% na produção da pesca nacional. Esta redução global do volume de pesca resultou do menor volume de capturas em águas nacionais (-7,7%), uma vez que as capturas em pesqueiros externos (38 024 toneladas) aumentaram 15,5% face a 2023.

O pescado transacionado em lota gerou uma receita de 337 666 mil euros, menos 0,6% face ao ano 2023. Por sua vez, a produção aquícola total em 2023 (20 872 toneladas) aumentou 10,9% face a 2022 e as respetivas vendas geraram uma receita de 205,9 milhões de euros. Trata-se de aumento de 28,9% face a 2022.

Ainda na área marinha, a produção de sal marinho foi 134,6 mil toneladas em 2024, praticamente a mesma (+0,2%) face a 2023, ano em que se produziram 134,2 mil toneladas.