



SUPLEMENTO IMOBILIÁRIO

**CBRE avança
com operações
de 450 milhões**

Págs. 4 e 5



SUPLEMENTO SEGUROS

**Seguradoras querem
baixar acidentes
de trabalho**

Pág. 2

**PUBLICAÇÕES
PERIÓDICAS**
AUTORIZADO A CIRCULAR
EM INVÓLUCRO FECHADO
DE PLÁSTICO OU PAPEL
PODE ABRI-SE PARA
VERIFICAÇÃO POSTAL
DE00602017CE



Nº 1677 / 3 de março 2017 / Semanal / Portugal Continental 2,40 €

DIRETOR
João Peixoto de Sousa

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.vidaeconomica.pt

José Fernando Figueiredo destaca baixa sinistralidade
nas garantias às PME

Garantia mútua viabiliza 2500 milhões em novos financiamentos

- Cerca de 90% das operações
apresentadas obtêm aprovação

Págs. 6 e 7

"Brexit" penaliza distribuição de fundos europeus

Portugal perde 95,8 milhões por ano da PAC

Págs. 2 e 3 do Suplemento Agrovida



Franceses lideram investimento em Portugal

Em 2016, o investimento estrangeiro representou cerca de 20% do total do investimento imobiliário em Portugal, correspondendo a cerca de quatro mil

milhões de euros. Por origem, a França lidera. Seguem-se o Reino Unido, o Brasil, a Suíça e a China.

O investimento sueco atingia,

no primeiro trimestre de 2016, 1% do total de investimento estrangeiro em Portugal.

Pág. 5

Empresários do calçado temem política de Trump

Pág. 18

Ritmo de melhoria nas insolvências abranda

Pág. 4

PUB



PUB

FISCALIDADE

Administrações
públicas com excedente
orçamental
de 625 milhões de euros

Pág. 29

AUTOMÓVEL

Carglass investe quatro
milhões na expansão

Pág. 38

TURISMO

Ferrovia Norte
de Portugal/Castela
Leão com potencial
desprezado

Pág. 22

EMPRESAS

Teleperformance aposta
no mercado internacional

Pág. 11

PME são as mais
prejudicadas
Empresas desconhecem
diretiva europeia
para evitar atrasos
de pagamento

Pág. 15



9 720372 000037

01677

Formação VidaEconómica

Finanças para Não Financeiros

Informações: patriciaflores@vidaeconomica.pt | Telefone: 223 399 437/00

10 e 11 Abril Lisboa

19 e 20 Abril Porto

ABERTURA

RICARDO CARVALHO
Presidente Executivo da Fundação
da Juventude

Juventude (que se quer) empreendedora

Nos últimos anos em Portugal um dos temas que mais tem preenchido a agenda mediática tem sido o do empreendedorismo. Hoje o empreendedorismo é um conceito que virou moda e que veio para ficar não havendo político, empresário, dirigente, professor e jovem que não fale de empreendedorismo, com maior ou menor conhecimento, ou, até mesmo, que não se identifique com o conceito, assumindo-se ele próprio como de alguma forma empreendedor.

Esta não é uma realidade exclusiva de Portugal, mas sim transversal a vários países e que importa, por um lado, consolidar e potenciar de forma estruturada e sustentada, e, por outro lado, analisar de forma crítica e consciente, com a noção do longo caminho que ainda temos a percorrer, sobretudo no que concerne à criação de uma verdadeira cultura empreendedora junto dos jovens, que não seja geracional, mas sim intergeracional.

Neste contexto, Portugal tem tido a capacidade de se assumir cada vez mais como um país empreendedor, diferenciando-se pela inovação, tecnologia e criatividade,

que são hoje o selo de qualidade de muitas das nossas start-ups que triunfam em mercados cada vez mais globais e competitivos, lideradas por jovens empreendedores portugueses altamente qualificados, que através destas, são eles os responsáveis pela criação de centenas de postos de trabalho, também estes, altamente qualificados, em Portugal e no estrangeiro, por via da internacionalização. Este é também um trabalho desenvolvido, de forma estruturada e consolidada, por muitas das nossas universidades e politécnicos, sabendo promover o melhor do empreendedorismo, dando lugar em alguns casos a verdadeiros clusters, dos quais tem saído estas start-ups de sucesso, como são exemplo a Universidade de Aveiro, a Universidade do Porto, o Instituto Politécnico do Porto e a Universidade do Minho, apenas para citar alguns exemplos a norte do país.

O país também tem tido a capacidade de atrair a si eventos de escala internacional, como o Web Summit, que ajudam não só a promover o país, como destino preferencial para muitas start-ups internacionais, mas muito

particularmente a potenciar, com efeito multiplicador, o número de jovens empreendedores portugueses. Os próximos dois anos também aqui serão um desafio.

Tudo isto é suficiente? A meu ver, e salvo melhor opinião, não! Importa de uma vez por todas assumir a educação para o empreendedorismo como um design nacional, na formação de jovens cada vez mais qualificados, mas sobretudo cada vez mais bem preparados para abraçar a vida profissional, aquando da transição do ensino (profissional ou superior) para o mercado de trabalho. Tenho defendido que todo o jovem deve ser empreendedor não querendo isto dizer, obrigatoriamente, que todo o jovem empreendedor deva ser empresário. Temos muitos empresários que não são de todo empreendedores e muitos empreendedores que não são, nem nunca serão, empresários, mas que acrescentam valor. Formar toda uma nova geração de jovens empreendedores é formar uma geração de jovens com espírito de iniciativa, de criatividade, de inovação, de liderança, de resiliência,

com a capacidade de acrescentarem valor à envolvente e à sociedade na qual estão inseridos. É isto, em parte, que distingue os conceitos de intrapreneurship e entrepreneurship, e que a sociedade civil deve exigir como uma prioridade na educação das novas gerações, na escola, a começar pelo ensino básico, e em casa, onde a família continua a ter um papel deveras decisivo.

Será a nossa capacidade conjunta (governos e sociedade civil) de apostar e desenvolver uma estratégia nacional de educação para o empreendedorismo a única via para devolver a Portugal a cultura empreendedora que já tivemos séculos atrás aquando dos Descobrimentos Portugueses.

É isto, em parte, que procuramos fazer na Fundação da Juventude, e muitas outras instituições, junto dos jovens portugueses, com os nossos projetos e atividades, muitas das vezes sem o devido reconhecimento público e/ou político, com poucos recursos, mas altamente focados e motivados para que a cultura empreendedora possa ser base para o sucesso pessoal e profissional dos nossos jovens portugueses.

Top da semana



MARCELO REBELO DE SOUSA

O presidente da República continua a ser o fiel da balança. Nos últimos tempos, a crispação política tomou conta do Parlamento. Rebelo de Sousa esteve à altura e acabou por serenar os ânimos. Ferro Rodrigues e Cristas é que não saíram nada bem na fotografia. Entretanto, Marcelo continua a desenvolver uma presidência aberta e de proximidade, ao mesmo tempo que vai apagando da memória dos cidadãos os momentos menos bons das últimas semanas. O presidente mantém uma postura de fiel da balança e de bom senso, o que é revelador da sua enorme habilidade política. Os portugueses estão satisfeitos com a primeira figura do Estado.



ANTÓNIO DOMINGUES

Não poderia ser de outra forma. O Tribunal Constitucional decidiu que António Domingues tem mesmo de tornar pública a sua declaração de rendimentos. O que significa que o banqueiro perde em toda a linha, aliás, como era previsível. Se não queria que os seus rendimentos se tornassem públicos, António Domingues vai agora assistir ao escrutínio minucioso da sua declaração de rendimentos. O aspeto positivo é que deverá chegar ao fim este folhetim da Caixa, que em nada favorece o sistema financeiro português. Por sua vez, com Paulo Macedo à frente o destino da instituição fica bem entregue. Quanto a António Domingues, perdeu uma boa oportunidade de prestar um serviço público (ainda que com uma elevada contrapartida financeira).



PAULO NÚNZIO

O antigo secretário de Estado dos Assuntos Fiscais tem muitas explicações a dar, bem como os ministros das Finanças do anterior Governo. A questão da saída de 10 mil milhões para offshore vai fazer correr muita tinta. Uma situação inaceitável em que a Autoridade Tributária também tem explicações a dar. Os contribuintes têm todos os motivos para desconfiar da máquina fiscal. Pelos vistos pouco tem mudado, há cidadãos de primeira e de segunda. A desconfiança mina o regime democrático e parece pouco credível que Paulo Núnzio de nada soubesse. Até porque não se trata de meros trocos, são dez mil milhões. A que acresce a questão central de onde vem tanto dinheiro. E num momento de crise, o patriotismo foi uma palavra vã.

Nesta edição



08 Internacional
Setor bancário está otimista quanto aos próximos meses

Internacional Pág. 08
Crescimento britânico mais lento do que o alemão

Opinião Pág. 10
Impacto da gestão da informação nas melhores práticas de gestão de pessoas

Negócios e Empresas. Pág. 11
Turismo performance aposta na conquista de clientes internacionais



29 Fiscalidade
Administrações públicas com excedente orçamental global de 625 milhões de euros

Negócios e Empresas Pág. 15
Empresas portuguesas desconhecem diretiva europeia para evitar atrasos de pagamentos

Empresas Familiares Pág. 19
A trajetória do CEO que vem de outra empresa

Turismo Pág. 22
Turismo ferroviário na euronordeste Norte/Castela Leão com potencial desprezado



38 Automóvel
Carglass prevê investir até quatro milhões na expansão em Portugal

Turismo Pág. 23
Empresas recorrem ao crédito direto para viagens de negócios

Associativismo Pág. 27
Interpack 2017 regista recorde de procura

Fiscalidade Pág. 30
Sigilo fiscal – Interesse pessoal, direto e legítimo de acesso à informação

Imprensa

EM REVISTA

EXPANSIÓN

Banco de Espanha acredita na estabilidade dos mercados no curto prazo

O Banco de Espanha não prevê que no curto prazo se quebre de forma brusca a estabilidade dos mercados e a recuperação do financiamento, mas adverte que estes temas poderão devolver a desconfiança aos investidores. Estes terão de fazer face a várias matérias internacionais, que poderão perturbar a calma a médio prazo. A instituição avisa para as consequências do aumento da instabilidade política com as próximas eleições na Europa e para as propostas que têm sido anunciadas pela atual administração norte-americana. São fatores que correm o risco de reverter a atual situação e afetar os mercados de capitais.

INVESTIR

Bundesbank acredita que bancos britânicos terão dificuldades

Os bancos sediados no Reino Unido terão dificuldades em aceder aos mercados europeus, uma vez negociado o Brexit,

o que fará com que tenham de deslocalizar certas operações para o Continente, referiu um responsável do Bundesbank (banco central da Alemanha). Os bancos poderão perder o seu passaporte europeu e qualquer acordo com vista a criar um estatuto de substituição deverá apresentar inúmeros riscos, deixando a questão do acesso ao mercado em suspenso durante bastante tempo.

THE ECONOMIST

Comércio mundial dá sinais de recuperação

O comércio global sofreu inúmeras contrariedades nos últimos anos. No ano passado, pela primeira vez em 15 anos, cresceu mais lentamente do que a economia mundial. Os acordos globais e regionais avançam a um ritmo muito lento. E o presidente dos Estados Unidos defende uma política protecionista. Apesar de todo este contexto, começam a surgir alguns sinais animadores. As exportações asiáticas estão na base de um certo otimismo moderado. As vendas chinesas para o exterior cresceram, em janeiro, em termos anuais, pela primeira vez em 10 meses. Os indicadores também são bastante positivos no que toca ao Japão, a Singapura e Taiwan.

Humor económico



VidaEconómica

EDITOR E PROPRIETÁRIO Vida Económica Editorial, **SA DIRETOR** João Peixoto de Sousa **COORDENADOR EDIÇÃO** João Luís de Sousa **REDAÇÃO** Virgílio Ferreira (Chefe de Redação), Adérito Bandeira, Aquiles Pinto, Fernanda Teixeira, Guilherme Osswald, Patrícia Flores, Rute Barreira, Susana Marvão e Teresa Silveira; E-mail: agenda@vidaeconomica.pt; **PAGINAÇÃO** Célia César, Flávia Leitão e Mário Almeida; **PUBLICIDADE PORTO** Rua Gonçalves Cristóvão, 14, 2º 4000-263 Porto - Tel 223 399 400 • Fax 222 058 098 • E-mail: comercial@vidaeconomica.pt; **PUBLICIDADE LISBOA** Campo Pequeno, 50 - 4º Esq 1000 - 081 Lisboa • Tel 210 129 550 • E-mail: publicidade@vidaeconomica.pt; **ASSINATURAS** Tel 223 399 400 • E-mail: assinaturas@vidaeconomica.pt; **IMPRESSÃO** Naveprinter, SA - Porto **DISTRIBUIÇÃO** VASP, SA - Cacém E-mail: geral@vasp.pt • Tel 214 337 000 - Fax 214 326 009

MEMBRO DA EUROPEAN
BUSINESS PRESS



TIRAGEM CONTROLADA
PELA:



TIRAGEM DESTA EDIÇÃO
12.225

4000 Município (Porto)
TAXA PAGA
Registo no D.O.C.S nº 109 477
• Depósito Legal nº 33 445/89 •
ISSN 0871-4320 • Registo do ICS
nº 129 477

CONFERÊNCIA / DEBATE

O EFEITO TRUMP E O BREXIT

As eleições americanas de 2016 e as eleições europeias em 2017

VidaEconómica

Lisboa, 9 de março - 17.30h

AIP-Associação Industrial Portuguesa

Praça das Indústrias, 1300-307, Lisboa



Dr. João Luís Peixoto de Sousa

Apresentação do livro "O efeito Trump e o Brexit"
e do autor Jorge Castela



Dr. Jorge Castela

"A crise dos paradigmas dominantes: questões,
ameaças e desafios"



Dr. André Ventura

"As eleições e os media: sondagens, censura
e Fake News"



Prof. Jaime Nogueira Pinto

"Trump e Brexit: uma nova ordem mundial?"



ENCOMENDE JÁ:
encomendas@vidaeconomica.pt

COMPRE FÁCIL:
<http://livraria.vidaeconomica.pt/>

PARTICIPAÇÃO GRATUITA sujeita a inscrição prévia para

✉ patriciaflores@vidaeconomica.pt ☎ 223 399 437

ATUALIDADE

Câmara do Porto encaixa 2,2 milhões adicionais nos parcómetros

A Câmara Municipal do Porto recebeu um valor adicional de 2,2 milhões de euros, em resultado de 54,1% da cobrança realizada nos parcómetros. Este ano, a autarquia espera arrecadar mais três milhões por essa via. A concessão à EPorto possibilitou à CMP encaixar oito milhões de euros, à cabeça. Considera a autarquia que o sistema está a funcionar, o que permite uma maior rotação na cidade, ao mesmo tempo que defende os moradores. Espera-se assim compensar o défice tarifário da STCP.

EM PORTUGAL PREVÊ-SE UMA REDUÇÃO DE APENAS 2% EM 2017

Melhoria nas insolvências empresariais desacelera

O ritmo de melhoria nas insolvências em termos globais desacelera face à crescente incerteza na Europa e América do Norte, conclui o mais recente Relatório de Insolvências divulgado pela Crédito y Caución.

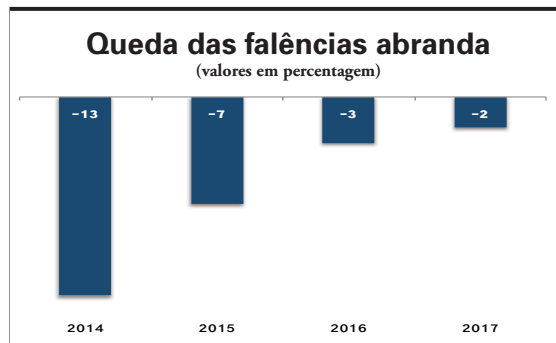
O ano de 2016 foi um ano difícil

para as empresas em muitos mercados desenvolvidos que enfraqueceu a melhoria que se verificava na evolução dos processos de insolvência. As falências empresariais em termos globais diminuíram 3% em 2016, um acentuado abrandamento face à melhoria de 7% em 2015 e 13%

em 2014.

O último Relatório de Insolvências da Crédito y Caución prevê que as insolvências de empresas continuem a diminuir em 2017, mas a um ritmo mais lento de apenas 2%.

“O ambiente de negócios enfren-





FORMAÇÃO JURÍDICA PARA OS NEGÓCIOS

GERENTES E ADMINISTRADORES: COMO SALVAGUARDAR O PATRIMÓNIO

Conhecer as principais obrigações que competem aos gerentes e administradores enquanto responsáveis pela gestão das empresas, sobretudo, na sua relação com o Estado é o objectivo principal desta ação de formação. Mas perceber que existem mecanismos que podem reduzir o risco para quem exerce estas funções é também fundamental.

O seguro de responsabilidade civil dos Administradores e Directores, conhecido como seguro D & O, funciona como instrumento de protecção dos administradores e integra, muitas vezes, os pacotes de remuneração.

Saiba como defender o seu património pessoal.

ORADOR: LUÍS AMORIM TEIXEIRA,
advogado

Preços:

Assinantes VE: €50 + IVA

Público em Geral: €80 + IVA

FEVEREIRO

Lisboa 8 • 7 Porto

14:30 - 18:30

1. Caracterização da função de gerência ou administração
2. A Responsabilidade Civil em relação à sociedade, aos sócios e terceiros e em relação aos credores
3. A responsabilidade em caso de Insolvência da sociedade
4. A Responsabilidade Penal e Contraordenacional
5. A Responsabilidade Tributária;
6. A responsabilidade subsidiária por dívidas fiscais
7. O crime de abuso de confiança fiscal.

INSCREVA-SE JÁ!

E. patriciaflores@vidaeconomica.pt
T. 223 399 400/37

ta muitos problemas. O estímulo dos baixos preços da energia está a desvanecer-se. Embora isto devesse incentivar o investimento nos países exportadores de produtos básicos, provocará um aumento dos custos e uma redução do consumo privado noutras partes do mundo. O aumento das pressões sobre os preços também motivará o endurecimento monetário em alguns mercados, o que aumentará os custos financeiros para muitas empresas nos mercados avançados. Além disso, o nível de incerteza política na Europa e na América do Norte não tem precedentes nas últimas décadas e vai pesar sobre a atividade económica", refere o relatório.

Os níveis de insolvências nas economias periféricas da zona do euro continuam elevados, mas em 2016 estavam a melhorar à exceção

O aumento das pressões sobre os preços também motivará o endurecimento monetário em alguns mercados

da Irlanda. Em Portugal prevê-se uma redução de apenas 2% nas insolvências durante o ano de 2017, após uma melhoria de 7% em 2016.

Alterações políticas provocam incerteza

Entre as principais incertezas que poderiam afetar o clima geral das empresas, o relatório detalha o calendário complexo da zona euro, com eleições na Holanda, França, Alemanha e Itália, o possível início das negociações Brexit entre o Reino Unido e a União Europeia, e a nova administração dos Estados Unidos. De acordo com o relatório, as mudanças nas políticas económicas nestes mercados poderiam retardar o seu crescimento e disseminar-se a outros mercados através dos seus estreitos laços comerciais e de investimento.

Com a organização de:

b.law
FORMAÇÃO JURÍDICA PARA OS
NEGÓCIOS
VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL

Com o apoio Institucional de:

LUÍS AMORIM TEIXEIRA
ADVOGADO

Accendo

RELACRE
RELAÇÃO ENTRE AS
CÂMARAS DE REGISTO

boho

EDP Renováveis pior do que o previsto

A EDP Renováveis registou uma quebra nos lucros de 66%, no ano passado, para 56 milhões de euros. Um resultado pior do que o esperado pelos analistas. A descida acentuada ficou a dever-se sobretudo ao aumento dos custos financeiros e aos efeitos não recorrentes. Ainda assim, o EBITDA cresceu 3%, face ao exercício anterior, para 1171 milhões de euros. As receitas aumentaram sete pontos percentuais, para 1651 milhões de euros.

Portugal com maior central solar da Europa sem subsídios

Portugal terá a maior central solar da Europa sem quaisquer subsídios. Trata-se do projeto Solar4, localizado em Alcoutim, no Algarve. Não tem tarifa subsidiada e a fatura dos consumidores finais não será agravada. A garantia foi dada pela Secretaria de Estado da Energia, no âmbito das novas orientações da política energética nacional. O investimento tem um custo calculado na ordem dos 200 milhões de euros e vai representar uma potência de cerca de 200 megawatts.

PRESIDENTE DA APEMIP AFIRMA

Mexer no Regime Fiscal para Residentes Não Habituais poderá ter um preço bem elevado para o país

A ausência de tributação dos reformados suecos que vivem em Portugal ao abrigo do Regime Fiscal para Residentes Não Habituais, prometida por Mário Centeno, ministro das Finanças, poderá pôr em causa o bom funcionamento de um programa que tem beneficiado o setor imobiliário e a economia do país, afirma Luís Lima, presidente da APEMIP. Recorde-se que, recentemente, a ministra das Finanças Sueca, Magdalena Andersson, transmitiu ao Governo português o seu desagrado em relação àquela medida.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

“O Regime Fiscal para Residentes Não Habituais teve um impacto muito positivo na economia portuguesa e no sector imobiliário e, a par do programa de Autorização de Residência para Atividades de Investimento, foi um dos principais responsáveis para a retoma deste sector, que muito investimento trouxe para Portugal. Fazer mexidas neste programa será uma atitude ingénua, que poderá ter um pre-



“Os cidadãos que chegam ao nosso país ao abrigo do Regime Fiscal para Residentes Não Habituais podem estar isentos de impostos sobre o rendimento, mas não estão isentos de impostos indiretos”, afirma Luís Lima.

ço bem elevado para o país, pois se nós não o sabemos aproveitar, outros, com certeza saberão”, declara Luís Lima.

O representante das imobiliárias relembra ainda que, apesar destes cidadãos estarem isentos de impostos sobre o rendimento, não o estão de impostos indiretos. “Se os pensionistas europeus procuram Portugal para investir, para viver ou para passar a sua reforma, nós, portugueses, devíamos ficar contentes e agradecer a preferência e o investimento, direto e indireto, que é feito na nossa Economia. Estes e outros cidadãos que chegam ao nosso país ao abrigo do Regime Fiscal para Residentes Não Habituais

podem estar isentos de impostos sobre o rendimento, mas não estão isentos de impostos indiretos. Se a ministra das Finanças sueca não gosta deste regime, então deverá tomar medidas que garantam a tributação das pensões no país de origem, bem como os demais países que se sintam incomodados com este programa”, acrescenta.

Investimento estrangeiro avança setor imobiliário

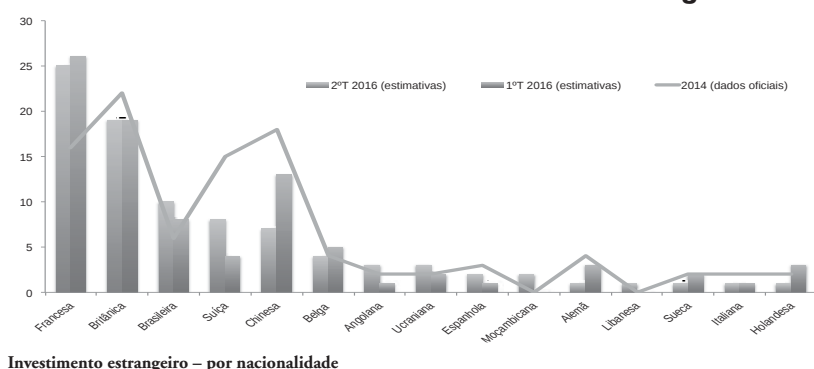
Para Luís Lima, o investimento estrangeiro continua a ser um dos principais focos de alavancagem do setor imobiliário. “Só em 2016 o investimento estrangeiro representou cerca de 20% do total do investimento imobiliário em Portugal, o que em valor se traduz em cerca de quatro mil milhões de euros. Não consigo compreender a complacência do nosso Ministro das Finanças perante as angústias da Ministra

Investimento sueco representa 1% do total do investimento estrangeiro em Portugal

Sueca, quando para Portugal, os resultados do investimento estrangeiro são mais que positivos. Não senti a mesma “generosidade” do Governo sueco, que tantos jovens formados portugueses recebeu de braços abertos, sem pensar nos custos que esta “fuga de cérebros” teve para o Estado, cujo investimento em “matéria cinzenta” está a ser utilizado noutra parte”, conclui o presidente da APEMIP.

No primeiro semestre de 2016, o investimento sueco representava 1% do total do investimento estrangeiro em Portugal.

Franceses lideram investimento em Portugal



Investimento estrangeiro – por nacionalidade

Lisboa e Algarve vão ter os maiores aumentos de preços na habitação

Ainda que os preços das casas estejam a subir nas três regiões analisadas pelo Portuguese Housing Market Survey (PHMS), Algarve e Lisboa são aquelas onde a subida deverá ser mais acentuada ao longo dos próximos 12 meses, estimam os mediadores e promotores imobiliários que respondem a este inquérito mensal de confiança para o mercado residencial produzido pelo RICS e pela Confidencial Imobiliário.

De acordo com os resultados apurados pelo PHMS em janeiro, as projeções para este

ano apontam para um aumento do preço da habitação de cerca de 4% nestas duas regiões, enquanto que na região do Porto se antevê um crescimento mais lento.

“A principal dificuldade mencionada pelos inquiridos atualmente é a escassez de casas, tanto para vender como para arrendar. Mas principalmente para vender, observando-se um abrandamento na procura para arrendar. As condições de mercado encontram-se claramente favoráveis à dinâmica imobiliária e as expecta-

tivas apontam para que os preços e a procura continuem a crescer em 2017”, explica Ricardo Guimarães, diretor da Confidencial Imobiliário.

Também no mercado de arrendamento, a oferta continua pouco dinâmica, em contraste com a procura por parte de arrendatários, que continua a subir de forma robusta. Esta é uma tendência que se tem vindo a verificar, em grande parte dos últimos dois anos, o que tem levado a que as rendas se mantenham firmemente em trajetória ascendente.



Escassez de casas, tanto para vender como para arrendar.

ATUALIDADE

JOSÉ FERNANDO FIGUEIREDO DESTACA BAIXA SINISTRALIDADE NAS GARANTIAS ÀS PME

Garantia mútua viabiliza 2500 milhões de

Os financiamentos bancários apoiados pela garantia mútua ultrapassam os 23 mil milhões de euros — revela José Fernando Figueiredo. O presidente da SPGM destaca, em entrevista à “Vida Económica”, o papel determinante da garantia mútua, ao envolver anualmente 2000 a 2500 milhões de euros em novos financiamentos bancários. Apesar do peso expressivo da garantia mútua no financiamento de pequenas empresas, a taxa de sinistralidade é 6%, um nível inferior à média europeia. José Fernando Figueiredo considera que o sistema nacional de garantia mútua está “altamente capitalizado”, o que é bastante positivo para as sociedades de garantia mútua, os bancos, o Estado e as empresas envolvidas.

JOÃO LUÍS DE SOUSA
jlsousa@vidaeconomica.pt

PATRICIA FLORES
patriciaflores@vidaeconomica.pt



“A SPGM sofre de todas as restrições e cortes das empresas públicas, o que considero absurdo”, afirma José Fernando Figueiredo.

Vida Económica - Como descreveria o sistema de garantia mútua, que, sendo uma realidade fundamental no financiamento das pequenas e médias empresas, é relativamente desconhecido do público em geral?

José Fernando Figueiredo - O Sistema Nacional de Garantia Mútua (SNGM) é constituído pelas quatro sociedades de garantia mútua (SGM) largamente privadas (Norgarante, Lisgarante, Garval e Agrogarante) e pelo Fundo de Contragarantia Mútua público, FCGM, gerido pela SPGM, também pública.

Exemplificando, de uma maneira muito simples, uma pequena empresa precisa de um crédito de 100. Dirige-se a um banco ou a uma SGM. Depois de analisado o crédito e a garantia, e no pressuposto de que são ambos aprovados pelas respetivas entidades, temos a seguinte situação: o banco empresta os 100 à empresa e recebe uma garantia de uma SGM de 65. Essa SGM, por sua vez, recebe uma contragarantia do FCGM de 40. Se, por alguma razão, a empresa vier a não pagar, o banco deixa de receber 100 do cliente, mas recebe 65 da SGM, ou seja, perde apenas 35. A SGM, por sua vez, paga 65 ao banco, mas recebe 40 do FCGM, só perdendo 25. E o FCGM paga 40 à SGM. Isto é a distribuição de perdas numa operação individual de crédito.

VE - Então o Estado gasta muito com o sistema?

JFF - Não. Como tudo isto funciona com base no multiplicador bancário e em estimativas de perdas, o Estado, com uma relativamente baixa alocação de recursos públicos, consegue colocar muito financiamento na economia. O exemplo que lhe dei antes é para uma operação individual. Numa linha de crédito global com garantia mútua, tipo PME Crescimento, IFD Capitalizar, por exemplo com um total de 1000 milhões de

euros, o que o Estado coloca no FCGM é o valor necessário à cobertura da estimativa de perdas em contragarantias do FCGM, prevista para a Linha. Se se admitir que, por exemplo, as perdas serão de 12,5% do total dos 1000 milhões de empréstimos que se vão fazer na Linha, e que em cada operação de crédito individual o FCGM perde no máximo 40%, como no exemplo que dei anteriormente para as operações individuais, então o Estado terá de dotar o FCGM de 1000 milhões x 12,5% de perdas esperadas no final da linha x 40% de perda do FCGM em cada operação individual, ou seja 5% do total da Linha, o que daria 50 milhões de euros.

VE - É uma espécie de multiplicação dos pães. E se a perda for maior do que o previsto inicialmente?

JFF - Isto é, com 50 milhões de euros de investimento, o Estado consegue fazer chegar 1000 milhões de empréstimos às empresas. Um multiplicador de 20 vezes o “apport” público de fundos.

E, ao contrário do que se possa pensar, o Estado só gasta até ao limite de dinheiro que coloca no FCGM para essas perdas estimadas inicialmente, nunca acima desse valor. No exemplo que acabo de lhe dar, o Estado colocaria 50 milhões de euros no FCGM e não pagaria nem mais um euro caso a taxa final de perdas fosse não 12,5%, mas 15% ou 20%. Isso seria responsabilidade das SGM privadas.

VE - Parece fácil...

JFF - E é. O Estado define as diretrizes e a política, isto é, onde as linhas de crédito que suporta devem atuar, como lhe compete, e de acordo com os objetivos que pretende alcançar em termos económicos, deixando às SGM, que são entidades técnicas, e à banca a análise do risco de crédito. Em minha opinião, esta é uma parceria público-privada virtuosa, em que as sociedades de garantia privadas analisam o risco das operações, gerem a relação com os clientes (empresas) e

“O SNGM tem taxas de sinistralidade acumuladas, desde a fundação, próximas dos 6%”

dispõem de uma rede de agências espalhadas pelo continente e regiões autónomas, o que lhes permite conhecer o terreno, recebendo, depois, uma contragarantia parcial (resseguro) automática de um fundo público, que lhes permite alavancar os capitais próprios privados existentes no sistema.

VE - Parece ter algumas semelhanças com um sistema cooperativo?

JFF - E tem. Como as sociedades de garantia mútua, ainda que o possam formalmente fazer, não têm como objetivo distribuir lucros, mas sim apoiar as empresas suas acionistas a aceder a crédito e outras fontes de financiamento, em especial as pequenas e microempresas, é quase um sistema cooperativo, de parceria entre empresários, que colocam uma parte do dinheiro, o Estado, que cobre uma parte importante dos riscos, mas não todos, e da banca, que igualmente cobre uma parte do risco nos créditos que concede.

VE - E quem empresta, são as Sociedades de Garantia, o Estado ou quem?

JFF - Como referi no exemplo, é usada a liquidez do sistema bancário, que é quem faz os empréstimos, em vez de se alocarem enormes recursos públicos ao financiamento. O Estado só tem de colocar fundos para cobrir a estimativa de perdas na parte que contragarante, através do FCGM. Tudo o resto é dinheiro privado, seja das SGM, seja dos bancos.

VE - E não há interferências políticas?

JFF - Nos muitos anos em que dirigi o Sistema, nunca houve essa tendência. Até porque, sendo a decisão individual das operações ao nível das SGM, que, como referi, estão no terreno e conhecem os empresários, igualmente se consegue imunizar alguma tendência que pudesse haver para uma interferência mais “política” nas decisões individuais de crédito.

Isso comprova-se, aliás, nas taxas de perda média que temos ao longo destes de anos de existência do sistema de garantia mútua, que são, com poucas exceções em algumas linhas, muito baixas, quando comparadas com a média do sistema bancário.

Em minha opinião, o próprio desenho do sistema é, em grande medida, o responsável pelo seu sucesso até hoje, e que creio deverá preservar-se no futuro.

VE - A Garantia Mútua tem hoje uma expressão muito superior a outros instrumentos, incluindo os incentivos ao investimento. Pode dar-nos alguns números?

JFF - Desde o seu arranque, em 1994, na altura apenas com a SPGM como sociedade piloto, mais tarde com as SGM e o FCGM, e até final de 2016, o Sistema Nacional de Garantia Mútua (SNGM) emitiu mais de 215 mil garantias, com um valor global de 11,7 mil milhões de euros de garantias. Com estas garantias, as empresas apoiadas conseguiram créditos junto da banca de montante superior a 23 mil milhões de euros e investiram mais de 25 mil milhões. Atualmente, o stock de garantias ainda em curso (saldo vivo) das SGM ronda os 3,5 mil milhões de euros. Estas garantias cobrem cerca de 7 mil milhões em empréstimos dos bancos às empresas, mas há também outros tipos de garantias neste stock, como garantias de boa execução de contratos, para fornecedores, para incentivos, para estudantes, para “startups”, etc. Os 3,5 mil milhões de euros de garantias das SGM beneficiam de uma contragarantia pú-

euros em novos financiamentos

blica do FCGM de cerca de 2,6 mil milhões de euros.

VE - E qual a cobertura do Estado nestes números?

JFF - O Estado contribuiu até agora com cerca de 1,4 mil milhões de euros ao longo destes 23 anos, para o FCGM. Ou seja, com 1,4 mil milhões o Estado fez chegar à economia 23 mil milhões de empréstimos (um multiplicador superior a 16 vezes a dotação pública para o FCGM), e gerou investimentos de 25 mil milhões (um multiplicador de 18 vezes a dotação pública para o FCGM).

VE - Falou-nos de números acumulados e de stock de garantias, mas o que fazem chegar todos os anos às empresas?

JFF - Nos últimos anos, os financiamentos às empresas com garantia mútua têm rondado os 2 a 2,5 mil milhões de euros de novos financiamentos, por ano.

VE - E com números tão elevados este não poderá ser mais um problema no futuro? O sistema está capitalizado?

JFF - É engraçado que, quando a “troika” chegou a Portugal, começou por levantar essa mesma questão. Não obstante a administração da SPGM, os nossos revisores de contas e auditores externos, que são uma das chamadas “big four”, afirmaram perentoriamente que não havia quaisquer problemas de solvência, fizemos, ainda assim, uma auditoria independente na época, por uma auditoria internacional, que resultou numa clara afirmação de que o Sistema de Garantia cumpria a sua missão e estava, para o saldo de garantias em vigor, perfeitamente capitalizado. Em abono da verdade, esse exercício até foi útil, pois foram sugeridas, na época, algumas melhorias aos procedimentos e no “governance”, bem como uma atualização do modelo de “rating”, sugestões que aceitámos e levámos a cabo, com impactos bastante positivos no controlo interno e na “performance”.

VE - Mas e hoje, pode afirmar o mesmo?

JFF - Posso afirmar-lhe que ainda estamos melhor. O Sistema Nacional de Garantia Mútua (SNGM) está altamente capitalizado, sendo um dos “players” do sistema financeiro em Portugal com melhores níveis de capitalização:

- Dos 1,4 mil milhões de euros com que o Estado contribuiu para o fundo público de contragarantia, mais de 850 milhões estão ainda disponíveis para cobrir a carteira de contragarantias em stock de 2,6 mil milhões de euros. Ou seja, um rácio de cobertura direta de 32%.
- A parte da carteira de garantias das SGM não coberta pelo FCGM (3,5 mil milhões de stock de garantias vivas – 2,6 mil milhões cobertos pelo FCGM = 900 milhões de euros) é, por sua vez, coberta pelo capital próprio das SGM, que ronda os 300 milhões de euros, ou seja, um rácio de cobertura direta de também 30%.

Se a isto somar o facto de que temos um regime de controlo de imparidades e provisões muito conservador, com todas as garantias pagas sempre provisionadas no exercício em que ocorre a execução da garantia, e, ainda, uma carteira de provisões para a carteira não sinistrada de 11% do total, verificará que podemos mesmo afirmar que no Sistema Nacional de Garantia Mútua não haverá quaisquer surpresas.

Importa, por fim, deixar claro que esta análise é feita para o stock de garantias existente. Isto é, o FCGM é um fundo de perdas, onde

A IFD conseguirá fazer chegar à economia mais de 10 mil milhões de euros até 2020

o Estado mete o dinheiro que pensa poder vir a perder em cada linha de crédito. Para as linhas já emitidas até hoje, os valores de cobertura são os acima referidos e são muito confortáveis. Agora, obviamente que, para novas linhas de crédito com garantia mútua, o Estado terá sempre de capitalizar o FCGM com os valores da estimativa de perdas, como exemplifiquei anteriormente.

VE - E como tem evoluído a sinistralidade nas garantias às PME emitidas no sistema de garantia mútua e a taxa de aprovação nas operações apresentadas?

JFF - Bastante bem, em particular se comparada com a sinistralidade média (o chamado crédito malparado) da banca. O SNGM tem taxas de sinistralidade acumuladas, desde a fundação, próximas dos 6%, o que é um excelente resultado e nos coloca entre os melhores sistemas de garantia da Europa neste indicador.

A taxa de aprovação das operações apresentadas tem tido poucas oscilações, com uma pequena melhoria nos últimos anos, natural, depois de um período de grande crise, como o verificado entre 2009 e 2013. A taxa de recusas, não sendo muito elevada, anda próxima dos 10%, em média, mas tal reflete realidades muito distintas, como as operações que já vêm analisadas pelos bancos ao abrigo das chamadas “linhas especiais de crédito”, como a PME Crescimento, ou a Linha IFD-Capitalizar, lançadas pelo Ministério da Economia, onde a porta de entrada é apenas a banca, e que têm taxas de recusa das SGM muito baixas, e linhas distribuídas diretamente pelas SGM, aos seus balcões, onde a taxa de recusa pode ser maior.

O importante é salientar que há seletividade, dentro do princípio global de potenciar o acesso ao crédito pelas PME. Projetos que não sejam economicamente viáveis não podem ser apoiados, até para garantirmos a perenidade do sistema.

VE - O sistema de garantia está capitalizado e solvente, mas como pode o cidadão comum saber se cumpre a sua função?

JFF - Essa é uma excelente pergunta, pois são de facto coisas diferentes. Uma coisa é saber se o sistema tem capital para pagar os riscos que assumiu, e isso, como acima lhe referi, é um facto irrefutável. Isto é, não vai vir nenhum “buraco” do tipo de outros conhecidos do SNGM. Agora, matéria diferente é saber se os objetivos da existência do sistema são atingidos, seja ao nível do financiamento das empresas em sentido estrito, seja ao nível de indicadores de política pública e de recuperação do “investimento” dos cidadãos que pagam impostos. Não é uma matéria fácil medir o impacto macroeconómico dos sistemas de garantia, e saber se o investimento feito pelas empresas que receberam empréstimos com garantia mútua, o emprego que elas geraram e os impostos que elas e os seus empregados pagaram são superiores ao dinheiro que os contribuintes puseram no FCGM, para a contragarantia pública. Usando os melhores exemplos conhecidos

internacionalmente, e que reconheço não são ainda muitos, desde há vários anos que temos solicitado a uma reputada universidade portuguesa para levar a cabo um estudo independente de impacto. Exatamente porque entendemos que temos de prestar contas aos contribuintes sobre o suporte que nos é dado. Posso dizer-lhe que os resultados desses estudos têm sido largamente positivos, e no sentido de que é compensador para o Estado o investimento que faz no Sistema Nacional de Garantia Mútua.

VE - Traça um quadro muito positivo, em certa medida correspondendo ao que o mercado pensa. Mas o sistema de garantia são só coisas boas?

JFF - De modo algum. Os números e resultados que lhe referi anteriormente são muito favoráveis e orgulham-nos a todos os que trabalhamos no sistema de garantia, e, espero, às empresas, à banca e ao Estado, que nos têm sempre apoiado ao longo destes anos. Mas isso não significa que não exista espaço para corrigir deficiências, melhorar processos e procedimentos e inovar nos produtos e nas soluções, ou mesmo no “governance”. Essa procura pela melhoria nos processos e procedimentos e inovação no produto, serviço e solução fazem, aliás, parte do ADN da gestão das empresas onde trabalho. Nunca nada está perfeito ou fechado.

VE - Pode dar alguns exemplos?

JFF - Olhe, no caso particular da SPGM, que é a empresa pública que gere a contragarantia pública (o FCGM), mas também serve de “back office” a todo o Sistema e à IFD, temos tido enormes dificuldades na gestão dos recursos humanos. Isto decorre das restrições que têm sido impostas às empresas públicas, como a impossibilidade de recrutamento, os cortes salariais e a impossibilidade de atribuição de prémios de performance ou de promoções. Numa fase de expansão das tarefas a executar e com a saída de colaboradores, à procura de melhores condições de vida, isto gerou-nos um conjunto de situações de menor capacidade de resposta, ou mesmo alguma perda de qualidade no serviço, que com a aprovação dos vários pedidos de recrutamento que temos feito aos vários Governos nos últimos anos, e, finalmente, parece começarem a ser considerados, além da abertura anunciada na gestão de carreiras dos colaboradores, espero que a sociedade possa ultrapassar a muito curto prazo. A situação seria bem pior caso não existisse o apoio em recursos das próprias SGM. E repare que esta é uma situação tão mais difícil de perceber quando a SPGM é uma instituição pública muito rentável, que gera muitos milhões de euros de resultados líquidos e paga milhões de euros de dividendos aos seus acionistas públicos, há muitos anos. Como em quase todas as empresas e setores, temos questões de comunicação, adaptação à nova era digital e desafios de regulação e de adaptação à dupla condição de empresa financeira e empresa pública, cujas normas, muitas vezes, são contraditórias, e que temos de saber gerir.

VE - Em breve vai deixar a SPGM?

JFF - É um processo natural, as empresas são dos acionistas. Mas o que me importa é o Sistema de Garantia e o seu impacto no financiamento das empresas e o apoio ao desenvolvimento do País, e esses estão assegurados, até pela excelente equipa de que a sociedade e o sistema de garantia dispõem, apesar das dificuldades que mencionei na sua gestão, e também porque não tenho sinais de falta de

PERFIL DO GESTOR

Presidente da IFD coordena rede mundial de instituições de garantia mútua

José Fernando Figueiredo é Presidente (não executivo) da SPGM e do Sistema Nacional de Garantia Mútua desde 2008. Nesse ano substituiu o Presidente Fundador, José António de Barros, com quem tinha colaborado desde a criação do sistema, primeiro como Diretor Central (Geral) depois como CEO. É o Presidente Executivo da IFD – Instituição Financeira de Desenvolvimento (conhecida por Banco de Fomento). É também Presidente Honorário Especial da AECM, associação europeia do setor das garantias de crédito para PME na Europa, com mais de 3 milhões de empresas servidas pelas várias entidades de garantia nos vários países do Velho Continente, e uma carteira de garantias de 80 mil milhões de euros, instituição de que foi Presidente eleito por unanimidade durante 4 mandatos, até 2015, altura em que deixou funções executivas para poder colocar em marcha o projeto da criação de um “banco de fomento” em Portugal, a IFD.

A sua reputação internacional no setor levou-o a ser indicado em 2016, pelos seus pares mundiais, como Coordenador da nova Rede Mundial de Instituições de Garantia de Crédito, sendo o representante da Europa no grupo de especialistas selecionados pelo Banco Mundial para desenhar o Guia para a criação e desenvolvimento dos sistemas de garantia no mundo. Foi Presidente do Conselho de Administração e da Comissão Executiva das várias sociedades de garantia mútua a operar em Portugal, lugar que mantém suspenso enquanto se dedica ao lançamento da IFD, e a que diz “seguramente voltarei num futuro próximo”, logo que essa tarefa esteja terminada. Foi também Presidente da PME Investimentos, administrador do IAPMEI, Presidente de Capitais de Risco, Business Angel, consultor de vários governos europeus, membro do comité de PME da OCDE, sendo um dos conferencistas portugueses mais requisitados a nível mundial na temática de financiamento das empresas e da inovação. Como habitualmente, falámos com José Fernando Figueiredo no final do ano 2016 e no início de 2017, para saber da evolução verificada e que expectativas e tendências se verificam no apoio ao financiamento das empresas e da economia, seja na área das garantias, seja na capitalização. E que espera da IFD nos próximos meses.

interesse do Governo no projeto, antes pelo contrário.

VE - E a IFD, é para consolidar?

JFF - Neste momento, e como tem sido noticiado, até pelo Ministério da Economia, estamos a fechar o concurso do capital de risco e a iniciar a análise das candidaturas entradas no segundo concurso dos “business angels”. Ao mesmo tempo, continuamos o estudo da primeira operação de “on lending” com o BEI (500 milhões de euros) e os contactos para as primeiras operações dentro do Plano Juncker. Estou esperançado em que vamos ter em breve um orçamento aprovado e vamos poder levar a cabo este plano de trabalhos. Isso permitirá consolidar a posição da IFD como o “banco promocional” de que Portugal precisa. Sim, acho que podemos ir no caminho de alguma consolidação, pelo menos da importância do projeto para o País.

Empresários alemães mais otimistas

O índice das expectativas empresariais da Alemanha foi de 111 pontos, em fevereiro, o que compara com os 109,9 pontos registrados um mês antes. Aquele valor superou as previsões do mercado, que esperava que se mantivesse sem alterações. O sentimento empresarial continua assim a melhorar. De igual modo, o índice das expectativas das empresas para o médio prazo também subiu, no período em análise. Depois de ter iniciado o ano de uma forma cautelosa, a economia germânica está a recuperar otimismo. Uma boa notícia sobretudo para a economia da União Europeia.

Inflação da Zona Euro fixa-se em 1,8%

Os preços ao consumo aumentaram 1,8%, em janeiro, na Zona Euro, em termos de variação anual. Os preços da energia cresceram 8,1%, depois de uma progressão de 2,6%, em dezembro. Excluindo os elementos voláteis — que são a energia e os produtos alimentares não transformados — a inflação aumentou 0,9%, a um ano, como era esperado pela maioria dos analistas. Deste modo, o objetivo de uma aproximação aos 2% parece estar a confirmar-se, sobretudo por via do programa de compra de ativos por parte do Banco Central Europeu.

Setor bancário está otimista quanto aos próximos meses

Os responsáveis dos principais bancos e entidades financeiras encaram com otimismo os próximos meses. O setor acredita que os dias mais difíceis já passaram e que as receitas vão crescer no próximo ano. Melhor ainda, este otimismo torna-se ainda mais evidente quando se trata das perspetivas para os próximos três anos. Há mais confiança no mercado, depois de tempos de dúvidas e turbulências, de acordo com um estudo da consultora PricewaterhouseCoopers (PwC).

É uma conjugação de fatores positivos que leva a este otimismo, desde logo a esperada subida das taxas de juro nos Estados Unidos, a par do fim da política dos juros à taxa zero nos mercados desenvolvidos e os estímulos fiscais. Os altos executivos da banca esperam agora um impulso do mercado do crédito e da atividade bolsista. Também um crescimento global mais consistente acrescenta confiança. No entanto, o setor não deixa de manifestar algumas preocupações, sendo necessário desenvolver estratégias efetivas para fazer face aos problemas que se adivinham.

As dúvidas prendem-se sobretudo com o excesso de regulação e a incerteza geopolítica atual. De igual modo, as entidades financeiras terão de lidar com uma evolução tecnológica cada vez mais rápida, uma alteração na mentalidade dos clientes e a



As principais incertezas do setor bancário residem no excesso de regulação e nas questões geopolíticas.

entrada de novos concorrentes no mercado. As mudanças tecnológicas são vistas como o maior desafio do futuro, na medida em que terão um enorme impacto nos negócios e vão alterar completamente o modo de competir. O setor tem de po-

tenciar ainda mais as capacidades digitais e tecnológicas das suas empresas. Um outro aspeto importante é que as novas tecnologias fazem com que os vários produtos financeiros estejam acessíveis a um muito maior número de pessoas.

Fed deverá antecipar aumento das taxas de juro

A Reserva Federal dos Estados Unidos estará em vias de aumentar as taxas de juro, possivelmente na próxima reunião de março. A maioria dos membros da Fed considera adequado aplicar em breve um novo encarecimento do dinheiro, isto se a evolução do mercado laboral e da inflação ficarem em linha com as expectativas.

As minutas da última reunião do banco central dos Estados Unidos apontam para um aumento das taxas num futuro muito breve, depois de há mais de uma década permanecerem em níveis historicamente baixos. A maioria dos investidores contava que a próxima subida fosse apenas em junho, mas agora o contexto é diferente e poderá dar-se uma antecipação do prazo. Para a maioria dos membros da Fed, um endurecimento da política monetária permitirá contar com uma maior flexibilidade para responder às eventuais alterações nas condições económicas. O banco admite que ainda há incertezas quanto aos planos de Trump, mas reconhece também que as subidas poderão acontecer de forma mais acelerada se crescer a pressão inflacionista. Os mercados terão, pois, que se adequar a uma situação de agravamento das taxas de juro na maior potência económica do mundo.

Energias solar e eólica mudam sistemas eléctricos

As células fotovoltaicas e as turbinas eólicas foram inventadas há cerca de século e meio. No entanto, ainda só são responsáveis pela geração de 7% da energia global. Mas as coisas estão a mudar. Neste momento, aquelas energias estão a crescer mais rapidamente do que qualquer outra e a descida nos seus preços está a tornar o setor cada vez mais competitivo.

Pode-se afirmar que se está a entrar numa era de energia mais barata e limpa, mas o consumidor ainda terá de esperar alguns anos até que reconheça que está a beneficiar das energias limpas. Até porque o processo tende a defrontar-se com vários percalços. O mercado da energia ainda está desenhado para outros tempos. Há dificuldades na sua transição, desde logo porque é necessário fazer investimentos avultados e havendo menos consumo de energias fósseis, também haverá menos receita disponível. Por outro lado, a legislação terá de ser alterada, basta ter em conta que várias empresas eléctricas têm ainda características de verdadeiros monopólios. Não é de estranhar que alguns governos estejam a abrandar na concessão de benefícios e isenções aos projetos de energias limpas. Os analistas alertam que o processo tem de ser acelerado, de modo a reduzir substancialmente as emissões de gases nocivos e permitir o acesso ao mercado energético por parte da totalidade da população. Ainda assim, não há outro caminho possível e os sistemas eléctricos têm de contar cada vez mais com uma situação de disrupção.

Crescimento britânico mais lento do que o alemão

Ao contrário do que previa o Governo britânico, o Reino Unido não registou o crescimento económico mais forte do G7, no ano passado. O PIB cresceu 1,8% e não os 2% como previsto inicialmente. A Alemanha conseguiu a liderança das sete maiores economias mundiais, com um acréscimo de 1,9%, enquanto o Reino Unido se limitou a fazer melhor que a Zona Euro. A França ficou-se por um crescimento de apenas 1,1 pontos percentuais.

Ainda assim, os britânicos estão otimistas para o presente exercício, já que a economia acelerou mais do que o previsto no último trimestre. A aceleração na segunda metade do ano ter-se-á ficado a dever quase exclusivamente à desvalorização da libra esterlina, o que se tem traduzido num aumento das exportações. Trata-se de uma boa notícia para a economia britânica, até porque os bons resultados dos últimos anos se ficaram a dever ao consumo interno. No entanto, coloca-se agora um outro risco, um agravamento substancial da taxa de inflação que tenderá a travar o consumo. O frenesim ao nível da despesa não tem condições para se manter.

Há ainda uma outra questão que está a colocar interrogações aos analistas e



As previsões de crescimento do Governo britânico não se cumpriram, no ano passado.

mesmo preocupações, designadamente o investimento empresarial. As empresas recuaram nos últimos três meses do ano passado. O que leva a concluir que as empresas se revelaram mais prudentes, tendo em conta as incertezas cres-

centes relacionadas com a saída do país da União Europeia. Há quem espere um abrandamento da economia para 1,6%, no presente exercício. Seja como for, este não será um ano tranquilo para o Reino Unido.

Acordos comerciais impulsionam setor agroalimentar da UE

Um novo estudo independente da Comissão Europeia revela que os acordos comerciais têm contribuído para dinamizar as exportações agrícolas da UE e apoiar o emprego no setor agroalimentar e noutras áreas da economia. Os acordos com três países – México, Coreia do Sul e Suíça – foram objeto de um estudo aprofundado. Só estes três mercados permitiram gerar um valor acrescentado de 600 milhões de euros no setor agroalimentar da União Europeia.



PAULO VAZ
Diretor-Geral da ATP
Coordenador do Programa "Fashion From Portugal"

"Fashion From Portugal": Construção de uma marca coletiva

A construção de uma marca coletiva é algo demorado, penoso e custoso, sujeita a inúmeros percalços e a um contexto que nem sempre ajuda, antes pelo contrário.

Durante décadas, a Indústria Têxtil e Vestuário portuguesa teve de se confrontar com uma percepção pública, no país e no exterior, particularmente negativa, a ponto de a etiqueta "made in Portugal" se apresentar como desvalorizadora do produto, sendo evitada a sua colocação, a maioria das vezes a pedido dos clientes.

A inversão desta situação foi uma lenta, silenciosa e sofrida revolução, que se operou, em simultâneo com a sua reestruturação, a partir do final da última década, estando obviamente ligadas, enquanto causa e consequência, num ciclo virtuoso, ainda hoje em processo, que transformou uma indústria maldita num "case study" global de sucesso.

Hoje, a etiqueta "made in Portugal" confere valor aos produtos em que é colocada, sendo solicitada pelos clientes internacionais como certificação de origem de alta qualidade, inovação, design e garantia de efetiva observância das regras sociais e ambientais, que hoje se consubstanciam nas preocupações gerais de sustentabilidade, crescentemente demonstradas pelos consumidores finais.

Não temos ainda a notoriedade da Itália ou da França, no que se refere às respetivas indústrias de moda, pois não somos líderes de tendências, de gosto e de consumo, nem temos um estilo de vida, capaz de fazer sonhar o mundo e torná-lo desejável para que se imite, nem temos dimensão crítica de mercado, recursos humanos e materiais necessários para produzir e disseminar modelos de negócio vencedores à escala global, como a Espanha ou a Suécia, nem provavelmente nunca teremos nada disso, mas estamos a determinar o nosso lugar neste específico mundo, escapando da maldição da competição pelo preço, criando especialização, e procurando quota equivalente à nossa dimensão económica e à dimensão da nossa ambição.

A fileira têxtil e vestuário portuguesa é reconhecida internacionalmente por produzir com excelência, por dominar a engenharia do produto, algo que só é possível quando se tem um consistente e avançado sistema científico e tecnológico que trabalhe diretamente com ela (poucos países têm um CITEVE e um CENTI,

ou departamentos de investigação nas universidades com tanto trabalho publicado e em curso), por ser altamente reativa e flexível (possui o "lead-time" mais curto do mundo quando falamos de colocar e entregar uma encomenda: 2 semanas para as malhas, 4 para a teia e trama), por estar concentrada na sua esmagadora maioria numa região, numa lógica sinérgica de "cluster" (85% das empresas do setor estão no litoral Norte do país), por Portugal ser um país simultaneamente desenvolvido, seguro, acolhedor, de custo moderado, bem servido por infraestruturas modernas e se achar próximo geográfica e culturalmente dos seus principais clientes (80% das exportações da ITV nacional vão para a Europa e 33% de tudo que vendemos ao exterior vai para Espanha), e, finalmente, por poder contar com políticas públicas que estão convergentes com os seus interesses, apesar das habituais entropias que caracterizam a administração pelo Estado, canalizando recursos, através de fundos comunitários, para o investimento das empresas e outros interfaces de desenvolvimento sectorial, possibilitando, por exemplo, a aplicação de programas de internacionalização, que são modelo e inveja das demais indústrias têxteis de vestuário, um pouco por todo o mundo.

Isto define com clareza o que somos e onde podemos tornar superlativas as vantagens comparativas que possuímos, sem embarcar em fantasias inconsequentes, normalmente consumidoras de muitos recursos e energia, defraudando expectativas, descredibilizando os agentes envolvidos e não produzindo qualquer resultado tangível.

O programa "Fashion From Portugal", que a ATP – Associação Têxtil e Vestuário de Portugal está a implementar em prol de toda a fileira, é a primeira sistematização da construção estratégica e global de uma marca coletiva para o sector, que vai exigir esforço, continuidade e persistência, que vai estar sujeita a muitas incompreensões e críticas, mesmo de onde menos se esperaria, mas que, no final, quando a história poder ser contada, já com a depuração da angústia que o trajeto difícil propiciou, vai valer a pena ter sido realizada, pois concluir-se-á que, sem ela, jamais teríamos futuro para a Indústria e menos ainda aquele que queremos para ela.

Este é daqueles artigos, que, felizmente, pelas melhores razões, serei obrigado a revisitar e a reescrever com recorrência que o processo determinar. Assim seja.

Porto de Aveiro vai ter um novo plano estratégico

O Porto de Aveiro vai contar com um novo plano estratégico. A atual versão em vigor conta já com mais de uma década. "Estamos a desenvolver a revisão do documento e as linhas mestras que incidem sobretudo na rentabilização das obras realizadas", de acordo com o presidente da Administração do Porto de Aveiro, Pedro Braga da Cruz. Este responsável, no entanto, admite que o projeto não dispensa alguns trabalhos para possibilitar o aumento da competitividade.



**CIÊNCIA
E ECONOMIA**

JACK SOIFER
*Consultor Internacional, autor de COMO SAIR DA CRISE, ONTEM E HOJE NA ECONOMIA, PORTUGAL RURAL e o bilingue PORTUGAL PÓS-TROIKA?

CTT e Goldman-Sachs lesam Portugal?

Há vinte anos fundos especulativos alegadamente decidiram em Frankfurt e N.York ludibriar Portugal, como já o tinham feito com outros países. Deram ao País *ratings* altos, quando a dívida pública já era alta e elevaram a dívida privada. O Euro e a sua regra implícita "não estorvar os fundos e a banca" agravou arriscados empréstimos para especulação imobiliária, desperdícios e obras faraónicas. As grandes construtoras levaram os lucros para *offshores* e de lá para outros países, certos da crise que viria.

Argentina, Espanha e outros países ouviram os técnicos, e não os políticos do FMI e do BCE e resistiram à Troika. Os governantes, para depois obterem chorudos tachos no FMI, em instituições mundiais ou nesses fundos, não negociaram, deixaram dilapidar o património dos contribuintes acumulado durante meio-século.

Estranhei o Goldman Sachs adquirir uma vital cota dos CTT. Queriam a autorização já dada ao Banco Postal, o que jamais obteriam

os atendentes a vender lotarias e produtos inúteis.

A principal função dos CTT, comunicação escrita pessoal, deixou de ser atendida. As tarifas quase duplicaram. Na minha rua, e ouvi por todo o País, a entrega caiu para duas por semana. Quem quiser que a carta chegue em dois dias paga mais. Em 23/2 recebi uma fatura emitida em 10/2 a pagar em 25/2.

Li agora que o Express2Me, novo serviço dos CTT, permite comprar em muitos sites americanos produtos que aqui chegam a uma taxa reduzida. Não diz que assim os CTT ajudam as empresas financiadas por especuladores (Goldman?) a fugir do IVA em Portugal. Muitas delas têm a sede fiscal em Delaware, paraíso fiscal dos EUA. Também não diz se a comissão que os CTT recebe por publicitá-las é declarada cá ou vai para uma *offshore*.

Os balcões dos CTT não têm a segurança física nem informática suficientes para garantir a integridade dos clientes do banco. Em breve

"Nos países civilizados os CTT são do Estado, mesmo que subcontratem lojas em vez de balcões próprios"

na UE pelos canais normais. O governo decidiu multar CTT. Os 150 mil são nada, comparado aos 30 milhões de lucros previstos em 2017. A venda dos CTT foi uma loucura! Nos países civilizados os CTT são do Estado, mesmo que subcontratem lojas em vez de balcões próprios. A distribuição caiu nos últimos anos, com a vinda da net, mas é vital para manter a coesão num país com concentração habitacional em poucas cidades. As outras atividades os rentabilizam.

Os CTT, à maneira dos fundos especulativos, reteve (retém?) o soldo dos reformados, para aumentar o seu fluxo de caixa. Reduziram o quadro, e as filas duplicaram. Já esperei 23min! Os patos-bravos seguiram as normas da Goldman-Sachs para fazer dos CTT uma máquina de lucro fácil, às custas dos clientes, abusando do poder dominante. Retiraram as cadeiras das lojas, para pôr stands a vender não só livros, mas gadgets que lhes dê lucros. Se pelo menos vendessem livros de autores locais! Instruíram

ocorrerá por cá o que ocorreu no Brasil, **assaltos aos balcões** com o maior índice de pagamentos nalguns dias do mês. Se **idosos forem ludibriados, como os lesados do BES**, haverão protestos mas, como sempre, o grande especulador estrangeiro levará o lucro e os contribuintes pagarão o rombo. E os fundos ficarão felizes por morrerem reformados e assim reduzir os gastos públicos, já que os bons alunos não têm a coragem de cortar os tachos por eles criados.

As reguladoras, como ANACOM, ERSE, Bdp devem, como nos países Norte-Europeus, ter no Conselho representantes dos clientes desses serviços, através de **pessoas idóneas dos diferentes distritos**. Os regulamentos devem ser aprovados por estes, de propostas vindas das pequenas associações locais, para impedir o forte lóbi que Cavaco Silva denunciou no seu vital panfleto do DN em 17/02/00.

Passaram-se 15 anos! O governo fala em corrigir erros. É só falar?

ASTROLÁBIO
ORIENTAÇÃO E ESTRATÉGIA, S.A.

ATUALIDADE/opinião

Portugal atacado pelo malware Adwind

A Kaspersky Lab detetou um novo e massivo ataque realizado pelo “backdoor” Adwind Remote Access Tool (RAT). Este “backdoor” multifuncional já foi utilizado contra mais de 1500 organizações e Portugal está entre os 100 países vítimas do mesmo. Estes ataques já impactaram vários setores industriais, incluindo retalho e distribuição, arquitetura e construção, transportes e logística, seguros e serviços legais e consultoria.



FRANCISCO JAIME QUESADO
Presidente da ESPAP – Entidade de Serviços
Partilhados da Administração Pública

DINAMIZAÇÃO ECONÓMICA IMPLICA NOVOS DESAFIOS DE CONVERGÊNCIA

Um contrato social inteligente

Portugal vive tempos complexos e como sempre uma vez mais vai ser fundamental o imperativo estratégico da mudança para agendar uma base sustentada de competitividade para a economia e a sociedade portuguesa. O Orçamento em curso e as políticas públicas associadas deverão ser o primeiro sinal na construção duma verdadeira Agenda de Mudança. A Agenda de Mudança deverá assentar na Inovação e Criatividade como factores centrais de uma nova confiança, de uma ambição global, de uma capacidade de construir soluções para novos

em grande medida pela efectiva responsabilidade nesse processo dos diferentes actores envolvidos – Estado, Universidade e Empresas. No caso do Estado, no quadro do processo de reorganização em curso e de construção dum novo paradigma tendo como centro o cidadão-cliente, urge a operacionalização de uma atitude de mobilização activa e empreendedora da revolução do tecido social. A Reinvenção Estratégica do Estado terá que assentar numa base de confiança e cumplicidade estratégica entre os “atores empreendedores” que atuam do lado da oferta

forma positiva aos desafios de uma Sociedade Civil ansiosa por respostas concretas aos desafios do futuro. Trata-se duma Nova Ambição, em que a aposta na participação e a valorização das competências, numa lógica colaborativa, têm que ser as chaves da diferença.

O Novo Espaço Público deverá ser capaz de apresentar novas soluções de inclusão social. Um país moderno tem que saber integrar de forma positiva os seus cidadãos. A coesão social faz-se pela participação construtiva e tem que haver uma atitude clara de mobilização para esse esforço nacional de

A coesão social faz-se pela participação construtiva e tem que haver uma atitude clara de mobilização para esse esforço nacional de convergência de actuação

problemas. Uma Sociedade da Inteligência. Precisamos dessa atitude em Portugal e por isso impõe-se uma cultura de mudança. Portugal tem que acreditar que há um momento depois de futuro e que a sociedade está preparada para os seus desafios.

Os conhecidos baixos índices de “capital estratégico” no nosso país e a ausência de mecanismos centrais de “regulação positiva” têm dificultado o processo de afirmação dos diferentes protagonistas desta Agenda de Mudança. Independentemente da riqueza do ato de afirmação individual da criatividade, numa sociedade do conhecimento, importa de forma clara “pôr em rede” os diferentes atores e dimensioná-los à escala duma participação global imperativa nos nossos tempos. Apesar dos resultados de iniciativas diversas na área da política pública, vocacionadas para posicionar o território no competitivo campeonato da inovação e conhecimento, falta uma estratégia transversal.

A consolidação do novo papel da Agenda de Mudança entre nós passa

e os cidadãos que respondem pela procura.

Cabe, naturalmente, às empresas um papel claramente mobilizador na afirmação da Agenda Inteligente em Portugal. Pelo seu papel central na criação de riqueza e na promoção de um processo permanente de reengenharia de inovação nos sistemas, processos e produtos, será sempre das empresas que deverá emergir o “capital expectável” da distinção operativa e estratégica dos que conseguirão ter resultados com valor alavancado na competitiva cadeia do mercado. Aqui a tónica tem mais do que nunca que ser pragmática, como demonstram as sucessivas acções externas realizadas recentemente.

O pensador espanhol Daniel Innerarity tem toda a razão. Precisamos de um Novo Espaço Público na Europa e em Portugal. A sociedade portuguesa encontra-se bloqueada e impõe-se um sentido de urgência na emancipação cívica do país. Por isso, em tempo de crise, o Novo Espaço Público terá que ser capaz de responder de

convergência de actuação. A educação na escola tem que forçar a pedagogia e a prática da integração dos desfavorecidos, imigrantes, todos aqueles com défices operativos de participação; têm que ser dinamizadas “acções de demonstração” do apoio à vontade do contributo de todos. Um Programa para a Inclusão Social tem que saber “integrar de facto”.

O Novo Espaço Público deverá ser capaz de projetar novas ideias de competitividade. Está mais do que consolidada a mensagem da urgência da dimensão tecnológica na matriz de desenvolvimento nacional. Um Programa para a Competitividade tem que forçar dinâmicas efetivas de aposta na tecnologia, seja ao nível a concepção de ideias novas de serviços e produtos, seja ao nível da operacionalização de centros modernos rentáveis de produção, seja sobretudo ao nível da construção e participação ativa em redes internacionais de comercialização e transacção de produtos e serviços.

Prémio Científico IBM tem candidaturas em aberto

A IBM Portugal anuncia a abertura das candidaturas ao Prémio Científico IBM 2016. O prazo da 27ª edição deste prémio termina a 31 de março e podem concorrer jovens investigadores portugueses, ou residentes em Portugal há pelo menos três anos, com menos de 36 anos.



PROTÁSIO LEÃO
Coordenador da Pós-Graduação em
Gestão de Recursos Humanos do
ISAG – Business School

Impacto da Gestão da informação nas melhores práticas de Gestão de Pessoas

É inegável o papel atribuído, hoje em dia, à Gestão de Recursos Humanos, na otimização do contributo das pessoas que constituem a empresa para o seu sucesso, traduzido na produtividade, capacidade dos colaboradores a nível multidisciplinar e conhecimento integrado sobre a realidade organizacional. Para este fim, é necessário tirar partido de um

e vários modelos, com o intuito de os ajudar na tomada de decisões semiestruturadas e não estruturadas.

É importante que as empresas tenham consciência que as bases de dados são muito mais do que armazenamento. Se os dados não são processados, não se transformam em informações e não são auditadas, será inviável avaliar a eficiência e eficácia das políticas e práticas da gestão de

É importante que as empresas tenham consciência que as bases de dados são muito mais do que armazenamento

conjunto mais ou menos vasto de ferramentas de gestão de informação, fundamentais para o dia-a-dia da gestão.

Os departamentos de Recursos Humanos estão a aperceber-se dos benefícios de adicionar o “business intelligence” às suas ferramentas operativas existentes, disponibilizando informação estratégica aos seus empregados e gerir, mais efetivamente, todas as matérias relacionadas com os recursos humanos.

Os colaboradores podem visualizar e gerir a sua informação pessoal, através de portais “self-service” e intranets. Os gestores estão apenas a alguns cliques de distância de analisar o desempenho dos trabalhadores e níveis de aptidões.

Atualmente, os sistemas de gestão de informação, de RH deixaram de ser utilizadas apenas com foco meramente analítico e passaram a ser uma ferramenta indispensável a vários membros da organização. Fornece suporte aos órgãos decisores e aos colaboradores, permitindo a visualização de desempenhos e escolha de melhores decisões, redução dos custos e tempo de processamento da informação.

Um sistema de apoio à decisão é um sistema destinado aos gestores organizacionais, que inclui dados, ferramentas analíticas com potencial preditivo

RH, quer na área de Recrutamento e Seleção, quer na área de formação, desenvolvimento pessoal e organizacional ou qualquer outra área.

Qualquer organização necessita de informação para levar a cabo a sua atividade. Esta necessidade varia de acordo com a complexidade das atividades e com as características da organização. Aliado ao conceito de quantidade de informação, surge a expressão utilidade ou o valor da informação.

A introdução de intranets nas empresas origina alterações extremamente importantes, pois a difusão da informação é feita através da rede e não apenas por meio de documento. Com o aumento da informação disponível dentro das organizações, há que evoluir para conceitos de “push” da informação necessária em cada momento. Isto não é necessariamente contrário ao conceito de intranet. Porém, implica intranets assentes em motores de BPM (“business process modeling”) e não intranets estáticas, como se veem habitualmente.

Atualmente, a preocupação central é criar organizações informadas, em vez de automatizadas, e, neste caso, a forma de perspetivar os sistemas de informação assume um papel central.

NEGÓCIOS E EMPRESAS

JOÃO CARDOSO, CEO DA EMPRESA EM PORTUGAL, OTIMISTA

Teleperformance aposta na conquista de clientes internacionais



João Cardoso considera que o mercado português funciona cada vez mais como um motor de inovação, o que abre toda uma série de oportunidades.

A Teleperformance registou, no ano passado, o seu maior crescimento de sempre no mercado português. Para este ano, a aposta assenta na conquista de novos clientes internacionais e na consolidação da taxa de exportação. A empresa assume que Portugal continua a ter um interesse acrescido, tendo em conta que existe uma excelente capacidade de trabalho e é um país com potencial de diferenciação e capaz de integrar a mudança, explicou à Vida Económica João Cardoso, CEO da Teleperformance Portugal.

GUILHERME OSSWALD
guilherme@vidaeconomica.pt

Vida Económica – De que forma as inovações desenvolvidas têm permitido aumentar a produtividade e a eficiência da organização?

João Cardoso – Portugal é cada vez mais um motor de inovação e a Teleperformance tem desenvolvido um série de ferramentas analíticas que ajudam a gerir os projetos de cada cliente. O TP Compass, por exemplo, é uma ferramenta que aumenta a eficiência operacional, uma vez que permite a mobilidade das equipas de gestão no piso de produção. Por outro lado, a eficiência da organização é um dos valores chave da organização. Portugal foi escolhido para acolher o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento do grupo, que inclui o Customer Experience Lab, dedicado ao estudo das tendências, de comportamento

do consumidor e níveis de satisfação em diferentes países e setores de atividade.

VE – Como se consegue promover o país como um destino atrativo para trabalhar?

JC – Portugal tem mostrado uma excelente capacidade de trabalho e, tendo em conta os últimos anos, com especial destaque para o ano passado com a realização do WebSummit, sendo cada vez mais aqueles que procuram o nosso país para passar férias, trabalhar ou fazer negócios. A melhor forma de promover Portugal como um destino atrativo é através da nossa capacidade de inovar, de sermos um país com elevada capacidade de diferenciação e capaz de integrar a mudança. O facto de trabalharem connosco pessoas de origens tão distintas também promove a atratividade da cultura portuguesa e, por essa razão, Portugal é considerado pelos colaboradores estrangeiros como um país seguro para viver e com qualidade de vida. Paralelamente, há que ter um projeto profissional de qualidade e que seja desafiante. O que fazemos é promover oportunidades de trabalho que se materializem numa carreira para as pessoas que escolheram o nosso país para passar alguns anos ou mesmo o resto das suas vidas.

VE – A Teleperformance Portugal tem recebido vários prémios...

JC – O ano passado ficou marcado pelo recebimento de vários prémios, desde logo, a distinção atribuída pelo Contact Center World. O facto de termos o centro com o melhor design da Europa é sinónimo de modernidade e inovação, traços determinantes na cultura da Teleperformance Portugal. Ao mesmo tempo, a empresa tem mostrado a sua capacidade ao ser percursora na criação de uma experiência omnicanal para o cliente e a integração das redes sociais nessa realidade é uma das nossas prioridades há mais de cinco anos. Terminámos o ano com a Customer Contact

Portos da Madeira batem recordes

Os portos da Madeira registaram um crescimento de 5% na carga movimentada, no ano passado, para mais de 1,3 milhões de toneladas. Este resultado traduziu a marca em cinco anos. A carga contentorizada aumentou 5%, enquanto na carga convencional se registou um acréscimo de 42%, face ao ano passado. A carga importada excedeu largamente a exportada. No Porto do Caniçal foi onde se verificou o maior movimento, com mais de 980 mil toneladas.

Association, a maior associação de contact center da Europa, a eleger-nos como o melhor centro para trabalhar. Temos apostado fortemente na melhoria das condições de trabalho, remunerações e programas de crescimento profissional. Somos uma empresa sólida onde se pode construir uma carreira de sucesso.

Cultura de inovação e integração

VE – Como é gerir uma equipa constituída por pessoas de 82 países e 28 línguas?

JC – Na verdade, atrair profissionais estrangeiros é uma necessidade constante para a Teleperformance Portugal, uma vez

que fornecemos, a partir de Lisboa, serviços para vários países e para grandes clientes multinacionais. Procuramos sempre recrutar pessoas com vocação para a função e proporcionamos todas as condições de um bom acolhimento, que inclui atividades desportivas, competições e programas de convívio para que a sua vivência em Portugal possa ser o mais completa possível, quer profissional, quer socialmente. Fechámos o ano com uma equipa de 7600 colaboradores, sendo que cerca de 50% são estrangeiros. Temos muita experiência na gestão de operações internacionais e podemos dizer que somos a empresa mais multicultural em Portugal e estamos, certamente, no top cinco europeu.

PUB

COLEÇÃO INVERNO
simplefruit®
 by fonte viva

DIAS SEMPRE SAUDÁVEIS.
www.fonteviva.pt
808 290 000
comercial@fonteviva.pt

água
pura e fresca

bebidas quentes
café e chá

fruta
fresca

NEGÓCIOS E EMPRESAS

Essência do Vinho recebeu 20 mil visitantes

Os "wine lovers" já podem marcar na agenda a data de nova edição do evento Essência do Vinho – Porto: 22 a 25 de fevereiro de 2018, como sempre, no Palácio da Bolsa. Neste domingo terminou a 14ª edição, que registou mais de 20 mil visitantes. Esta 14ª edição foi a mais internacional de todas. Muito perto de 30% dos visitantes foram estrangeiros.



Exposição "Quando o vinho encontra a arte"

A Ageas Seguros alia-se à cultura e às artes para a exposição "Quando o vinho encontra a arte" é uma mostra de pintura de Isabel Pinheiro, que inaugurou no passado dia 1 de março, no Espaço Cultura Ageas, no Parque das Nações, em Lisboa, e aí ficará patente até dia 31 de março.

Espanha e Portugal à mesa no Museu de Portimão

Dois cozinheiros e três artistas de duas nacionalidades apresentaram-se ao público algarvio esta semana, a 3 e 4 de março, no espaço do Museu de Portimão.

O terceiro ciclo de ações do projeto "Fazer Render o Peixe" decorre no final da primeira semana de março e começa com um jantar do "chef" estrelado Fernando Agrasar del Rio a que se pode aceder através de inscrição. O proprietário do restaurante galego "As Garzas", na Costa da Morte, especialista na arte de confeccionar produtos do oceano, aceitou o repto de cozinhar com produtos do Algarve neste projeto financiado pelo Programa 365 Algarve.

Miki Leal, Prémio BMW da Pintura 2016 e atual bolseiro

da Real Academia Española, em Roma, junta-se também à espanhola Beatriz Lobo e à portuguesa Bela Silva para a mostra "À Volta da Mesa", que reúne trabalhos de cerâmica nascidos de "Mar e Montanha", o programa de residências da Associação Aspas e Parênteses que decorreu em 2015. Integrando este projeto está também Bela Silva, ceramista portuguesa residente em Bruxelas, que tem em "Fazer Render o Peixe" a oportunidade de reencontrar o seu parceiro, o "chef" pasteleiro Francisco Siopa, com quem colaborou no "Mar e Montanha".

Siopa, responsável pelas sobremesas no Fortaleza do Guincho de Cascais na época de Antoine Westermann, estará a 4 de março no

Museu de Portimão, a apresentar o seu trabalho como artesão chocolateiro, estando ainda prevista a realização de um almoço a quatro mãos em parceria com o restaurador Emídio Freire.

"Fazer Render o Peixe" em Portimão é promovido pelo Município de Portimão, com a direção artística da Associação Aspas e Parênteses. Para além de ser um projeto realizado no âmbito do "Programa 365 Algarve", uma iniciativa conjunta dos ministérios da Economia (com a Secretaria de Estado do Turismo) e da Cultura, financiada pelo Turismo de Portugal, é apoiado pela Docapesca, Escola de Hotelaria de Portimão e pela Comissão Vitivinícola do Algarve.



Chef Fernando Agrasar del Rio.

Caminha com crescimento de 35% no movimento de turistas

É cada vez maior o número de turistas que procuram Caminha. O concelho foi o segundo, no contexto do Alto Minho, com mais turistas em 2015. Em toda a província do Minho, Caminha é agora o sexto destino mais visitado pelos turistas, apenas ultrapassado por Braga, Guimarães, Viana do Castelo, bem como por Terras do Bouro (Gerês) e Espinho. Os números são oficiais e estão publicados no Anuário Estatístico da Região Norte de 2015. De acordo com o documento, o aumento da procura de alojamentos turísticos, face a 2014, foi de 35%, e o retorno para a economia local foi também significativo. Os proventos da hotelaria no concelho de Caminha em 2015 superaram os 2,2 milhões de euros.

Segundo os números do Anuário Estatístico da Região Norte, um documento do Instituto Nacional de Estatística, 33 231 turistas pernoveram no concelho de Caminha em 2015, o que representa a segunda posição a nível distrital, com um crescimento de 35% face ao ano anterior. No "top 5" distrital (Viana,

Caminha, Vila Nova de Cerveira, Ponte de Lima e Valença), Caminha foi também o município que mais cresceu de 2014 para 2015.

Com o resultado de 2015, Caminha deixou de ser o terceiro município com mais turistas no Alto Minho para passar a ser o segundo. À frente ficou apenas Viana do Castelo, a capital do distrito, com 85 895 turistas.

Em todo o Minho, Caminha passa para o sexto lugar dos destinos mais procurados.

Segundo Miguel Alves, Presidente da Câmara de Caminha, "estes números tornam evidente

o acerto da estratégia que vem sendo seguida. A aposta na Cultura, a qualificação dos eventos, o reforço da comunicação no país e no estrangeiro, a melhoria do espaço público, a recuperação do património e o diálogo permanente com os agentes económicos, que contribuem com investimento e divulgação dos seus equipamentos, começam a dar frutos extraordinários. Está à vista de todos: o concelho de Caminha recupera turistas, dimensão e prestígio."

Em todo a província do Minho, Caminha é agora o sexto destino mais visitado pelos turistas

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

Alterações aos apoios aos jovens agricultores

Pretendo apresentar uma candidatura ao programa de apoio a jovens agricultores no próximo período de candidaturas, mas tive conhecimento de que houve alterações à legislação aplicável. Em que consistem?

A principal alteração ocorrida no passado mês de Janeiro à legislação da Ação 3.1 Jovens Agricultores do PDR 2020 refere-se ao valor do apoio.

Se inicialmente existia um prémio base de 15.000€ por jovem agricultor, ao qual podia acrescer majorações, num máximo de 31.250€ (para investimentos superiores a 140.000€), com a nova legislação o prémio base foi aumentado para 20.000€, podendo ser acrescido de:

- € 5000 se o investimento for igual ou superior a € 100.000 por jovem agricultor;
- € 5000 no caso de jovem agricultor se instalar em regime de exclusividade, isto é, se o jovem agricultor não tiver outra ocupação regular no período normal de trabalho, remunerada ou não, e obtiver os seus rendimentos exclusivamente da atividade agrícola, sem prejuízo de auferir apoios públicos e outros rendimentos que não decorram de atividade profissional.

Outras alterações ocorridas referem-se ao valor do investimento mínimo, que desceu de 55.000€ por jovem agricultor para 25.000€ por jovem agricultor (mantendo-se o valor máximo de 3.000.000€ por beneficiário), e aos critérios de seleção. Inicialmente, as candidaturas eram hierarquizadas de acordo com 2

critérios: aquisição da titularidade da exploração agrícola ou de qualquer das suas unidades através da bolsa de terras; instalação em regiões nas quais se verificou perda de população intercensitária. Com a alteração ocorrida, apenas se mantém como critério a "aquisição da titularidade da exploração agrícola ou de qualquer das suas unidades através do Banco Nacional de Terras ou outras iniciativas públicas de facilitação do acesso à terra", tendo sido acrescentados os critérios de "localização da exploração", "nível de qualificação e formação agrícola do candidato", "forma e regime de instalação do candidato" e "participação como associado em organização ou associação de produtores reconhecido, em cooperativa agrícola ou noutra entidade de natureza associativa agrícola que assegure a comercialização da produção dos seus associados".

No final de Fevereiro ocorreu uma nova alteração à legislação, sendo de relevar a modificação da exigência ao nível da aquisição de formação agrícola adequada.

Inicialmente, quando o promotor não tivesse formação agrícola adequada, deveria realizar:

1. formação com base nas unidades de formação de curta duração do referencial de formação 621312, de nível 4, constituída pelo código 7580, de 50 horas de formação, no

prazo máximo de 12 meses a contar da data de aceitação da concessão do apoio;

2. formação agrícola complementar na área de produção agrícola ou animal diretamente relacionada com o investimento ou de gestão, com um mínimo de 150 h (formação-ação ou formação modular do CNQ) ou recorrer aos serviços de aconselhamento agrícola, no prazo máximo de 24 meses a contar da data de aceitação da concessão do apoio.

Com a alteração de Fevereiro, o recurso aos serviços de aconselhamento agrícola torna-se obrigatório, ou seja, os promotores passam a ser obrigados a adquirir a formação de curta duração referida na alínea a), a formação complementar mínima de 150 h (em formação modular ou formação-ação) também já referida, no prazo máximo de 24 meses, e ainda a formação complementar por recurso aos serviços de aconselhamento agrícola nos termos do sistema de aconselhamento agrícola e florestal.

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

Sibec

NEGÓCIOS E EMPRESAS**“PARA ONDE VAI A ECONOMIA PORTUGUESA” – INDICADOR COMPÓSITO****A atividade económica portuguesa acelera no último trimestre de 2016**JOÃO VERÍSSIMO LISBOA
MÁRIO GOMES AUGUSTO

Depois de iniciar o ano 2016 com uma quebra e um crescimento tímido nos 2.º e 3.º trimestre, a economia portuguesa acelera no último trimestre de 2016, a avaliar pelo indicador composto que temos vindo a construir para acompanhar a evolução da atividade económica portuguesa. Este indicador é construído com base na opinião de oito economistas de reconhecida idoneidade e nas séries estatísticas definitivas disponibilizadas pelo INE e Banco de Portugal relativas ao PIB, taxa de desemprego, índice harmonizado de preços no consumidor, exportação de bens e serviços, indicador de sentimento económico, vendas a retalho, vendas de viaturas comerciais pesadas, vendas de cimento e investimento. A Figura 1 mostra a evolução deste indicador desde 1996 até ao 4.º trimestre de 2016.

Apesar de o indicador composto



que temos vindo a construir apresentar uma tendência crescente a partir do 2.º trimestre de 2013, ainda se situa cerca de 12 pontos abaixo do valor observado no início de 2008 (ano em que se sentiu com maior intensidade a crise económica e financeira e se iniciou a queda continuada do indicador). Contudo, os últimos trimestres de 2016, e em particular o 4.º, têm dado um contributo importante para que nos aproximemos

dos valores observados no período pré-crise.

No 4.º trimestre de 2016 registou-se uma evolução muito positiva no nosso indicador, quer em relação ao trimestre anterior (+10,72%), quer

em relação ao trimestre homólogo do ano anterior (+12,39%) (vide Quadro 1). Esta evolução positiva em relação ao trimestre anterior é suportada pelas séries que entram na sua construção, com exceção do índice das vendas de cimento, em que se registou uma quebra, e da taxa de desemprego, que se manteve sem alteração, sendo de destacar o contributo da evolução das exportações, do índice das vendas a retalho, do investimento em capital fixo em percentagem do PIB, do PIB, do índice de venda de viaturas comerciais pesadas e do indicador de sentimento económico. Já a evolução observada em relação ao trimestre homólogo do ano anterior é suportada por todas as séries estatísticas, sem exceção, que

entram na construção do nosso indicador composto.

Como se pode observar pela Figura 1, o indicador composto que temos vindo a construir para avaliar a evolução da atividade económica portuguesa tem apresentado uma tendência crescente a partir do 2.º trimestre de 2013, apesar de no 1.º trimestre de cada ano se ter registado sempre uma quebra no indicador em relação ao trimestre anterior. Será que este comportamento se repete no 1.º semestre de 2017, ou, finalmente, a economia portuguesa entrou numa rota continuamente crescente? Aguardemos, assim, o comportamento deste indicador no próximo trimestre para podermos confirmar a sua evolução.

Quadro 1: Análise comparativa

4.º trimestre de 2016	Valor do indicador		Em relação ao trimestre anterior	Variação (%)
	3.º trimestre de 2016	Trimestre homólogo do ano anterior		
73,20	66,11	65,13	10,72	12,39



FISCALIDADE

Pós-Graduação ISAG 2017

OBJETIVOS

- Proporcionar uma valorização profissional potenciadora de uma melhor integração e/ou desempenho da ação empresarial no domínio da Fiscalidade.
- Colocar ao dispor dos participantes os conhecimentos e as metodologias necessárias para apreenderem as questões fiscais relevantes numa concreta operação, bem como as soluções “típicas” dos vários regimes fiscais.

COORDENADOR

Professor Especialista Emanuel Lima

Licenciado em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto. Pós-Graduação em Estudos Europeus pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. Curso de Especialização em Sistemas Fiscais e Medidas Antifraude pela Faculdade de Ciências Jurídicas e do Trabalho da Universidade de Vigo. Especialista na área da Contabilidade e Fiscalidade, no Instituto Superior Politécnico GAYA. Docente do Ensino Superior na área da Fiscalidade. Consultor na Abreu Advogados. Árbitro em matéria tributária do Centro de Arbitragem Administrativa – CAAD. Membro da Comissão do Colégio de Especialistas dos Impostos sobre o Consumo da Ordem dos Contabilistas Certificados. Autor do “Imposto sobre o Valor Acrescentado”.

DESTINATÁRIOS

- Quadros superiores de empresas, diretores financeiros e controllers
- Diretores de fiscalidade e consultores
- Revisores oficiais de contas
- Fiscalistas, juristas e advogados
- Gestores de projeto, bem como quaisquer outros profissionais que pretendam complementar a sua formação de base com conhecimentos na área da Fiscalidade

DURAÇÃO

Duração: 180 Horas

O curso decorre de março a julho de 2017.

Candidaturas abertas até dia 17 de março. As aulas decorrem em período pós-laboral: 2.º, 3.º e 5.º das 19H30 às 22H30.

CORPO DOCENTE

Professora Carla Sousa; Professor Rui Gonçalves; Professor Rui Valente; Professor Emanuel Lima; Professor António Ribeiro; Professora Rosa Areias; Professor Ana Reis; Professora Clara Dithmer; Professora Laura Araújo



+ Informações em www.isag.pt | programasexecutivos.isag.pt
Email: ingressos@isag.pt | Telf. 220 303 200



Sonae Sierra oferece cinema gratuito para toda a família

A Sonae Sierra vai levar a cabo, em 17 centros comerciais de Portugal Continental e ilhas, a exibição de sessões de cinema gratuitas dirigidas a toda a família. O encontro está marcado para as 11 horas de todos os domingos, e, no caso do ArrábidaShopping, às 19 horas.

A iniciativa, que decorre ao longo de todo o ano, arranca a 5 de março nos Centros Colombo, Vasco da Gama, CascaisShopping, NorteShopping, 8.ª Avenida, ArrábidaShopping, CC Continente Portimão, Estação Viana Shopping, LoureShopping, MadeiraShopping, Parque Atlântico, RioSul Shopping, Serra Shopping, GaiaShopping e MaiaShopping e, numa segunda fase, nos Centros AlgarveShopping e LeiriaShopping.

Por o cinema ser uma das expressões de cultura com maior procura e adesão por parte dos portugueses, este ano, sete centros comerciais juntaram-se a estas sessões de cinema que decorrem ao longo de todo o ano. A Sonae Sierra promove esta iniciativa com o objetivo de proporcionar momentos de lazer e diversão a todos os visitantes destes Centros Comerciais.

A cada 15 dias, os visitantes dos centros terão oportunidade de ver um filme diferente, sendo que nos Centros Colombo, Vasco da Gama, CascaisShopping, NorteShopping (a partir de abril) e ArrábidaShopping será exibido todos os domingos um filme diferente: “Cegonhas 2D”, “12 Anos Escravo”, “Capitão América” e “Avengers – Age of Ultron” são alguns dos primeiros títulos a serem exibidos.

Para aceder a estas ofertas, todos os interessados deverão aceder à plataforma da PromoFans, disponível em www.promofans.pt, e criar o seu registo. A promoção é limitada ao número de lugares por sessão e sala, não acumulável com outras promoções em vigor, e é válida para 4 pessoas.

IP Leiria lidera projeto europeu inovador

O MARE-IPLeiria, unidade de I&D do Politécnico de Leiria, lidera o projeto europeu AMALIA (Algae-to-Market Lab IdeAs), que visa valorizar as algas do Noroeste da Península Ibérica e criar produtos alimentares inovadores, rações com potencial para estimular o sistema imunitário de peixes e camarões em aquacultura, extratos para a indústria cosmética e novos medicamentos.

Preço das casas no Algarve Lisboa sobe 4%

Ainda que os preços das casas estejam a subir nas três regiões analisadas pelo Portuguese Housing Market Survey (PHMS), Algarve e Lisboa são aquelas onde o aumento deverá ser mais acentuado ao longo dos próximos 12 meses. Estimam os mediadores e promotores imobiliários um crescimento do preço da habitação de cerca de 4% nestas duas regiões. Na região do Porto prevê-se uma subida mais lenta.

Empresas portuguesas desconhecem diretiva europeia para evitar atrasos de pagamentos

A maioria (56%) das empresas portuguesas reconhecem ainda não estarem familiarizadas com a Diretiva Europeia dos Atrasos de Pagamento, iniciativa da Comissão Europeia destinada a resolver, ou pelo menos reduzir, os problemas causados pelos atrasos de pagamento.

De acordo com o “European Payment Report 2016”, estudo realizado pela Intrum Justitia e que reúne dados de milhares de empresas na Europa, entre as empresas portuguesas que afirmam ter conhecimento daquela diretiva europeia, 42% confirmam nunca a terem aplicado, optando assim por não exercerem o direito de cobrança, no

mínimo, 40 euros por fatura mais juros em caso de atraso de pagamento em transações entre empresas (B2B) e setor público.

“Esta diretiva europeia foi transposta para a legislação nacional em 2013 [DL 62/2013], mas é ainda muito reduzido — apenas 5% — o número de empresas que, tendo conhecimento dos direitos que a mesma confere, indicam que a aplicam sempre. Acreditamos que uma das razões que explicam este fenómeno pode ser o receio das empresas em ferir relações comerciais ao exercerem os seus direitos”, refere Luís Salvaterra, diretor-geral da Intrum Justitia.

O mesmo estudo refere ainda

que 75% das empresas portuguesas não notaram qualquer impacto resultante da implementação da Diretiva Europeia dos Atrasos de Pagamento, enquanto apenas 7% reconhecem que a medida contribuiu ativamente para uma redução dos atrasos.

Instadas a pronunciarem-se sobre se seria benéfico para os seus negócios que a regulação da União Europeia contra os atrasos de pagamento se aplicasse também aos consumidores finais, apenas 11% das empresas nacionais responderam afirmativamente, ao passo que 42% indicaram não vislumbrar vantagens na implementação de tal medida.



A Diretiva Europeia dos Atrasos de Pagamentos foi transposta para a legislação nacional em 2013.

PME prejudicadas por pagamentos em atraso



Os atrasos de pagamento e as consequências desses atrasos para as empresas em Portugal e na Europa estiveram em análise na conferência “Empresas Saudáveis — Como inspirar Pessoas e Organizações”, que contou com a presença de Luís Salvaterra, diretor-geral da Intrum Justitia Portugal.

De acordo com um estudo recente da Intrum Justitia, não receber nos prazos gera problemas de liquidez.

“Uma grande percentagem de empresas portuguesas (33%) dizem que poderiam contratar mais colaboradores se os seus clientes pagassem mais rápido, levando ao aumento dos postos de trabalho e mais de

metade dos participantes (52%) dizem que os atrasos de pagamento têm um impacto médio-alto para o crescimento do negócio. Se uma empresa não recebe no prazo, as consequências podem ser graves, podendo mesmo ameaçar a sua sobrevivência”, revela Luís Salvaterra.

Recorde-se que mais de 99% do tecido empresarial português é formado por PME.

“A resolução do problema dos atrasos nos pagamentos seria uma oportunidade para milhões de europeus no que respeita à criação de postos de trabalho”, conclui o mesmo responsável.

ESTUDO DA COFACE REVELA

Atrasos de pagamentos agravam-se no Brasil



O primeiro estudo sobre o comportamento de pagamentos no Brasil, efetuado junto de mais de 120 empresas e realizado pela Coface, revela que as mesmas ainda enfrentam um ambiente difícil. O ano 2017 está apenas no início, mas as previsões para o PIB são fracas. Apesar de ser esperada uma saída da recessão, o crescimento deve rondar meramente os 0,4%.

Quase metade das empresas reportaram uma deterioração nas experiências de pagamento, devido a dificuldades financeiras por parte dos seus clientes.

A concessão de prazos de crédito aos clientes é uma prática comum no Brasil.

Praticamente todas as empresas da amostra (97%) oferecem esta possibilidade aos seus clientes. A competitividade de mercado é referida como a principal razão para esta prática, visto que, de forma algo surpreendente, poucas empresas citaram dificuldades de libertação de fundos por parte dos seus clientes.

O ambiente de incerteza que se vive em termos económicos lança uma sombra sobre os comportamentos no que toca a pagamentos.

A vasta maioria das empresas brasileiras (78%) acreditam que a negociação amigável é a ferramenta mais eficaz na resolução de situações de incumprimento.

NOVO EDIFÍCIO DA ESCOLA SUPERIOR DE CIÊNCIAS EMPRESARIAIS FOI INAUGURADO EM VALENÇA

Institutos politécnicos são universidades de ciências aplicadas

“O nome de institutos politécnicos castiga-nos, injustamente” – afirmou Rui Teixeira. O presidente do Instituto Politécnico de Viana do Castelo destacou o papel do ensino politécnico no desenvolvimento das regiões durante a inauguração do novo edifício da Escola Superior de Ciências Empresariais que decorreu, há dias, em Valença.

“Na Finlândia, na Holanda, que ainda há dias visitámos, aqueles que fazem o que nós cá fazemos chamam-se universidades de ciências aplicadas. Não se entende, de igual forma, que nos esteja vedada, por meras razões administrativas, a possibilidade de conferirmos o grau de doutor” – afirmou Rui Teixeira perante o Presidente da República.

Segundo referiu, o ensino superior politécnico paga os custos da interioridade, sendo, por outro lado, também, o último travão à desertificação do país; mas pagamos, igualmente, os custos da litoralidade, desta feita, não por falta de alunos, mas por sermos fortemente castigados pelo facto de o valor, socialmente percebido, do ensino superior politécnico estar, injustamente, depreciado.

Escola Superior de Ciências Empresariais está numa região nevrálgica da logística

“A escola que agora inaugura-

mos, a Escola Superior de Ciências Empresariais, privilegia o facto de se localizar numa zona nevrálgica da logística nacional, com a maior fronteira terrestre em volume de mercadorias rodoviárias e a 50 km do maior porto de exportação para o Mercosul. Estamos, por isso, centrados na Logística e Distribuição, nas Contabilidades e Fiscalidade, incluindo a Ibérica, nas Ciências Empresariais, no Marketing e na Comunicação Empresarial” – afirmou o presidente do IPVC.

“Em Ponte de Lima, na Escola Superior Agrária, cuidamos, antes de mais, da sustentabilidade nos territórios de baixa densidade. Queremos pôr à vista que o meio rural é, hoje, um ambiente onde se pode nascer e viver com excelente qualidade de vida, longe, portanto, da subsistência tradicional.

No tempo da fibra ótica e das TIC o meio rural pode receber indústrias limpas, que ainda há muito pouco tempo era impensável que lá pudessem instalar, com menores custos e maior qualidade de vida do que quando instaladas em entornos citadinos”.

“Cuidamos, ainda, de toda a agricultura, desde a biológica à de precisão, desenvolvemos a biotecnologia, cuidamos do ambiente” da água, da paisagem e da gestão dos territórios. Olhamos os diversos tipos de turismo, com destaque para o de habitação e em espaço rural, onde este Alto Minho tem sido pioneiro e inovador. O vinho e a gastronomia são áreas olhadas por nós como áreas sedentas de conhecimento, com vista ao acréscimo do seu valor.

As nossas Escolas Superiores de



O IPVC ficou em primeiro lugar na execução do QREN obtendo financiamento para a Escola de Ciências Empresariais de Valença e para a Escola de Desporto e Lazer de Melgaço.

Saúde e de Educação, em Viana, são referências de excelência, centradas, também, na especificidade das suas áreas, e a Escola Superior de Tecnologia e Gestão é, por sua vez, o grande repositório do conhecimento tecnológico na região” – acrescentou Rui Teixeira.

Qualificação deve ser o destino natural do processo educativo

Para Rui Teixeira, hoje não há idade para ir à escola. “Um cidadão com 40 anos terá 20 e muitos a 30 de trabalho pela sua frente, pelo que deve, até por responsabilidade social, qualificar-se. Ele custa muito mais à sociedade se não o fizer.

A obtenção de um diploma de qualificação, superior ou não, tem de tornar-se o destino natural do processo educativo e um permanente apelo da própria ética social. Este é, também, um contributo para o combate às consequências de uma das grandes tragédias que vivemos e que parece correr silenciosa ou apenas debaixo do olhar atento de muito poucos, ainda, e que se chama natalidade. Esta atrapalhara, sem apelo e decisivamente, o nosso futuro se não mudarmos socialmente a atitude perante a mesma” – disse Rui Teixeira.

De acordo com Rui Teixeira, nos últimos 30 anos, cerca de 16 000 pessoas fizeram com o IPVC a sua mobilidade social pela ob-

tenção de um diploma de ensino superior.

“As Câmaras Municipais e outras instituições da administração mais central, mais regional ou mais local, as IPSS, empresas de múltiplas áreas ou atividades encontram na nossa missão de servir e no seu desejo de vencer a plataforma de suporte ao desenvolvimento de todos. Temos participado, nos últimos anos, num valor médio de 12 a 13 milhões de euros em projetos de desenvolvimento, quase sempre em parcerias, o que não é pouca coisa para uma instituição que recebe, do Orçamento do Estado, à roda dos 12 milhões de euros por ano” – acrescentou o presidente do IPVC.



Ao descerrar a placa de inauguração, o Presidente da República foi acompanhado por Rui Teixeira, Jorge Mendes, presidente da Câmara de Valença, e João Paulo Vieito, diretor da Escola de Ciências Empresariais.



Para Rui Teixeira, qualificar os portugueses são os novos Descobrimentos: “É a epopeia que nos cabe, enquanto geração”.

Governo estuda novas candidaturas para “business angels”

O Governo está a considerar a hipótese de lançar um novo concurso para os “Business Angels”, sobretudo devido ao elevado número de candidaturas recebidas na fase agora concluída e que se cifrou num total de 33 milhões de euros, entre fundos públicos e privados. O objetivo é apoiar empresas em fase de arranque e que respeitam a investimentos de valor relativamente reduzido. Os apoios são para entidades com um potencial de crescimento elevado e é da responsabilidade do Ministério da Indústria.

Porto recebe segunda edição do Generix 4U

A Generix Portugal está a organizar a segunda edição do Generix 4U, (r)evolução digital, evento a ter lugar no próximo dia 7 de março, na Casa da Música, no Porto, das 9 horas às 14 horas. O evento conta com a participação das empresas Staples, ERT Têxtil, Sika Portugal e Alliance Healthcare.



RICARDO BRAMÃO, DIRETOR DO TALKFEST, CONSIDERA

Festivais de música promovem marca Portugal

FERNANDA SILVA TEIXEIRA
fernandateixeira@vidaeconomica.pt

Agendado para a próxima semana, a sexta edição do Talkfest - International Music Festivals Forum irá reunir em Lisboa os principais atores nacionais e internacionais da indústria. Tendo como principal objetivo promover e discutir o panorama dos festivais de música em Portugal, a edição deste ano será a “consolidação” do evento, adianta o diretor do evento, Ricardo Bramão.

Para além do Talkfest, a Aporfest organizará também, já no próximo dia 16 de março, a segunda edição dos Iberian Festival Awards, que este ano terá como palco o Museu de Arte Contemporânea de Barcelona.

Entre as conferências previstas, contam-se as subordinadas aos temas “As marcas e os festivais à boleia dos criativos nas redes sociais para fidelizarem o seu público”, “Os festivais como veículo turístico e fluxos de público das “novas” cidades”, “A (im)previsibilidade do fator tempo para a gestão de um festival de música outdoor” e a “Evolução audiovisual nos festivais”, entre outros.

Contando com mais de 90 oradores, alguns dos quais internacionais, a edição deste ano irá ainda abordar a “Gestão dos direitos conexos e de autor nos festivais”,



Ricardo Bramão é reconhecido no “Círculo de Inovação” como um dos 100 melhores empreendedores jovens de Portugal.

a “Importância da área alimentar nestes eventos” e a “Ligação do mesmo ao turismo de Portugal”, entre outros temas.

O ano da consolidação

Em declarações à ‘Vida Económica’, Ri-

cardo Bramão afirma que este é um ano de “consolidação” para o Talkfest e lembra que o evento “cresceu muito” nos últimos anos. “O Talkfest é um evento único, não existe na Europa um evento específico desta forma, onde as pessoas não vêm apenas ouvir música, vêm também experienciar, potenciando-se desta forma a interação entre público e oradores”.

Salientando que o objetivo passa por “crescer muito mais” para assegurar a sustentabilidade do evento, o diretor admite que o festival “ainda não é rentável” e que, apesar de ser considerado um evento de interesse cultural pelo Ministério da Cultura, o mesmo “precisa de ser cada vez mais apoiado”. Justificando esta necessidade, Ricardo Bramão refere que “instituições de turismo, como o Turismo de Portugal, também têm tirado partido da crescente adesão de estrangeiros aos festivais de música portugueses”, percebendo que estes eventos podem ser “uma fonte de promoção da marca Portugal”. Além disso, o nosso país tem “um grande número de festivais de música e de diferentes estilos”, o que também contribui para este aumento.

Ricardo Bramão é reconhecido no “Círculo de Inovação” como um dos 100 melhores empreendedores jovens de Portugal.



NUNO TOMÁS

Managing Director da Ayting Portugal

Alterações no IMI: mais imposto, maior subjetividade

O Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) tem desempenhado um papel chave na estratégia fiscal, sendo uma fonte significativa de receita, o que vem justificar o conjunto de alterações legislativas que tem sofrido nos últimos anos. Especial destaque, neste âmbito, para a Avaliação Geral do Património Urbano e para a extinção da Cláusula de Salvaguarda no valor de imposto pago em 2015, que tornou os contribuintes mais vulneráveis ao aumento do IMI.

De acordo com os dados da Direcção-Geral do Orçamento, 2015 representou o recorde na receita fiscal obtida com o IMI, excedendo os 1533 milhões de euros. Falando especificamente do total da receita dos Municípios da Região Norte nos últimos dois anos (2014 e 2015), 34% é oriunda de impostos, representando o IMI em 2015, por si só, 50% da receita fiscal destes municípios, segundo os dados da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte.

É neste contexto que surge o Adicional ao IMI no Orçamento de Estado para 2017, introduzindo um elemento

de progressividade no pagamento do imposto, em que o peso do imposto varia consoante o valor dos imóveis detidos pelo contribuinte. O Adicional ao IMI tem por base o valor total do património, somando os valores patrimoniais dos vários artigos, considerando apenas os imóveis afetos a

habitação e terrenos para construção, independentemente da sua afetação.

A regra base aponta que, após a aplicação da dedução de 600 mil euros a pessoas singulares e heranças indivisas, se aplique uma taxa de 0,4% às pessoas coletivas, e de 0,7% às pessoas singulares e heranças indivisas, sendo aplicada uma taxa marginal de 1% a patrimónios de pessoas singulares que excedam o um milhão de euros de VPT.

À primeira vista, as empresas não são impactadas com este adicional, uma

vez que foram excluídos os imóveis classificados como comerciais, industriais ou para serviços, mas isso não é bem verdade. Por um lado, porque, ao contrário do Imposto do Selo, os terrenos para construção contemplados não são apenas os para habitação, podendo ser

abrangidos terrenos independentemente do tipo de afetação. Por outro lado, empresas de alguns setores, caso do imobiliário, são proprietárias de imóveis para habitação, sendo portanto abrangidas e de forma agravada, porque

não usufruem do benefício da dedução dos 600 mil euros para pessoas singulares e heranças indivisas, logo pagam o adicional desde o primeiro euro.

Esta medida surge depois de, durante o Verão de 2016, se ter anunciado uma nova medida com impacto no

cálculo do Valor Patrimonial Tributário (VPT), que viria a aumentar o coeficiente de qualidade e conforto de 1,05 para 1,2. Em causa estava o aumento do majorativo “localização e operacionalidade relativas”, que passou a poder ir até 0,2, com base em questões ligadas à exposição solar e vistas privilegiadas dos imóveis avaliados destinados à habitação. Introduziu-se assim uma maior margem para subjetividade na avaliação dos imóveis, tornando a opinião do perito num elemento determinante, o que coloca em causa o princípio da uniformidade.

Conjugando a incerteza associada à introdução de elementos subjetivos no cálculo do imposto, com a criação de um imposto adicional associado, é compreensível que os contribuintes tenham algumas incertezas quanto a esta matéria. Exactamente por isso é que se torna cada vez mais imperativo estar devidamente informado sobre as características do imposto, para poder agir de forma a garantir uma maior eficiência fiscal.

As empresas poderão ser impactadas pelo adicional ao IMI+

NEGÓCIOS E EMPRESAS/PME

Multilem desenvolve espaço Samsung em Barcelona



A Multilem desenvolve espaço inovador da Samsung na Praça Catalunha. A empresa foi o parceiro escolhido da Samsung para criar o espaço de demonstração da nova aplicação da Samsung Pay, um espaço de 150 m2 na praça da Catalunha que consiste num showroom aberto ao público.

Primavera BSS lança no mercado novo software

A Primavera BSS lançou no mercado nacional o Jasmim, uma nova marca de software de gestão e faturação online desenvolvido em tecnologias Cloud Native. O Jasmim é direcionado a empreendedores, PME e "startups", que congrega uma gestão comercial completa, integração com loja do Facebook e indicadores de apoio à gestão, sendo disponibilizado via web como um serviço global.

Empresários do calçado temem política de Donald Trump

TERESA SILVEIRA, EM MILÃO *
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Um mês de mandato de Donald Trump já deu para perceber que o futuro das relações políticas e económicas entre os Estados Unidos (EUA) e o resto do mundo é "uma incógnita". A expressão é da estilista Fátima Lopes, mas perpassa nas conversas dos empresários de calçado portugueses presentes na MICAM, em Milão, a meados de fevereiro. As exportações para aquele mercado aumentaram 461% desde 2010, ainda que, no mesmo período, as vendas para a China tenham crescido 3108%, para os Emirados Árabes Unidos 608%, para a Austrália 363% e para a Polónia 295%.

Questionada pela "Vida Económica" sobre o momento a que assistimos, a empresária portuguesa, cuja aposta na moda há largos anos e agora no calçado passa pela "qualidade e o design" para "competir ao mais alto nível", está receosa pelo futuro. Nomeadamente se vier a haver um agravamento das taxas aduaneiras sobre as exportações para os EUA (ver entrevista publicada na última edição). "Espero que [Donald Trump] não venha estragar todo o trabalho que tem sido feito ao longo destes anos", diz a estilista, que garante que "Portugal só pode sair beneficiado pela qualidade e design".

Luís Onofre também está receoso. "Quanto aos EUA, vejo boas e más perspetivas", começa por dizer à "Vida Económica" na MICAM, afirmando, ainda assim, que "ainda é muito cedo para falar". A marca deste empresário ainda tem "pouca presença lá". Aliás, diz, "queremos até fazer lá uma ação de promoção", mas "vamos ver, também com o novo embaixador, como vão ser as coisas". Certo é que Luís Onofre tem noção da importância deste mercado. É tem o "receio que as coisas se possam complicar, nomeadamente em termos de taxas". A verdade é que, "se as coisas se agravarem, agravam-se para nós e para os italianos", o grande concorrente do calçado português.

E alternativas aos EUA? "Alternativas fora dos EUA temos sempre", garante o empresário, notando que "a Europa, embora com alguma crise, foi talvez o nosso melhor mercado". Questionado sobre se a qualidade do nosso calçado ajuda as empresas



"Nós temos de ir para a chuva e molhar-mo-nos", diz o empresário Luís Onofre sobre as empresas de calçado.

portuguesas a saírem por entre os pingos da chuva, por assim dizer, Luís Onofre contesta: "por entre os pingos da chuva, não, porque nós temos de ir para a chuva e molhar-mo-nos". É, quanto aos EUA, "temos de ir lá e ver como é que as coisas vão funcionar".

Certa parece a intenção de Donald Trump de "taxar tudo o que vier da China". E isso, diz Onofre, "para nós é bom, embora o nosso produto não tenha nada a ver com o chinês. Não temos qualquer tipo de hipótese de concorrência, se eles quiserem", frisa o empresário, explicando que, ainda assim, "há uma série de marcas americanas que estão a produzir na China e que vendem para a Europa". Em todo o caso, "já há uma tendência das grandes marcas de produzirem em Portugal, porque produzir na China já não é tão rentável quanto isso". Característica que, aliada à "rapidez e qualidade — o português é muito desenrascado a produzir as coisas rapidamente e os grandes grupos cada vez funcionam mais assim — faz com que nós consigamos, mas os chineses, por exem-

plo, não consigam cumprir". E dá o exemplo da marca H&M, que "faz as compras quase um mês antes". E "nós conseguimos cumprir".

A Macosmi também não se conde a preocupação. Com 97% da produção destinada à exportação, "para toda a Europa, EUA, Canadá, Japão e Austrália", a empresa de São Martinho do Campo, Santo Tirso, olha hoje para o mercado americano com preocupação. "Está tudo muito instável", diz José Machado, sócio-gerente, à "Vida Económica" em Milão, temendo que Donald Trump possa "bloquear novas oportunidades". O empresário desabafa: "não quero acreditar que nos possam fechar as portas".

"Temos uma forte concorrência que é a China, mas a nossa qualidade não consegue ultrapassá-la, assim como não consegue competir com a nossa capacidade de entrega e de cumprir prazos", refere José Machado. Aliás, o sócio-gerente da Macosmi, que emprega 134 pessoas e fatura 10,5 milhões, deixa o recado: "se as fábricas não estiverem preparadas para fazerem entregas nos prazos acordados é muito mau", afirmando que "as empresas têm de se adaptar", nomeadamente aos modelos de negócio, que "mudaram muito".

Foi, aliás, o que fizeram, ao investirem mais de quatro milhões de euros entre 2014 e 2016 na produção, em novos pavilhões e novas tecnologias. Hoje, produzem "250 mil pares de sapatos por ano".

* A JORNALISTA VIAJOU A CONVITE DA APICCAPS.

Calçado investe 49 milhões na indústria 4.0 e apresenta roteiro estratégico

As empresas portuguesas de calçado vão investir 49 milhões de euros na indústria 4.0 até 2020. O objetivo é dotar as fábricas dos meios tecnológicos e humanos adequados para enfrentarem o novo paradigma da digitalização da economia, da automatização e robotização de processos.

Paulo Gonçalves, porta-voz da Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e Seus Sucedâneos (APICCAPS), explicou à "Vida Económica" em Milão, à margem da MICAM, que esses investimentos serão suscetíveis de comparticipação através de fundos públicos "na ordem dos 45%".

João Maia, diretor-geral da APICCAPS, já havia explicado à "Vida Económica" (ver edição VE de 10 de fevereiro), que a Associação está a preparar um roteiro para a indústria 4.0. Vai chamar-se FOOTURE 4.0 e é "um documento estratégico com o pensamento e o enquadramento daquilo que queremos fazer nas empresas do setor no âmbito da economia digital nos próximos anos utilizando os apoios do atual quadro comunitário".

O roteiro, que será apresentado publicamente "durante o primeiro semestre" deste ano, definindo "metas para o setor até 2020" e "apontando para resultados em 2025".

Riopele receia protecionismo

A Riopele foi fundada em Fátima, em 1927, e é uma das mais antigas empresas têxteis nacionais. Centra a sua atividade na produção de tecidos para coleções de moda e vestuário. É detida em 90% por José Alexandre Oliveira, através da Riodress SPGS, e em 10% pelo fundo de capital de risco BES PME Capital Growth. Registou um volume de negócios de 70,1 milhões de euros em 2016 (68,7 milhões em 2015) e um re-

Se os EUA se protegerem, a China também se vai proteger e começa a haver um protecionismo que não era expectável

sultado líquido de 1,2 milhões. Emprega 1056 pessoas.

Questionado pela "Vida Económica" à margem de uma palestra para os alunos do MBA Executivo do ISAG — European Business School sobre as perspetivas para 2017, o presidente da empresa garante que são "boas", a menos que haja "daqueles problemas geopolíticos e outras coisas assim que não dominamos". "Se o senhor Trump disser que os direitos aduaneiros para os EUA em vez de serem de 25, passam para 55, pronto, acabou", diz José Alexandre Oliveira.

Perguntado sobre se está receoso quanto à política protecionista de Donald Trump, o empresário revela: "o meu medo é que eu não sei se o protecionismo vai ser só nos Estados Unidos. Eu sou uma pessoa que tem às vezes o azar de acertar. E tenho medo que certos blocos [económicos] no mundo também adotem esse protecionismo. Porque, se os EUA se protegerem, a China também se vai proteger e começa a haver um protecionismo que não era expectável".

José Alexandre Oliveira reconhece que "os industriais têxteis eram a favor do protecionismo" e que ele "também era, à minha maneira". Tem, no entanto, a noção de que, "se este protecionismo se concretizasse agora, Portugal não tinha mercado para escoar os seus produtos". E a Riopele, só daqui de Portugal, exporta "quase 10 milhões de euros" para os EUA. Depois, a partir da unidade industrial que opera na Índia, exporta "cerca de seis milhões". Ainda assim e, apesar de tudo, "para já, graças a Deus, ainda não estamos a sentir nenhum sobressalto".

REFLEXÕES SOBRE
EMPRESAS FAMILIARES

ANTÓNIO NOGUEIRA DA COSTA
Consultor Empresas
Familiares
www.efconsulting.pt
e antonio.costa@efconsulting.pt



Especialistas na consultoria a Empresas Familiares
e elaboração de Protocolos Familiares
Santiago – Porto www.efconsulting.es

A trajetória do CEO que vem de outra empresa

Numa empresa é normal assistir-se a progressões profissionais que permitem ir assumindo funções tendencialmente de maior responsabilidade. Nos cargos associados a estruturas de hierarquia, a evolução é tradicionalmente piramidal, estando na base um maior número de pessoas e no topo um ou um reduzido número de elementos.

Esta normal limitação implica que nem todos lá chegarão e, muitas vezes, até acontece que esses cargos de máxima responsabilidade são assumidos por pessoas externas à organização. Existem

diversos motivos para o recurso a esta solução: entrada em novos mercados ou áreas de negócio; inexistência de perfil interno adequado ao futuro pretendido pela empresa; implementação de determinada metodologia ou rompimento de outras em vigor; entrada de novo acionista; etc.

O estudo da Russel Reynolds analisou a origem dos CEO que têm origem noutras entidades, tendo refletido comportamentos bem distintos:

- Raramente têm origem noutras empresas familiares, sendo que em Espa-

nha e na Alemanha não existiu qualquer ocorrência relatada;

- Cerca de 50% têm origem em companhias do mesmo setor de atividade;
- Em França recrutam somente pessoas de empresas cotadas;
- O principal fornecedor de CEO externos são multinacionais estrangeiras.

O que é importante para as empresas familiares é que tenham plena consciência que o seu CEO, independentemente da sua origem interna ou externa, deve ter o perfil adequado ao futuro pretendido para a empresa.



Em 1933, Manuel Bastos abre a fábrica de doçaria e chocolates e a Confeitaria Arcádia, na Praça da Liberdade, no Porto. A conjugação de diversos fatores, como sejam a comercialização de bombons e amêndoas, a adoção pela alta sociedade da cidade, a proximidade à estação de S. Bento – um visitante do Porto que entrasse nesta estação tinha de levar para casa uma caixa de bombons ou de línguas de gato, etc.— tornam esta casa uma significativa referência da cidade.

Margarida e João tiveram uma juventude privilegiada: bolos e chocolates à disposição e a possibilidade de se deliciarem com os famosos pão de ló e bolo-rei, que também serviam aos inúmeros clientes que enchiam o espaço por alturas da Páscoa e do Natal. Margarida, atraída pelos laboratórios, licenciou-se em farmácia e teve um percurso profissional na Clínica de Diagnóstico Laboratorial Dr Miguel Pereira. Com o falecimento da mãe, passou a ajudar o pai em part-time.

João licenciou-se em economia, tendo sido assistente na FEP, passou pela banca e desenvolveu a sua carreira profissional no grupo Sonae, onde chegou a administrador de várias empresas. Pela sua formação e assumindo um dever familiar, sempre deu algum apoio na gestão financeira da empresa. O início do séc.

XXI ficou marcado por três grandes acontecimentos: o declínio da baixa da cidade levou ao fecho da confeitaria e à redução do volume de negócios da fábrica; a morte do pai; a união dos irmãos, em 2001, no relançamento da nova Arcádia. Em poucos anos estes dois empreendedores, que dividem o capital e assumem a administração da empresa, multiplicaram por muito o volume de negócios, possuindo espaços em nove cidades portuguesas e permitindo adquirir os seus fantásticos produtos na sua loja online.

Temas
para reflexão:

- Para bem liderar um negócio é necessário trabalhar desde sempre na empresa?
- Se os filhos não vieram desde logo para a empresa, nunca mais regressarão à mesma?
- Que vantagens podemos adquirir se os nossos líderes tiverem outras experiências empresariais?

Vocação para a indústria tem de começar nas escolas

“A vocação não a posso ir buscar a uma pessoa que está num MBA ou numa universidade ou num 12º ano. Hoje, tenho de ir buscar uma vocação quase às crianças do primeiro ciclo”, afirma José Alexandre Oliveira.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Vida Económica – O INE divulgou há dias que as exportações no setor têxtil e vestuário registaram um valor recorde de 5063 milhões euros. Como vê estes números?

José Alexandre Oliveira – Vejo isso como uma força. Mas temos de voltar atrás cinco ou seis anos e olhar para os problemas que aconteceram. Uma grande maioria das empresas estava muito focalizada a olhar para o mercado interno e tiveram um valor enormíssimo, porque se atiraram para a exportação, pois era a única forma de resolver os seus problemas. Depois, as empresas têm o produto que o mercado pretende. Eu posso produzir, mas se não produzir o produto que o mercado pretende, as coisas tornam-se difíceis. Em ter-



José Alexandre Oliveira, presidente do conselho de administração da Riopelle.

ceiro lugar, o facto de ao têxtil português lhe ser reconhecida uma competência em termos de 'know how', de cumprimento dos prazos de entrega e de as coisas serem bem feitas.

VE – A Turquia vive alguma instabilidade neste momento e, ao que sei, as empresas portuguesas estão a aproveitar e a conquistar novas encomendas. A Riopelle também?

JAO – Tenho visto algumas declarações de industriais e não posso negar que tenha acontecido. Mas eu não estou cem por cento convencido do problema. A Turquia continua a vender para os mercados para onde vendia, mesmo após o famoso acontecimento com a Rússia, com o embargo aos produtos turcos. Mas haver um aproveitamento, como estão a dizer, eu não sou dos que tem essa opinião. No caso da Riopelle, isso não se passou.

VE – Referiu aqui que a indústria vai ter escassez de mão de obra. Como é que as empresas se devem acautelar?

JAO – Isso consegue-se fazendo com que as pessoas gostem de trabalhar na Riopelle. Grande parte das pessoas, quando entra, entra para ter um emprego e não para trabalhar. A seguir, eu consigo que as pessoas comecem a gostar de trabalhar lá. Também temos tentado, junto das 10 ou 11 freguesias que nos rodeiam, ir lá falar com as pessoas. Repare: a vocação não a posso ir buscar a uma pessoa que está aqui [num MBA] ou numa universidade ou num 12º ano. Hoje, tenho de ir buscar uma vocação quase às crianças do primeiro ciclo. Houve pessoas que entraram na fábrica em 1978/1979, como eu, e que idealizavam que os filhos fossem advogados, médicos, mas tudo menos trabalhadores do têxtil. Hoje já tenho pessoas com o curso de Direito na empresa a trabalhar nas máquinas.

NEGÓCIOS E EMPRESAS/ANJE

ASA já lançou casos de sucesso para o mercado



O ASA - ANJE Startup Accelerator tem já uma pegada no mercado. A primeira edição do programa potenciou o lançamento de casos de sucesso. A Facestore, startup tecnológica que desenvolveu uma solução capaz de abrir lojas online diretamente nas redes sociais e que é utilizada por mais de 17 mil clientes, e a MATER Jewellery Tales, marca de joalheria contemporânea personalizada que propõe a incorporação de tecnologia nas peças, são dois exemplos.

WE'BIZ Talks trazem ao Porto dois VC's e um CEO de referência no ecossistema europeu

Na sessão "How to scale in Europe via Germany?", a ANJE direciona o foco para a expansão internacional de startups e combina, no painel de protagonistas, a experiência no terreno de dois agentes de venture capital com o portefólio e a bagagem do gestor/editor de um projeto editorial ligado ao empreendedorismo e com especial enfoque nas startups tecnológicas.

**WE'BIZ
TALKS**

ASA vai acelerar 10 startups em quatro ecossistemas internacionais



10 Startups vão acelerar durante seis meses nos hubs de Porto, Berlim, Telavive e Silicon Valley.

O ASA - ANJE Startup Accelerator está de regresso para acelerar 10 startups portuguesas com perfil inovador, vocação global e valor para aportar a diferentes áreas do mercado. Depois da edição de estreia, o programa de aceleração baseado no Porto e desenhado pela ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários, em parceria com a TecMinho e a Universidade do Porto, propõe um tour internacional de aceleração com paragens em Berlim, Telavive e Silicon Valley. A experiência internacional de aceleração combina a aprendizagem da metodologia Lean Startup com sessões de mentoring conduzidas por especialistas, momentos para a validação de conceitos e produtos diretamente no mercado e um período de scale up, com inputs de players dos ecossistemas internacionais visitados. O objetivo final é apoiar a constituição de 10 empresas e o desenvolvimento sustentável dos respetivos modelos de negócios através da disponibilização de apoios no valor global de 18 mil euros. As candidaturas estão abertas até dia 7 de março e devem ser efetuadas em www.restartup.pt/ASA.

"O ASA regressa com novidades, mas mantendo o seu objetivo core intacto: acelerar projetos com um modelo completo de aceleração que permita aos 10 negócios escolhidos entrar numa rota de crescimento sustentável. Para cumprir este desígnio complementamos o período de aceleração de seis semanas com experiências imersivas nos maturados ecossistemas de Berlim, Telavive e Silicon Valley, que permitirão aos empreendedores recolher insights preciosos

"O ASA regressa com novidades, mas mantendo o seu objetivo core intacto: acelerar projetos com um modelo completo de aceleração que permita aos 10 negócios escolhidos entrar numa rota de crescimento sustentável", refere Rafael Alves Rocha, Diretor de Comunicação da ANJE.

de mentores e investidores para escalar o seu negócio", afirma o presidente da ANJE, Adelino Costa Matos. "Na dinâmica de aceleração do programa estão incorporadas a aprendizagem em áreas fundamentais como o Design Thinking, Business Thinking e Lean Startup e o contacto direto com o mercado, mentores e investidores em diferentes momentos para ajustar os modelos de negócio às necessidades reais dos clientes alvo", acrescenta o mesmo responsável.

Elegíveis para agarrar esta oportunidade e conquistar um bilhete para os voos internacionais do ASA são os empreendedores que já atingiram a maioria e queiram transformar a sua ideia numa empresa com atividade na região Norte de Portugal, submetendo a sua candidatura individualmente ou em equipas até três elementos. Os projetos deverão apresentar uma forte base tecnológica e, preferencialmente, intervir em áreas do mercado com elevado potencial de desenvolvimento através da incorporação de tecnologia.

Os seis meses de aceleração do ASA dividem-se em quatro fases sequenciais, onde

sobressai a estreia do período de scale up. A passagem à etapa de aceleração efetiva confere a atribuição de prémios no valor global de 18 mil euros aos 10 projetos que avancem com a criação da empresa em Portugal e demonstrem boa performance durante o programa. O montante global está diluído em cinco mil euros de prémio pecuniário, três mil euros em sessões de coaching e mentoria e 10 mil euros para a participação nas visitas aos ecossistemas de Berlim, Telavive e Silicon Valley no estágio scale up.

Os 10 projetos finalistas garantem ainda uma oportunidade privilegiada para conquistar 80 mil euros através do apuramento direto para as meias-finais da 19ª edição do Prémio do Jovem Empreendedor da ANJE. Ao conjunto de benefícios elencados cumpre ainda acrescentar a possibilidade de aceder gratuitamente aos serviços da rede de parceiros ANJE, onde se evidenciam programas como o Microsoft Bizspark ou Amazon Web Services. As candidaturas continuam disponíveis até ao dia 7 de março. Os registos devem ser submetidos em www.restartup.pt/ASA.

WE'BIZ Talks regressam para ajudar empreendedores a escalar negócios na Europa

As WE'BIZ Talks estão de regresso à ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários com o processo scale up no foco das preocupações. "How to scale in Europe via Germany?" é a temática da sessão agendada para o dia 7 de março, entre as 14h30 e as 16h00, no Porto. Para partilhar insights relevantes no momento de escalar negócios, a ANJE convidou três oradores com know-how e provas dadas no mercado germânico e no universo europeu: Tanja Emmerling (gestora de investimentos da High Tech Gruenderfonds), Luka Planinc (managing director da ABC Ventures) e Thomas Ohr (CEO e editor do EU-Startups.com). A participação é gratuita e o registo deve ser efetuado em www.anje.pt.

O objetivo da sessão é esclarecer empreendedores e gestores sobre as melhores opções a considerar para alargar a área de intervenção das suas startups ou PME e aumentar o volume de faturação no espaço europeu, aproveitando as vantagens e as condições proporcionadas pelo ecossistema empreendedor alemão. Para Rafael Alves Rocha, Diretor de Comunicação da

"Esta edição assume especial relevância por abordar um dos temas mais caros aos nossos empreendedores: o estágio scale up", refere Rafael Alves Rocha, Diretor de Comunicação da ANJE

ANJE, "Esta edição assume especial relevância por abordar um dos temas mais caros aos nossos empreendedores: o estágio scale up".

"Depois de lançar uma startup, garantir a aceitação inicial do produto no mercado e até captar o primeiro investimento, torna-se fundamental para um empreendedor escalar o seu negócio e assegurar o desenvolvimento sustentável e progressivo. Contudo não há muitas ferramentas de apoio nesta etapa de crescimento e a conversa protagonizada por Tanja Emmerling, Thomas Ohr, Luka Planinc e os elementos da audiência será uma oportunidade única para os nossos fazedores recolherem algumas das respostas que procuram", acrescenta o responsável.

A participação na WE'BIZ Talks é gratuita, mas está sujeita a registo obrigatório. Os registos podem ser efetuados online em www.anje.pt/portal/we-biz-talks-how-to-scale-in-europe-via-germany.

“Iniciativa Lisboa” é exemplo de boa prática para as PME

Na sede do Comité das Regiões Europeu, os líderes locais e regionais exortaram a UE a reduzir os encargos administrativos desproporcionados que pesam sobre as PME como forma de criar crescimento e emprego na Europa. A assembleia europeia de cidades e regiões destacou a “Iniciativa Lisboa” como exemplo de boa prática, já que que permite o registo de empresas no espaço de 36 minutos.

Export Home e Interdecoreação receberam 11 952 visitantes

As feiras Export Home e Interdecoreação, recentemente realizadas na Exponor, onde estiveram 150 expositores, receberam 11 952 visitantes, 814 dos quais estrangeiros, provenientes de 26 países. Estes dados vêm confirmar a retoma que se tem vindo a verificar no setor em Portugal.



PARA GARANTIR MAIOR TRANSPARÊNCIA DE PROCESSOS

Luís Simões cria Departamento de “Compliance” e Gestão de Risco

A Luís Simões – transportadora que conta com uma frota de duas mil viaturas – criou o Departamento de “Compliance” e Gestão de Risco, em que o primeiro projecto passou pela criação do Código de Ética e Conduta da empresa. A sua dimensão implica uma regulamentação assertiva do ponto de vista do modelo de gestão interna. “A Luís Simões necessita de estar ao nível das grandes multinacionais do ponto de vista da forma como gere as suas relações comerciais”, referiu à “Vida Económica” Carlos Caiado, director-geral de “innovance” da LS.

GUILHERME OSSWALD
guilherme@vidaeconomica.pt



A criação do novo departamento responde à necessidade de dar cumprimento à legislação aplicável aos negócios, de acordo com Carlos Caiado, director-geral de “innovance” da Luís Simões.

Vida Económica – De que forma a criação do novo departamento reforçou a transparência corporativa dentro do grupo?

Carlos Caiado – A promoção de uma cultura de cumprimento da legislação aplicável aos negócios, bem como a prevenção do risco de ocorrência de más práticas éticas e a protecção da garantia de integridade e reputação das empresas Luís Simões são âncoras da nossa empresa. Este novo departamento atua no sentido de formalizar a cultura de “compliance”. O objectivo passa por manter viva a cultura de compromisso de excelência e assegurar o correto funcionamento dos sistemas de controlo interno, procurando também reduzir os riscos inerentes à complexidade de cada negócio. Um dos primeiros projetos foi a formalização do Código de Ética e Conduta. Situações de fraude, corrupção, suborno, desrespeito dos direitos humanos ou laborais, danos ambientais ou outras práticas ilegais e anti-éticas são algumas das temáticas consideradas. Aplica-se a todos os colaboradores, independentemente do vínculo contratual, cargo ou função.

VE – A criação de um código de ética e conduta teve algum motivo particular?

CC – Atendendo ao crescimento e à dispersão geográfica das empresas do grupo, que podem potenciar a ocorrência de riscos e desafios, houve a necessidade de formalizar o referido código. A sustentabilidade da LS, nas suas vertentes económica, social e ambiental, só é possível com o compromisso de uma gestão ética e transparente. A criação desta nova área organizacional é um passo em frente no compromisso com a transparência e ética empresarial. A nossa empresa procura ser reconhecida no mercado pela fiabilidade dos seus processos e pela ética nas suas relações com todos os “stakeholders”. A sua aplicação não é uma

opção, antes um compromisso de garantia da salvaguarda do valor para todas as partes interessadas.

VE – Como se olha hoje para a regulamentação do setor dos transportes?

CC – Ainda existe um longo caminho a percorrer. Ainda que já existam muitos “players” no mercado com esta preocupação, a Luís Simões foi pioneira, a nível ibérico, na sua formalização. Acreditamos que a sustentabilidade das organizações só é possível com o compromisso de uma gestão ética e transparente. Acreditamos que qualquer regulamentação é sempre passível de melhorias e, por esse motivo, estamos constantemente em contacto com as associações do sector.

É essencial promover uma cultura de cumprimento da legislação aplicável aos negócios

Sendo a LS uma empresa ibérica, implementou de igual modo em todas as plataformas e nos seus negócios uma nova ferramenta, a Netenvira, que nos permite estarmos sempre actualizados face à legislação que continuamente é alterada a nível ibérico.

O peso do compromisso

VE – O facto de a Luís Simões ser uma empresa familiar obriga a um maior esforço no que respeita à inovação?

CC – O esforço não está relacionado com o facto de a empresa ser familiar. Depende sim do compromisso, dos recursos disponibilizados e do reconhecimento pela empresa da inovação como vantagem competitiva. A nossa missão passa por garantir soluções eficientes e competitivas de transporte, logística e serviços auxiliares, de forma a promover a satisfação dos nossos clientes e da sociedade, em geral, e é nisso que nos concentramos diariamente. Focalizamos a gestão em processos estruturados e suportados por mudarmos sistemas tecnológicos, contribuindo para o desenvolvimento de vantagens competitivas, face ao mercado, com rigor nas operações e transparência das relações. O facto de sermos uma empresa familiar leva-nos a zelar ainda mais pelo nosso património, garantindo a sua continuidade, através de serviços inovadores, que traduzam valor para os nossos clientes.

VE – Quais os próximos passos que a área de “innovance” está preparada para dar?

CC – Na LS, a inovação é entendida como condição de sobrevivência. Só investindo e desenvolvendo novos processos e novos serviços seremos capazes de antecipar as necessidades dos clientes e adquirir vantagens competitivas. A Luís Simões está sempre atenta ao desenvolvimento de novas tecnologias e processos, por forma a estar sempre atualizada e alinhada com o desenvolvimento futuro. Estamos numa era em que, cada vez mais, tudo está ligado através da internet, num mundo cada vez mais digital. A comunicação e informação em tempo real é, pois, crucial para o desenvolvimento das empresas de logística e transportes. Como tal, mantemos a nossa aposta, nesta que é uma estratégia chave para o desenvolvimento e o crescimento do “core business” da Luís Simões.

“The Yeatman” retoma jantares vínicos

Os jantares vínicos estão de volta ao hotel “The Yeatman”. Às quintas-feiras, os amantes de vinho e da gastronomia vão poder desfrutar de jantares vínicos, cada um deles dedicado a diferentes produtores de vinho. Este mês, os vinhos Glo-

ria Reynolds, Quinta do Perdigão e Dona Berta prometem fazer as delícias dos apreciadores do néctar dos deuses.

A noite começa com um cocktail no Dick’s Bar, dando o mote para uma noite de sabores apurados e

uma oportunidade para treinar o palato. Às 21h é servido o jantar, um menu de degustação de quatro pratos da autoria do Chef Ricardo Costa, harmonizado com uma seleção de vinhos de um produtor, a quem também cabe a apre-

sentação dos néctares. O jantar é ainda acompanhado por Elisabete Fernandes, “Head Sommelier” do “The Yeatman”. Ontem, o jantar foi dedicado ao produtor Gloria Reynolds. O jantar servirá, ainda, para lançar o novo Gloria Reynolds

Cathedral 2004 e Robert Reynolds Liquor Wine 2008 (95RP). A 16 de março tem lugar o Jantar Vínico da Quinta do Perdigão e, por fim, a 23 de março acontece o Jantar Vínico Dona Berta. Os jantares vínicos estão limitados a 50 pessoas.

TURISMO

Macau acolhe congresso da APAVT

O 43º congresso nacional da APAVT vai ter lugar em Macau, de 23 a 27 de novembro deste ano, constituindo esta Região Administrativa Especial da República Popular da China o destino escolhido para o regresso deste encontro do turismo português a destinos estrangeiros, após oito anos em que a associação deu preferência a destinos nacionais.



Turismo ferroviário na euronorregião Norte de Portugal/Castela Leão com potencial desprezado

A Linha do Douro une cinco sítios Património da Humanidade, mas tem 28 quilómetros por reativar. Mercadorias justificam aposta nesta ligação

MARC BARROS
marcbarros@vidaeconomica.pt

Em Portugal, segundo dados da CP, das cerca de 100 milhões de viagens efetuadas através de comboio, cerca de 21% são deslocamentos de âmbito turístico; ao mesmo tempo, o turismo ferroviário apresenta um potencial de crescimento, sendo descrito como um segmento que arrasta desde verdadeiros aficionados pelas máquinas até visitantes cujos motivos englobam a cultura, património, natureza, vinhos e gastronomia.

Um recente estudo da Infraestruturas de Portugal, responsável pela gestão da linha ferroviária nacional, dá conta que a reabertura da linha do Douro até à sua extensão final em Barca d'Alva representa um investimento de 43 milhões de euros, caso a linha seja eletrificada, ou apenas 30 milhões caso não seja.

Recorde-se que o troço de 28 quilómetros entre Pocinho e Barca d'Alva foi encerrado em 1988. Desde então, foram várias as intenções de projeto para reativar este percurso, mas sem sucesso.

Uma das razões para tal pode residir no facto de, no lado espanhol, a parte da ligação que carece de reativação representar um investimento de 119 milhões de euros. Esta liga a fronteira nacional a La Fuente de San Esteban, a 57 quilómetros de Salamanca, cidade onde passa a linha internacional de Vilar Formoso para França. Porém, sublinha o documento, para ambos os troços é possível recorrer a fundos comunitários ao abrigo do programa Interreg.

De acordo com o mesmo documento, as vantagens na base deste investimento passam, desde logo, pelo turismo, mas também pela ligação do porto de Leixões e aeroporto Sá Carneiro a Espanha, bem como necessidade de estabelecer um corredor ferroviário capaz de escoar o minério de Moncorvo para o país vizinho ou para Leixões.

No que toca ao transporte de mercadorias, esta linha permitiria reduzir a distância de viagem em 220 quilómetros (nos dois sentidos) em relação à linha da Beira Alta, ao mesmo tempo que alivia o tráfego de mercadorias de Leixões pelo troço Ovar – Gaia, na linha do Norte, assinala o estudo.

Procura externa

No caso do turismo, a motivação é evidente: não apenas pelo exponencial crescimento da procura pelo turismo no Douro, incluindo o fluvial, o qual não se faz apenas até à Régua ou Pinhão, mas inclusivamente pelo desenvolvimento do turismo ferroviário.

Com efeito, é significativa a oferta de vários "tour" operadores neste campo. Uma pesquisa pela Internet conduziu-nos a um TO britânico que propõe diversos pacotes neste segmento em Portugal, com destaque pelo norte do país. Assim, em 2017, uma viagem pela linha do Douro, entre 1 e 8 de junho de 2017, com partida de avião desde Gatwick, Stansted ou Manchester, prevê um "tour" clássico desde o Porto ao Vale do Douro, passando pelo Minho, em comboio, a partir de 2360 euros.

O mesmo operador propõe, entre outros, uma viagem de comboio pelo Tâmega, entre 8 e 13 de junho, a partir de 1180 euros, ou então um passeio ferroviário pelo Douro, entre 7 e 14 ou 17 de setembro, a partir de 1650 euros, ambas com viagem de avião de e para o Reino Unido.

Serão poucas as euronorregiões que podem



Linha do Douro tem 202 quilómetros de extensão e representa uma notável obra de engenharia concluída

oferecer um roteiro ferroviário que incluía quatro (ou cinco, se incluirmos Guimarães) destinos classificados pela UNESCO como Património da Humanidade: Centro Histórico do Porto, Douro Vinhateiro, Douro Internacional e Salamanca.

Nesse sentido, o investimento fica plenamente justificado. Porém, o Governo apresentou como prioritário, no seu plano de investimentos ferroviários, a construção de uma nova ligação entre Aveiro e Mangualde, orçada em 677 milhões de euros. Apesar

de este ter sido reprovado por Bruxelas pela deficiente análise custo-benefício, a intenção do Executivo é recandidatá-lo a fundos comunitários.

Um projeto de intenções

Recorde-se que, já em 2009, a Estrutura de Missão do Douro assinou um protocolo com a Refer, a CP, a CCDR-N e o IPTM, estando o Estado representado por Ana Paula Vitorino, então secretária de Estado dos Transportes. O objetivo era reativar a linha do Pocinho a Barca d'Alva, se necessário com recurso a investimento privado.

Também o lançamento da primeira rota turística ibérica, que juntava 11 sítios classificados como Património da Humanidade, ligando o Porto a Segóvia (incluindo, para além dos quatro já referidos do lado português, Ávila, Atapuerca, Burgos, Las Médulas, Salamanca, Siega Verde e Segóvia, em Espanha), fez recrudescer o interesse estratégico em reativar o troço ferroviário da linha do Douro entre o Pocinho e Barca d'Alva, no Douro Internacional.

O então vice-presidente da CCDR-N, Paulo Gomes, referia mais tarde que a Estrutura de Missão do Douro "está a acompanhar o processo e poderá haver novidades em 2011".

Rota das Amendoeiras de regresso

No mês de março, a CP lança a 64ª edição da Rota das Amendoeiras, o tradicional passeio às regiões de Trás-os-Montes e Alto Douro que, além da viagem em comboio especial, inclui três itinerários complementares em autocarro, e que permite apreciar a beleza das amendoeiras floridas e o património cultural e gastronómico daquela zona de Portugal. Assim, nos sábados de 04, 11, 18 e 25 de março, o comboio especial com carruagens de 1ª e 2ª classe vai partir de Porto Campanhã pelas 07h05 com destino ao Pocinho, chegando a esta estação às 10h15. O passeio continua depois, por um dos

percurso à escolha:

Rota A: Pocinho - Museu do Côa (visita guiada) - Figueira de Castelo Rodrigo (tempo para almoço) - Castelo Rodrigo (tempo livre) - Barca d'Alva (tempo livre) - Penedo Duro (visita panorâmica) - Freixo de Espada à Cinta (tempo livre) - Pocinho.
Rota B: Freixo Numão - Penedono (tempo livre) - Trancoso (tempo para almoço) - Marialva (visita guiada) - Longroiva (visita guiada às Termas e SPA de Longroiva) - Museu do Côa (visita guiada) - Foz Côa (tempo livre) - Pocinho.
Rota C: Pocinho - Torre de Moncorvo (tempo livre) - Mogadouro (tempo para almoço e

tempo livre) - Museu de Arqueologia de Mogadouro (visita guiada) - Santuário de Cereja (visita panorâmica), Alfandega da Fé (tempo livre) - Pocinho.
No regresso, a partida do comboio especial da estação do Pocinho é às 19h50 com chegada a Porto Campanhã às 23h10. O preço do programa engloba as viagens em comboio e autocarro, variando com a classe e rota escolhida: para as rotas A e B, situa-se entre 39€ e 36€ para adultos, para a rota C entre os 37€ e 34€, enquanto para as crianças o preço é idêntico para as três rotas, situando-se entre 21€ e 19€, dependendo apenas da classe.

Mais de 75 mil visitantes esperados na BTL 2017



A BTL regressa de 15 a 19 de março, sendo que a organização espera superar os 75 mil visitantes do ano passado, entre profissionais e público final. Com 1200 expositores, no certame estarão representados 42 destinos internacionais. A BTL terá pela primeira vez um pavilhão dedicado à Gastronomia, que contará com uma grande variedade de empresas de restauração.

The Yeatman amplia capacidade

O hotel The Yeatman vai ampliar a sua lotação, com a construção de 26 novos quartos, que devem estar concluídos na primavera de 2018. Este projeto pretende atender ao aumento de procura e integra-se na estratégia de dinamização turística das instalações da Fladgate Partnership em Gaia, que incluem o empreendimento World of Wine, orçado em 90 milhões de euros.



Fundo de Desenvolvimento Turístico de Lisboa apoia atração de eventos

A Associação de Turismo de Lisboa tem em curso um programa de apoio à captação e a realização de congressos e eventos corporativos e associativos na capital portuguesa, cujo montante pode chegar aos 40 mil euros por candidatura.

Estes são concedidos por escalões (ver quadro) definidos pela ocupação individual de quarto (bednights), em função do número esperado de participantes e da época em que acontece o congresso ou evento.

No ano em curso, Lisboa tem já confirmados 170 eventos empresariais – envolvendo 160 mil participantes –, que englobam congressos internacionais e cimeiras, como a Web Summit, reuniões de empresas, lançamentos de marcas ou outras iniciativas associadas a negócios.

É aplicável à atribuição dos apoios relativos a congressos ou eventos, até 600 participantes, o disposto no Regulamento do Programa de Apoio à Captação e Realização de Congressos e Eventos Corporativos e Associativos do Turismo de Portugal, nomeadamente quanto às despesas elegíveis, às candidaturas e sua tramitação, ao contrato de concessão de apoio e às obriga-

Tabela de montante dos apoios à captação e realização de congressos e eventos corporativos e associativos em Lisboa

PARTICIPANTES	Época alta (Abr a Out)	Época baixa (Nov a Mar)
50-300	4.000€	4.800€
301 – 600	6.500€	7.800€
601 – 1200	5.000€	7.000€
1201 – 2700	7.500€	10.500€
2701 – 3800	10.000€	14.500€
3801 – 5400	12.500€	18.000€
5401 – 7200	7.500€	14.000€
7201 – 10000	0€	10.000€
10001 – 12000	15.000€	28.000€
Mais de 12000	25.000€	40.000€

Fonte: Turismo de Lisboa

ções dos beneficiários, com as necessárias adaptações.

Recorde-se que o Fundo de Desenvolvimento Turístico de Lisboa, criado através das receitas geradas pela taxa turística que se aplica às dormidas na hotelaria e outras

formas de alojamento para o turismo, irá promover o financiamento de uma série de projetos que representam cerca de 33,7 milhões de euros até 2019, dos quais 18,2 milhões suportados pelo Fundo e 15,5 milhões por outras entidades.

Empresas recorrem ao crédito direto para viagens de negócios

Mais de metade das empresas que constituíram a amostra analisada pelo Barómetro do Salão de Viagens de Negócios referiu que o pagamento das deslocações neste segmento é, na maior parte dos casos (61%), feito através de crédito direto.

Em paralelo, 63% das empresas reserva as viagens antecipadamente e 65% utiliza ferramentas mobile para o “check in”. Cerca de 65% realça como fundamental o apoio 24 horas na vertente assistência e segurança em viagem e 49% acredita que a comunicação com o gestor de viagens não irá alterar-se nos próximos dez anos. A apresentação das conclusões do Barómetro decorreu durante o Salão das Viagens de Negócios, uma iniciativa da Travelstore em parceria com a American Express.

Nesta, foi possível ficar a saber que 60% das 276 empresas sediadas em Portugal auscultadas pelo barómetro declararam que irão aumentar os gastos em viagens em 2017, sendo que 37% apresentam um orçamento para viagens entre 50 mil e 300 mil euros, 25% abaixo de 50 mil, 20% acima de um milhão e 18% entre 300 mil e um milhão de euros.

E, no que toca aos destinos principais de viagens, o continente europeu concentra o grosso das rotas de negócios, registando o aumento de investimentos em viagens de 54% em 2016 para 59% este ano.

Também África sofre um visível crescimento, reunindo 51% das respostas, depois de 33% em 2016. Em sentido inverso, as viagens com destino ao continente americano sofrerão um decréscimo. A diminuição da procura por estes destinos



Continente europeu concentra o grosso das rotas de negócios, mas África está em crescimento.

(América do Norte e América do Sul) pode ser justificada tanto “pela situação política instável do Brasil”, como, no caso da América do Norte, “pelas políticas do novo presidente dos Estados Unidos da América, Donald Trump”, referiu Frédéric Frère, CEO da Travelstore. Já para o continente asiático, a previsão de investimento em 2017 mantém os mesmos 21% de 2016.

Outra nota de relevo quanto a este barómetro passa pelos hábitos de reserva e tecnologias utilizadas pelas empresas. Assim, a maioria das empresas consultadas (56%) referem utilizar o email para marcar as viagens, sendo que 38% recorrem à marcação online ou a ferramentas de “self booking”, 35% uti-

lizam um sistema específico de requisição de viagens e 20% utilizam o telefone.

Quanto ao balanço do segmento de viagens de negócio de 2016, o mesmo responsável afirmou que a “tarifa média reduziu”, com reflexos no pagamento do BSP (Billing and Settlement Plan) em Portugal, que também “reduziu”.

Contudo, as expectativas para este ano “são mais promissoras”, tendo em conta que “a maior parte das empresas, das 276 inquiridas, aumentaram o seu orçamento para viagens de negócio, um pouco justificado também pelo aumento do grau de confiança destas na economia portuguesa”, concluiu.



em 1887.

Como disse à VE o então presidente da Estutura de Missão do Douro, Ricardo Magalhães, o protocolo de intenções celebrado entre CCDR-N, Refer, CP, IPTM e autarquias atribuía diversas missões a cada uma das entidades: “A Refer deveria fazer os projetos de execução de linha e a CP trabalhar no caderno de encargos da concessão”.

Mas nada foi concluído, o que mereceu uma explicação daquele responsável: “A conjuntura [económica] levou à revisão de um conjunto de investimentos públicos em matéria de acessibilidades e este, como outros, poderá ser reprogramado e recalendrarizado. Mas isso não significa arquivar” o projeto, disse.

Pelo acordo então celebrado, o Governo garantiria 25 milhões de euros para a reabilitação do troço de 28 quilómetros, sendo que o projeto seria alvo de uma candidatura ao QREN.

Recorde-se que a linha ferroviária do Douro - Porto S.Bento/Barca D’Alva tem 202 quilómetros de extensão e desenvolve-se na sua maior parte junto às margens do rio Douro, com um enorme potencial turístico e histórico, hoje desprezado. Tratou-se de uma notável obra de engenharia concluída em 1887 após doze anos de trabalhos, que incluíram a construção de 26 túneis e 30 pontes.

TECNOLOGIAS

HÉLDER GRILLO, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER AMT CONSULTING

A diferenciação já não está na tecnologia mas na inovação dos produtos

A tecnologia já não é um fator diferenciador devido à democratização da mesma, diz Hélder Grilo, Business Development Manager AMT Consulting. Assim, diz este responsável, adotar as soluções já pré-configuradas com as melhores práticas de mercado nos processos de back-office, de forma rápida, deixa espaço às empresas para se concentrarem na verdadeira diferenciação que são os seus recursos, humanos e materiais. “A verdadeira diferenciação das empresas no futuro estará em investir na inovação dos seus produtos”.

SUSANA MARVÃO
s.marvao@vidaeconomica.pt

Vida Económica (VE) – Porque resolveram apostar na nova linha de produtos baseados na plataforma cloud da SAP SuccessFactors? Sentiam de alguma forma uma lacuna no mercado?

Hélder Grilo (HG) – Desde 2013 que a AMT aposta na plataforma cloud da SAP SuccessFactors para endereçar a área de talento no mercado português. Em 2016, fechámos o ano com mais de 10 implementações nas diversas áreas de processos RH, desde a avaliação de desempenho, passando pelo recrutamento, desenvolvimento de carreiras, compensações até à área de gestão da formação, em empresas de renome como a Mota Engil, EDP, SONAE, Sovena, RTP e JMS, entre outras. A liderança obtida no mercado de implementação de SuccessFactors em Portugal, nomeadamente no setor das grandes empresas, levou-nos a ponderar a hipótese de alargar a solução ao mercado das médias empresas.

A exemplo do que melhor já se faz na Europa, a AMT, mais uma vez pioneira, aderiu a um programa da SAP denominado Rapid Deployment Systems (RDS), que visa a criação de valor sobre plataformas SAP, preparando-as como produto já configurado para endereçar o mercado das médias empresas. A criação desta oferta baseia-se na estratégia da AMT de criar uma oferta pré-configurada de soluções de gestão de talento para um “target” de empresas de média dimensão. Temos já no nosso portfólio de oferta solução para a avaliação de desempenho, para as compensações e para a gestão do recrutamento.

VE – E qual é o principal objetivo?

HG – O objetivo é dar às empresas uma solução chave-na-mão a preços controlados

e com tempos de implementação recorde. A solução já detém modelos de processos desenhados e implementados com base nas melhores práticas, ultrapassando assim a fase de levantamento e desenho de processos típica de um projeto, obtendo-se assim uma rápida implementação da solução. Os modelos pré-configurados baseiam-se nas melhores práticas SuccessFactors e na experiência de 10 anos que a AMT possui na implementação de soluções para a área de recursos humanos, nomeadamente na área de talento.

Mercado alvo são as médias empresas

VE – A que tipo de empresas se destina?

HG – O “target” primário deste tipo de soluções diríamos que se foca em empresas de média dimensão, ou seja, entre 300 e mil colaboradores.

Contudo, entendemos que a opção por um tipo de solução pré-configurada não se encerra apenas na dimensão das empresas, podendo haver espaço pela opção deste tipo de soluções em empresas cujos processos de avaliação de desempenho, de recrutamento ou de compensações estejam num estágio embrionário ao nível da definição, e que queiram adotar o processo desenhado pela AMT para estas componentes, adotando assim, de forma mais rápida, não só a tecnologia base como o próprio processo em si, aceitando as melhores práticas desenhadas pela AMT e pela SuccessFactors, líder mundial deste tipo de soluções. Longe vão os anos em que a diferenciação das empresas no mercado advinha do processo ou das plataformas tecnológicas que utilizavam. Hoje e no futuro, consideramos que a tecnologia já não é um fator diferenciador devido à democratização da mesma, pelo que adotar as soluções já pré-configuradas com as melhores práticas de mercado nos processos de back-office, de forma rápida, deixa espaço às empresas para se concentrarem na verdadeira diferenciação, que são os seus recursos, humanos e materiais.

A verdadeira diferenciação das empresas no futuro estará em investir na inovação dos seus produtos. Mas para o conseguir terá que reter e encontrar os melhores recursos que implementem estratégias diferenciadoras na empresa, e isso passa pela utilização de softwares que envolvam os colaboradores na estratégia da empresa, onde o SuccessFactors se enquadra na sua plenitude.

VE – Quais os requisitos que a empresa tem de ter? Ser cliente SAP? Já ser cliente AMT? Ou está garantida a integração com outras plataformas?

HG – A plataforma cloud da SAP SuccessFactors conta, hoje em dia, com mais de 25 milhões de utilizadores ativos na sua cloud, utilizadores de empresas SAP e não

Amazon pretende criar 5000 empregos no Reino Unido

A distribuidora online Amazon está determinada em criar mais de 5000 empregos no Reino Unido até ao final de ano. Um plano de investimento no país, mesmo estando a meses de o “Brexit” se tornar uma realidade. Um porta-voz da gigante norte-americana refere que os postos de trabalhos irão trazer “mais rapidez de entrega, mais seleção de produtos e melhores preços para os consumidores britânicos”.

SAP. Per si, a plataforma é uma plataforma completa de gestão de recursos humanos de A a Z, ou seja, desde o cadastro, passando pelos vencimentos e acabando na completa gestão do desenvolvimento. Assim, os clientes não necessitam de ser cliente SAP ou cliente AMT ou de ter alguma plataforma SAP já em execução na sua companhia. A integração com qualquer plataforma de cadastro de colaboradores é possível, sejam elas plataformas nacionais ou internacionais. A integração é garantida. Contudo, e se o cliente assim decidir, a plataforma pode correr autonomamente. Vários modelos de arquitetura podem ser desenhados em função da realidade do cliente, e a AMT tem já, à data de hoje, diversos clientes a funcionar em diversos tipos de modelos de integração.

VE – Acreditam que este produto vai ter mais sucesso na vossa base de clientes instalada ou na aquisição de novos clientes?

HG – O SuccessFactors está a ter um crescimento e sucesso em Portugal acima das expectativas. Um facto é

que, em menos de três anos, 20 novos clientes SuccessFactors nasceram em Portugal. O crescimento ao nível europeu tem também superado as expectativas segundo dados da própria SAP.

Só nos clientes da AMT já se encontram na cloud da SuccessFactors perto de 90 mil colaboradores ativos das diversas empresas, com uma taxa de adesão à plataforma muito interessante, atendo a ser uma plataforma de gestão de recursos humanos.

Queremos chegar a um maior “target” de clientes, logo acreditamos que esta oferta vai ajudar-nos a abrir mercado em novos clientes, nomeadamente no mercado das médias empresas. Não descartamos naturalmente a nossa base de clientes, nomeadamente do SAP tradicional OnPrem.

Esta solução endereça clientes que querem contar com o nosso “expertise” de processo e que vejam na nossa solução a mais-valia de o processo já ter sido identificado e configurado por nós numa plataforma líder mundial. Como dizemos, já fizemos parte da corrida pelo cliente em direção à gestão de talento.



Hélder Grilo, Business Development Manager da AMT Consulting.

AZUL, VERDE, ROSA, DOURADO, PRATEADO, PRETO...

Huawei P10 aposta na cor para se demarcar da concorrência

Verde, azul a juntar ao rosa, dourado, prateado e preto. A Huawei aposta na cor para potenciar o seu novo Huawei P10 e P10 Plus, apresentado esta semana em Barcelona. E as cores são, no mínimo, cativantes. No mínimo.

SUSANA MARVÃO, EM BARCELONA
s.marvao@vidaeconomica.pt

A Huawei já tentou de tudo. Já nos tentou inspirar, já mudou a forma como vemos o mundo e, agora, quer mudar a forma como o mundo nos vê. Uma provável alusão ao “brand awareness” que a marca tanto procura e que tem vindo, paulatinamente, a conquistar. Claro que com uma “ajudinha” de marcas como a Leica ou a Porsche que “cedem” o nome e prestígio ao fabricante chinês para garantir o acesso a mercados de topo e potenciação da marca.

E apesar de basicamente o mundo já conhecer o P10 - há meses que os influentes bloggers e plataformas de comunicação começaram a desvendar o equipamento -, ainda assim a marca conseguiu surpreender todos os presentes que, em Barcelona, assistiram ao evento que precede a abertura do Mobile World Congress 2017.

Uma panóplia de cores

A marca acabou por surpreender desde logo pelas cores. Em parceria com a Pantone, a Huawei lançou duas cores a juntar às opções que têm vindo a acompanhar a Huawei e que vão desde o Rosa Gold ao Mystic Silver, passando pelo Prestige Gold ou Graphite Black. Assim, a estas cores juntaram-se o que apelidam de “Greenery”, um verde, digamos, natureza, e o “Dazzling Blue”, que vamos criativamente traduzir por estonteante azul. Um anúncio que claramente criou impacto na sala.

Antes de avançarmos com as especificações técnicas, vamos já matar a curiosidade: já a partir do corrente mês de março, os equipamentos vão estar disponíveis em Portugal e vão ter dois modelos: P10 (5.1 polegadas) e P10 Plus (5.5 polegadas). Os preços para Portugal deveriam ficar pelos 649 euros para o P10 64 Gb com 4 Gb de memória, enquanto o P10 Plus com as mesmas características vai para os 699 euros.

Uma vez mais Richard Yu, CEO do Huawei Consumer Business Group, subiu a palco para explicar quais os pontos fortes que a marca enfatiza neste novo “flagship”. Para além da tecnologia que envolve o equipamento, o



O azul é uma das cores a ser comercializada em Portugal.

primeiro destaque vai para o glamour do produto. Lá está, o tal “brand awareness” que a marca tanto precisa para ultrapassar o facto de ser a terceira marca mais vendida do mundo. O CEO falou em um novo estilo de vida cosmopolita à qual a marca quer estar associada e, claro, a aposta continuada na qualidade da máquina fotográfica através da parceria com a Leica, que agora assume também o “controlo” da câmara frontal.

Leica continua a ser aposta

O equipamento “básico” volta a ter uma câmara dupla Leica 2.0 (12MP RGB frontal + 20MP traseira) e câmara dupla Leica 2.0 Pro Edition para o Huawei P10 Plus (abertura F/1.8), agora com deteção facial 3D, realces de retrato, efeito “bokeh” natural e Huawei Hybrid Zoom. E, como já referimos, a primeira câmara frontal Leica com um novo sensor e maior abertura para selfies.

O processador dos dois equipamentos é o Kirin 960, contém uma memória Huawei Ultra e o novo EMUI 5.1 com o sistema de antena 4x4 LTE MIMO e o sistema de antena 2x2 Wi-Fi MIMO, tendo Richard Yu enfatizado ainda em Barcelona o algoritmo melhorado que aprende como os utilizadores à medida que usam os seus smartphones.

A empresa garante que o processador oferece um melhor desempenho multicore, assim como o processador gráfico possui uma melhoria de 180 por cento no desempenho e um aumento de 40 por cento na eficiência de energia.

As baterias são de 3.200 mAh (P10) e 3.750 mAh (P10 Plus) e suportam a tecnologia Huawei SuperCharge (5V / 4.5A).

O design

O novo Huawei P1 é apresentado como o primeiro com acabamento Hyper Diamond-Cut, disponíveis nas cores “Dazzling Blue” e “Dazzling Gold”. Já os Greenery, Rose Gold, Mystic Silver, Graphite Black e Prestige Gold estarão disponíveis com acabamentos de “Sandblast”, e branco-cerâmica.

Ambos os equipamentos possuem uma proteção Corning Gorilla 5 Glass, tendo, no entanto, a versão Plus um ecrã de 2k.

O sensor de impressões digitais passou para a frente do dispositivo e sob o ecrã e incorpora ainda uma navegação otimizada dos comandos, aumentando a área útil de

visualização do ecrã. Já dissemos que a cor azul e verde são, vamos dizer, cativantes? São. Segundo apuramos, o verde não estará disponível no mercado português, pelo que apenas o azul poderá ser adquirido nas lojas portuguesas.

O mercado

Vamos dar uma voltinha por este setor que cada vez ganha mais relevância no mercado, com as marcas a gloriarem-se pelas posições cimeiras. Em 2016, o total de exportações mundiais de smartphones teve direito a um crescimento de 2,3%, atingindo as 1.47 mil milhões de unidades. Neste universo, o mercado chinês contribuiu de forma significativa, com 467 milhões de smartphones exportados ao longo do ano. Entre as cinco maiores marcas vendedoras - Samsung, Apple, Huawei, OPPO e Xiaomi - a Huawei ocu-

pa a terceira posição com cerca de 10% da quota de mercado. No total, a marca chinesa exportou 139.3 milhões de unidades em 2016, mais 30,2% comparativamente ao ano homólogo.

Aliás, Woody Oh, diretor da Strategy Analytics, explica que esta foi a primeira vez que a empresa conseguiu atingir tais valores. “O desempenho da Huawei em mercados estrangeiros, como a Europa Ocidental, está a aumentar devido aos smartphones com designs melhorados, ao marketing mais sofisticado e à maior distribuição dos retalhistas”, concluiu o responsável.

Apesar da estagnação global do mercado de smartphones, as exportações desta marca cresceram de 70 milhões em 2014 para 108 milhões em 2015 e quase 140 milhões em 2016. Um crescimento que tem permitido à Huawei consolidar a sua posição como a terceira maior empresa do mundo em vendas. Claro que o P9 e o Mate 9 contribuíram e muito para essa maior notoriedade a nível global. As vendas globais da série P9 excederam os 10 milhões de unidades, tornando-o no primeiro “flagship” da Huawei a atingir esse marco. De acordo com uma pesquisa do IPSOS, o reconhecimento global da marca aumentou de 76% em 2015 para 81% em 2016.

Aliás, citada pela imprensa internacional, Tina Lu, analista sénior da Counterpoint Research, admite que o objetivo da Huawei é conseguir superar as vendas da Apple no mercado dos smartphones já em 2017, para o qual a atuação nos mercados asiático e norte-americano serão absolutamente chave.

Outro fator importante foi a modificação da estratégia de canal, aumentando o número total de lojas offline para mais de 460, em 45 países em todo o mundo. A ver vamos até que ponto o novo lançamento do P10 vai ajudar a marca chinesa a alcançar os seus objetivos.

Inteligência no pulso

Paralelamente, a Huawei lançou o denominado Huawei Watch 2, um smartwatch que pretende juntar a conectividade de um smartphone, as aplicações smart living de um smartwatch premium e o desempenho detalhado de acompanhamento e monitorização de atividade física. Isto tentando dar ao “wearable” um formato semelhante ao de um relógio de pulso clássico.

O produto vai estar à venda em Espanha, França, Portugal, Itália, Alemanha e China, em princípio, já durante o mês de março, com um preço recomendado de venda ao público (PVRP) a partir de 329,90 euros em função do design e funcionalidades escolhidas. O relógio vem equipado com um processador Qualcomm Snapdragon Wear 2100 e na sua versão 4G apresenta conectividade independente, permitindo aos utilizadores enviarem mensagens ou fazerem chamadas sem o seu smartphone por perto. É compatível com qualquer equipamento Android ou iOS.

Além da versão SIM, que trabalha com operadoras de rede móvel em todo o mundo, o Huawei Watch 2 também fornece uma versão eSIM (disponível apenas para alguns mercados, sendo que neste momento Portugal ainda não está contemplado). Adicionalmente, algumas operadoras possuem serviços de número único em multi-SIM ou seja, o smartwatch e o smartphone podem partilhar o mesmo número.



TECNOLOGIAS



Futurália apresenta os desafios da Indústria 4.0

A feira dedicada à educação, formação e empregabilidade está de regresso para a 10ª edição e irá promover a realidade e os desafios da Indústria 4.0. O evento decorre entre os dias 29 de março e 1 de abril no Parque das Nações.

Sage Foundation lança Fundo Empresarial de um milhão de dólares

A Sage, fornecedora de soluções de gestão e contabilidade, lançou um Fundo Empresarial no valor de um milhão de euros. A iniciativa provém da Sage Foundation e é destinada a financiar iniciativas inovadoras de organizações sem fins lucrativos que visem apoiar jovens, mulheres e veteranos militares nas comunidades onde a empresa está presente.

UTILIZADORES QUEREM UMA APP PARA VÁRIAS FUNÇÕES

O início da era “pós-aplicação”

A Gartner diz que os utilizadores estão a procurar cada vez mais aplicações que podem oferecer uma infinidade de serviços sem terem que sair da app onde estão. Entre a variedade de aplicações móveis que existem hoje em dia, há dois tipos que estão claramente em crescimento e mostram uma forma muito característica de consumo. Trata-se dos assistentes pessoais virtuais e programas de mensagens instantâneas.

Segundo Jessica Ekholm, diretora de pesquisa da Gartner, “os utilizadores querem experimentar aplicações ricas e atrativas e procuram cada vez mais aplicações que podem oferecer uma multitude de serviços sem ter que deixar a aplicação em si.” Daí “o movimento em direção a mensagens e assistentes pessoais virtuais”.

Isto, por sua vez, significa que “estamos a testemunhar o começo da era da pós-apli-



cação” disse Ekholm. Havia “evidências de que os utilizadores estão a começar a usar

um número menor de aplicações ativas nos seus smartphones”, diz a analista. “No fi-

nal de 2016, apenas 33% dos inquiridos utilizaram de 6 a 10 aplicações por mês”, diz, “o que representa menos 6,2% do que há um ano.”

Entretanto, 35% dos entrevistados pela Gartner já usam assistentes como Siri ou o Google e 71% são adeptos de aplicações como o Facebook Messenger ou WhatsApp. Em ambos os casos, o número de utilizadores aumentou em 2016 face ao ano anterior. No caso do Whatsapp aumentou 4% e no Facebook Messenger 3%.

Os assistentes, através das suas interfaces de conversação, fornecerem informações de forma rápida e acesso direto a outras ferramentas. Por outro lado, a Gartner também fala da necessidade de “melhorar os serviços e introduzir novas experiências em plataformas de mensagens sem que o utilizador tenha de descarregar mais aplicativos.”

Intel Security alerta sobre os riscos das aplicações inativas

Um novo estudo da Intel Security analisou alguns problemas que podem ocorrer nos dispositivos da Internet das Coisas. E como se depreende da pesquisa, feita a partir dos McAfee Labs, quase metade dos utilizadores de telemóvel (46%) não sabe como verificar se os seus equipamentos estão protegidos adequadamente, sendo que a outra metade não tem certeza de como verificar se os seus dispositivos foram hackeados.

Outro dado interessante revelou que não só as aplicações encontradas nas “app store” representam um risco, já que se descobriu que mais de 500 mil dispositivos ainda têm aplicações inativas instaladas.

Nesse sentido, o estudo aponta que os

utilizadores e as organizações para as quais trabalham continuam a ser expostas a diferentes vulnerabilidades, riscos de privacidade e malware armazenados dentro dessas aplicações inativas.

Além disso, o relatório da Intel Security diz que no último ano mais de quatro mil aplicações foram removidas da Google Play sem notificar os utilizadores.

Por último, a fim de evitar problemas, a empresa norte-americana recomendou os utilizadores a boquearem os seus equipamentos de forma eficiente, a usarem senhas complexas e únicas assim como manterem os seus dispositivos atualizados e configurarem redes Wi-Fi de forma segura.

SEGUNDO A ERICSSON

Negócio de 5G valerá mais de 1100 milhões em 2026

O negócio de 5G deverá valer mais de 1100 milhões de euros em 2026, de acordo com dados fornecidos pela Ericsson. A empresa sueca prevê que deste valor, 20% correspondem aos serviços públicos de energia; 19% para a indústria de transformação; 13% para a segurança pública; 13% aos cuidados de saúde; 10% para a mídia e entretenimento; 10% para os transportes públicos; 8% automóvel; e 6% aos serviços financeiros.

A empresa identificou ainda três “categorias” de casos de uso e aplicações maioritariamente para 5G: comunicações massivas das máquinas; comunicações críticas de máquinas e comunicações massivas de banda larga móvel.

“O 5G será uma tecnologia importante no crescimento da digitalização industrial, com a imersão em setores tais como o dos jogos, condução autónoma, cirurgia robótica e su-

porte para a realidade aumentada”, de acordo com as previsões da Ericsson sobre o potencial papel do 5G no âmbito dos negócios.

Aliás, o CEO da Ericsson, Börje Ekholm, anunciou no Mobile World Congress, que decorreu esta semana em Barcelona, uma aliança da empresa de redes para o seu novo sistema de rádio 5G com o provedor de telecomunicações japonesa NTT DoCoMo e a gigante europeia Vodafone.



AFETADOS RECEBEM EMAIL EM NOME DO HSBC ADVISING SERVICE

Portugal é um dos países afetados pelo malware Adwind



A Kaspersky Lab detetou um novo e massivo ataque realizado pelo backdoor Adwind Remote Access Tool (RAT). Este malware permite que os criminosos ganhem acesso ao dispositivo e, assim, às informações confidenciais dos utilizadores. Portugal está entre os países vítimas deste backdoor. Os utilizadores atacados recebem emails em nome do HSBC Advising Service (a partir do domínio mail.hsbcnet.hsbc.com), com um aviso de pagamento em anexo. Assim que abrem o ficheiro ZIP, que contém um ficheiro JAR, o malware instala-se e comunica com servidores de comando e controlo (C&C). Desta forma, os criminosos obtêm acesso ao computador infetado.

De acordo com os investigadores da Kaspersky Lab, uma vez que entre as vítimas se encontram grandes empresas, os hackers podem utilizar mailing lists específicas para que os seus ataques sejam direcionados e de grandes dimensões e alcance.

O Adwind é um programa de malware

multifuncional e que cruza várias plataformas também conhecido como AlienSpy, Frutas, Unrecom, Sockrat, JSocket e jRat, que é distribuído através de uma única plataforma de malware-as-a-service.

Os resultados da investigação, realizada entre 2013 e 2016, revelou que têm sido utilizadas diferentes versões do malware em ataques contra, pelo menos, 443.000 utilizadores particulares e 1500 organizações comerciais e não-comerciais em todo o mundo.

Foram alvo desta ameaça diversos sectores industriais, incluindo retalho e distribuição (20,1%), arquitetura e construção (9,5%), transportes e logística (5,5%), seguros e serviços legais (5%) e consultoria (5%).

Com o objetivo de se protegerem a si próprios e às suas empresas contra esta ameaça, a Kaspersky Lab aconselha as organizações a limitarem a utilização do Java a aplicações isoladas que são impossíveis de executar sem a utilização desta plataforma.

EMPRESAS

Interpack 2017 regista recorde de procura

DORA TRONÇÃO

A Interpack 2017 está a registar a maior procura entre os expositores na sua história de mais de 55 anos. Três expositores portugueses ainda estão em lista de espera porque a inscrição tem de ser feita nos primeiros dias de abertura das candidaturas dada a concorrência na conquista de espaço. O número de expositores portugueses é de nove — foram oito em 2014 —, todavia o espaço que ocupam é superior à edição anterior, realizada há três anos, o intervalo com que se realiza o certame, passando de 36m2 para 49 m2. Já em termos de visitantes, Portugal chegou aos 914 na última edição da Interpack.

Na altura do fecho do prazo de inscrição (29.02.2016) do evento internacional para a indústria de embalagem e indústrias de processos relacionados, os expositores já tinham pedido mais 20% de espaço do que é disponível no recinto da feira dos cerca de 262 400 m2 de área distribuídos por 19 pavilhões. Düsseldorf espera, por estes motivos, receber, de novo, 2700 expositores, de 4 a 10 de maio de 2017, oriundos de cerca de 60 países diferentes.

Em paralelo regressa a feira “Components”, feira profissional especial da Interpack, que apresenta produtos da indústria subfornecedora do setor da embalagem. Este evento também se encontra esgotado, ocupando mais do que o dobro do espaço de 2014, por ocasião da sua estreia.

Indústria 4.0 é tópico especial

Num trabalho conjunto com a Federação Alemã de Engenharia (VDMA), a Interpack 2017 foca em particular a indústria 4.0. A mostra especial assumirá a forma de um “Technology Lounge” no stand da VDMA, que apresentará exemplos de soluções na engenharia de máquinas de embalar e de processos, abrindo novas oportunidades para aplicações na segurança, na rastreabilidade, na proteção contra cópias e falsificações, bem como embalagens personalizadas.

Regresso da Save Food e da Components Trade Faire

A Save Food também regressa à Interpack, uma mostra denominada “Innovationparc”, com

ideias e soluções de embalagens destinadas a reduzir perdas e desperdícios de alimentos. Inclui os premiados das competições internacionais para os Save Food Packaging Awards.

A feira de componentes, “Components, special trade fair by in-

terpack”, aconteceu pela primeira vez em 2014, e vê em 2017 a sua situação em termos de localização completamente revista. Agora os visitantes vão encontrá-la numa localização central no recinto de feiras, no pavilhão 18, um pavilhão temporário, de cinco mil m2.

Mercado de escritórios cresce 79%

O ano começou com grande dinamismo no mercado de escritórios de Lisboa, com 17 932 m² arrendados no primeiro mês a empresas, com destaque para o setor de Consultores e Advogados (40%) e Serviços Financeiros (22%), revela a JLL no Office Flashpoint. A atividade do mercado cresceu 76% face ao mesmo mês do ano passado (quando foram arrendados 10 181 m²) como na área média transacionada de 1055 m², influenciada pelo facto de 5 das 17 operações concluídas no mercado em janeiro superarem os mil m².



Feira Interpack ocupa cerca de 262 400 m2 de área, distribuídos por 19 pavilhões.

PUB

Curso

COLABORAÇÃO EMPRESARIAL

Aveiro
10 março

—
Lisboa
24 março

Collaborative Business Relationships

Na atual dinâmica competitiva, os gestores que desejam liderar os acontecimentos não podem ficar indiferentes à importância estratégica da colaboração.

COLABORAR PARA VENCER!

unave



universidade
de aveiro

AUDAX ISCTE
Entrepreneurship & Innovation

ISCTE IUL
Instituto Universitário de Lisboa

VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL

UNAVE—Associação para a Formação Profissional e Investigação da Universidade de Aveiro
campus universitário de santiago. edifício 1. 3810-193 Aveiro

para mais informações:
José Maximino
telf.: 963 472 210
@: josecmaximino@ua.pt

EMPRESAS**CERTIF com primeira certificação no Líbano**

A CERTIF – Associação para a Certificação conclui em 2016 mais um exercício com resultados positivos e com o crescimento da sua base de clientes, reforçando, assim, a liderança na certificação de produtos e serviços, com quota superior a 90%. A faturação do exterior é de 38%. Com a primeira certificação no Líbano, são já 45 os esquemas de certificação ativos e 175 os tipos de produtos com certificados válidos.

**Quinta da Lixa prevê crescimento entre 8% e 10%**

A Quinta da Lixa investiu 150 mil euros na construção de uma sala de estágio com 300 barricas e lançou novos vinhos no mercado, entre os quais o Sweet Creations. Depois de ter ultrapassado o volume de vendas de 5,5 milhões de euros em 2016, a empresa de vinho verde estima um crescimento entre 8% e 10% ao longo do ano.

Legal
Imobiliário
GABINETE DE ADVOGADOS



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

Mediação imobiliária**Contrato celebrado em regime de exclusividade
Venda direta a interessado não angariado pela mediadora**

Como pretendia vender o apartamento onde tenho vivido para comprar outro que já tinha em vista, o que requeria rapidez na venda do meu, optei por fazê-lo com recurso a uma mediadora que me pediu para assinar um contrato.

Entretanto, um vizinho meu a quem eu disse que o apartamento estava à venda, disse-me que o filho era capaz de o comprar, o que aconteceu depois de a pessoa em questão ter ido ver o apartamento. Logo depois da escritura enviei uma carta para a mediadora, pondo termo ao contrato e dizendo que já não precisava dos seus serviços porque tinha vendido o imóvel.

Recebi, agora, a resposta da media-

dora que me exige o pagamento da remuneração dizendo que pelo facto de o contrato ter sido celebrado em regime de exclusividade terei de pagar a remuneração contratada.

Será que terei de pagar ainda que o negócio não tenha sido feito através da mediadora?

A atividade de mediação imobiliária é aquela em que, por contrato, uma empresa se obriga a diligenciar no sentido de conseguir interessado na realização do negócio que vise a constituição ou aquisição de direitos reais sobre bens imóveis, a permuta, o trespasse ou o arrendamento dos mesmos ou a cessão de

posição em contratos cujo objeto seja um bem imóvel.

Efetivamente, se o contrato foi celebrado em regime de exclusividade só a mediadora teria o direito de promover o negócio objeto do contrato de mediação durante o respetivo período de vigência, o que impediria que o cliente, ou seja, o leitor, contratasse outra mediadora para a promoção do negócio durante o período em que vigorasse a exclusividade. Embora, atendendo a um maior empenhamento na divulgação que um regime de exclusividade implica, os tribunais entendam que este regime permite presumir que o interessado terá tomado conhecimento do negócio

através da divulgação que a mediadora fez do mesmo, o certo é que, segundo entendimento jurisprudencial maioritário, entre outros um recente acórdão do tribunal da Relação de Évora, o regime de exclusividade não impede o proprietário de negociar diretamente com algum interessado que surja sem a intervenção da mediadora, como, terá acontecido no caso em análise.

Nesse caso, ainda que se considere a referida presunção, para não ser obrigado a pagar a remuneração em questão, caberá ao leitor invocar e provar que o negócio foi celebrado com um interessado não angariado pela mediadora que diretamente lhe propôs o negócio.

PUB


HOLMES PLACE

**TEMPO PARA ESTAR
COM QUEM MAIS GOSTO**
Todas temos um desejo.

THALGO
LA BEAUTE MARINE

MÊS DA MULHER

Workshops anti-aging, massagens, sessões de personal training, aulas especiais e fantásticas ofertas Thalgo aguardam por si num clube Holmes Place.

HOLMESPLACE.PT

Enjoy the journey.

FISCALIDADE

Finanças esclarecem isenção de IMT no âmbito de planos de insolvência

As Finanças publicaram uma circular que procede à revisão da interpretação ao disposto no Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas quanto à isenção de IMT na aquisição de imóveis efetuada no âmbito de planos de insolvência, de pagamentos ou de recuperação. A circular nº 4/2017 também substitui parte do ponto III do “Guia para o cumprimento das obrigações fiscais de pessoas coletivas em situação de insolvência”, tendo em conta a interpretação aí refletida acerca da isenção de IMT na aquisição de imóveis.

Administrações públicas garantem excedente orçamental de 625 milhões de euros

As administrações públicas apresentaram um excedente orçamental global de 625 milhões de euros e um excedente primário de 819 milhões, em janeiro, de acordo com dados do Ministério das Finanças. O saldo global reduziu-se em 397 milhões de euros, em termos homólogos, “explicado pela redução da receita em 5,7% - que resulta da conjugação dos fluxos de caixa, sem impacto no défice deste ano, e de efeitos temporários - e pelo ligeiro crescimento da despesa (mais oito décimas).

Considera o ministério das Finanças que dando seguimento à política de rigor orçamental, a despesa primária das administrações públicas cresceu apenas 0,3% e a despesa corrente primária estabilizou. “Face ao mesmo período do ano passado, a dívida não financeira das administrações públicas - despesa sem o correspondente pagamento, incluindo pagamentos em atraso - reduziu-se em 324 milhões, tendo os pagamentos em atraso registado um decréscimo de 69 milhões de euros.” Diz o Governo que continua empenhado em garantir uma trajetória de redução do défice, “consolidando os excelentes resultados alcançados em 2016”, sendo que o país reúne agora as condições necessárias para sair do Procedimento de Défices Excessivos.

“Ao longo de 2016, o rigor orçamental conjugou-se com o crescimento económico e a criação de emprego. No quarto trimestre, a economia cresceu 1,9%, ficando acima da média europeia, enquanto no emprego a evolução no emprego foi de 1,8 pontos percentuais”, adianta o Mi-



nistério das Finanças em comunicado. “A economia portuguesa possui hoje os mais sólidos alicerces para garantir um crescimento económico convergente, sustentado e equitativo desde que Portugal aderiu à moeda única.”

Simplificação traduz-se no IRS Automático

O Governo também anunciou que o IRS automático vai beneficiar cerca de 1,8 milhões de contribuintes, já este ano. “O sistema estará disponível para os contribuintes que não tiverem, no ano passado, dependentes registados no seu agregado familiar e tiveram apenas rendimentos de trabalho ou de pensões auferidos em território nacional”, explicou o secretário de Estado dos Assuntos Fiscais, Fernando da Rocha Andrade. Lembrou que o universo em causa corresponderá a cerca de um terço dos agregados familiares a assistir a uma simplificação do processo de entre-

ga do IRS. O contribuinte poderá optar por uma tributação separada ou conjunta, caso seja casado ou viva em união de facto, sendo que o sistema apresentará, automaticamente, os valores referentes ao ano em questão, permitindo avaliar qual a opção mais vantajosa em termos de tributação.

O secretário de estado informou ainda que, a partir do ano que vem, será possível alargar o universo do IRS Automático a contribuintes com dependentes, uma vez que será permitido associar automaticamente as faturas dos dependentes que fazem parte do agregado familiar. Os contribuintes abrangidos pelo sistema poderão optar por não efetuar a validação no portal. “Estes dados convertem-se em dados definitivos no final do prazo, como se a declaração tivesse sido entregue.” Atualmente, haveria uma coima por falta de entrega, mas o sistema prosseguirá para o pagamento ou a devolução do imposto.

AGENDA FISCAL

MARÇO

Até ao dia 10

- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares** - Declaração Mensal de Remunerações - Entrega da 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 fevereiro.
- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado** - Periodicidade Mensal - Envio obrigatório via Internet da declaração periódica relativa às operações realizadas no mês de Janeiro e pagamento do respetivo imposto. Conjuntamente com a declaração periódica deve ser enviado o Anexo Recapitulativo, referente às transmissões intracomunitárias isentas, efetuadas nesse mês.

Até ao dia 15

- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares** - Entrega da Declaração Modelo 11, 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 actos ou contratos sujeitos a registo predial, das relações dos actos praticados no mês anterior, susceptíveis de produzir rendimentos.
- **IMT - Imposto Municipal sobre Transmissões** - Envio à AT, pelos notários, bem como as entidades e profissionais com competência para autenticar documentos particulares que titulem actos ou contratos sujeitos a registo predial, dos seguintes elementos: a) Em suporte eletrónico (Modelo11), uma relação dos actos ou contratos sujeitos a IMT, ou dele isentos, efetuados no mês antecedente; b) Cópia das procurações que confirmem poderes de alienação de bens imóveis com renúncia ao direito de revogação, bem como dos respetivos subestabelecimentos, referentes ao mês anterior; c) Cópia das escrituras ou documentos particulares autenticados de divisões de coisa comum e de partilhas de que façam parte bens imóveis.

Até ao dia 20

- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares** - Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS).
- **IRC - Imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas** - Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas.
- **Imposto do Selo** - Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto do Selo.
- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado** - Declaração Recapitulativa - Entrega da Declaração Recapitulativa 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.
- Comunicação dos elementos das faturas emitidas no mês anterior pelas pessoas singulares ou coletivas que tenham sede, estabelecimento, estável ou domicílio fiscal em território português e que aqui pratiquem operações sujeitas a IVA.

IRS

Despesas com refeitórios escolares

Foi publicada no dia 22 de fevereiro a Portaria nº 74/2017, que define os procedimentos para que as despesas referentes à alimentação em refeitório escolar, de alunos inscritos em qualquer grau de ensino, em 2016, sejam dedutíveis à coleta do IRS nos termos previstos no n.º 1 do artigo 78.º do código do IRS. Recorde-se que a Lei n.º 42/2016, de 28 de dezembro, que aprovou o Orçamento de Estado para 2017, introduziu uma alteração ao artigo 78.º-D do Código do IRS, no sentido de passarem a ser aceites como despesas de educação, as despesas com refeições escolares, desde que as faturas que titulem as prestações de serviços que são comunicadas à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) se refiram a refeições escolares e que o número de identificação fiscal seja de um prestador de serviços de fornecimento de refeições escolares.

PRÁTICA FISCAL

RESTITUIÇÃO IVA NO ÂMBITO DL 20/90

Uma IPSS solicitou a instalação de um serviço de segurança e incêndio (conta 6223), cuja fatura foi emitida em novembro/2015, no valor de € 1.700,00 com exclusão de IVA, num prédio onde está instalado um lar para reformados. Este serviço enquadra-se na alínea a) ou na alínea b) do DL 20/90. É ainda possível pedir a restituição do IVA em outubro/2016?

Resposta do Assessor Fiscal:

As alíneas a) e b) do artigo 2º do Decreto-Lei nº 20/90, de 13 de janeiro, foram revogadas pelo nº 1 do artigo 130º da Lei nº 55-A/2010, de 31 de dezembro, e repriminadas, durante o ano de 2015, pelo nº 1 do artigo 228º da Lei 82-B/14, de 31.12 (OE 2015), e, durante o ano de 2016, pelo nº 1 do artigo 7º da Lei 159-C/15, de 30.12. As referidas alíneas a) e b) do artigo 2º do Decreto-Lei 20/90

referem-se, designadamente, às seguintes operações:

- Aquisições de bens ou serviços relacionados com a construção, manutenção e conservação de imóveis utilizados total ou principalmente na prossecução dos respectivos fins estatutários, desde que constantes de faturas de valor não inferior a € 997,60 com exclusão do IVA;
- Aquisições de bens ou serviços relativos a elementos do ativo imobilizado corpóreo sujeitos a depreciação utilizados única e exclusivamente na prossecução dos respectivos fins estatutários, com excepção de veículos e respetivas reparações, desde que constantes de facturas de valor unitário não inferior a € 99,76, com exclusão do IVA, e cujo valor global, durante o exercício, não seja superior a € 9 975,96, com exclusão do IVA. O pedido de restituição deverá ser efetuado dentro do prazo de

um ano a contar da data da emissão da factura que comprove a aquisição dos bens ou serviços (nº 3 do Decreto-Lei nº 20/90, de 13 de janeiro). Porém, o pedido de restituição relativo às aquisições referidas na alínea b) do nº 1 do artigo 2.º deve ser apresentado durante os meses de janeiro e fevereiro, englobando unicamente aquelas operações realizadas durante o ano anterior (nº 4 do Decreto-Lei nº 20/90, de 13 de janeiro). Sendo a factura emitida em novembro de 2015 pode a restituição ser pedida em Outubro de 2016, dado que nesse mês ainda não decorreu um ano sobre a data emissão da fatura. Caso o pedido de restituição respeite a aquisições de serviços referidos na alínea b) do nº 1 do artigo 2º do Decreto-Lei nº 20/90, de 13 de janeiro, deve o pedido ser apresentado durante os meses de janeiro e fevereiro de 2017.

FISCALIDADE**Congresso Internacional de Contabilidade aceita trabalhos**

O ISCA – UA e a OCC estão a convidar investigadores, profissionais e estudantes a submeter trabalhos ao XVI Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria. Os trabalhos podem assumir a forma de comunicação ou de projeto de investigação, podendo ser redigidos em qualquer uma das línguas do evento, português, espanhol ou inglês. As melhores comunicações serão propostas para inclusão num número especial da revista digital Contabilidade e Gestão dedicado exclusivamente ao congresso. Será ainda atribuído um prémio à melhor comunicação apresentada durante o congresso.



RUTE R. PINTO
Jurista da Ordem dos
Contabilistas Certificados
comunicacao@occ.pt

Sigilo fiscal – interesse pessoal, direto e legítimo de acesso à informação

O dever de lealdade entre contabilistas certificados, previsto no art.º 16º do Código Deontológico (CD) e art.º 74º do Estatuto da Ordem dos Contabilistas Certificados (EOCC), constitui o corolário que deverá estar presente nas relações mantidas entre colegas de quem se espera uma atitude de recíproca colaboração, cooperação e integridade, assim se dignificando, inclusive, a imagem social da própria classe. Sempre que um contabilista certificado for contactado para assumir funções em substituição de um colega, previamente à aceitação do serviço, deverá, por escrito, contactá-lo a fim de se certificar de que os valores inerentes à sua execução se encontram pagos. Não sendo cumprido este dever pelo novo contabilista certificado, incorrerá este na prática de infração disciplinar e, ainda, caso os montantes em dívida não venham a ser satisfeitos pela entidade cliente, poderá o contabilista certificado cessante reclamar judicialmente o pagamento dos honorários ou salários em dívida, por via de responsabilidade solidária, do novo profissional.

Não obstante ser um direito legalmente consagrado ao contabilista certificado, que vê um colega de profissão assumir funções quando lhe são devidos honorários pelo cliente, é frequente esbarrar na falta de colaboração por parte de alguns agentes dos Serviços de Finanças, no sentido de não fornecerem a informação acerca do número de identificação fiscal do contabilista certificado que submeteu, posteriormente, a declaração fiscal, ou que se nomeou no cadastro, alegando sigilo fiscal.

O direito à informação encontra expressão normativa na Constituição da República Portuguesa e foi transposto para a lei ordinária através do Código de Procedimento Administrativo. Todavia, face ao reconhecimento, também constitucional, do direito à privacidade, o legislador foi obrigado a estabelecer restrições ao direito à informação e a criar instrumentos jurídicos que funcionem como garantias do direito à privacidade.

A consagração da regra do sigilo fiscal, constante do artigo 64.º da Lei Geral Tributária, corresponde, precisamente, à extensão e reconhecimento do direito à privacidade no âmbito da atividade tributária, estando por ele abrangidos os dados de natureza pessoal dos contribuintes (pessoa singular ou coletiva) e os dados expressivos da sua situação tributária, os quais só podem ser revelados a terceiros – outros setores da Administração ou particulares – nos casos expressamente previstos na lei, para responder a um motivo social imperioso, e só na medida estritamente necessária para satisfazer o equilíbrio entre os interesses em jogo. Podem, contudo, ser revelados os dados pessoais livremente cognoscíveis, por recurso a outras vias jurídico-institucionais (dados públicos ou dados pessoais

constantes de documento público oficial, como acontece, por exemplo, com o número de identificação fiscal, com a identificação dos bens inscritos na matriz predial ou no registo predial e comercial), bem como os dados fiscais que não requeiram nem denunciem a situação tributária dos contribuintes.

O artigo 136.º do CIRC reforça, expressamente, o carácter sigiloso dos elementos constantes dos processos individuais dos sujeitos passivos de IRC. Estão abrangidos pelo dever de sigilo fiscal os dados relativos à situação tributária dos contribuintes, nomeadamente quaisquer informações, quaisquer elementos informatizados ou não, que reflitam de alguma forma a situação patrimonial dos sujeitos passivos da obrigação de imposto, sejam pessoas singulares ou coletivas. A expressão «situação tributária dos contribuintes» abrange os dados detidos pela administração fiscal, que, de um modo ou de outro, parcelar ou globalmente, digam da capacidade contributiva dos cidadãos. O pedido concreto de identificação do NIF do contabilista certificado inscrito no cadastro fiscal de determinada entidade, ou que submeteu, as últimas declarações fiscais, principalmente quando efetuado pelo contabilista certificado imediatamente antecessor, para efeitos de cumprimento de um direito legalmente consagrado, que é o de demandar em juízo o colega sucessor que não cumpriu com as regras relativas ao dever de lealdade, consagrado no n.º 3 do art.º 74º do EOCC, parece-nos configurar um interesse direto, pessoal e legítimo.

Acresce que esta concreta informação não implica saber da situação tributária dos contribuintes, não ofendendo, assim, o dever de sigilo contido no artigo 64.º da LGT, que dispõe que «o sigilo recai sobre dados recolhidos sobre a situação tributária dos contribuintes e os elementos de natureza pessoal que os dirigentes, funcionários e agentes da administração tributária obtenham no procedimento». Na verdade, o que se pretende é, apenas e só, informação sobre quem é o contabilista certificado sucessor, inscrito no cadastro fiscal, ou quem submeteu as últimas declarações fiscais, para poder exercer um direito legalmente consagrado que é o de demandar o colega que assumiu funções em desrespeito das normas estatutárias e deontológicas.

Em conclusão, após a realização do pedido desta informação concreta, por escrito, subscrito pelo contabilista certificado anteriormente responsável pela execução da contabilidade, e portanto, agente colaborante da Autoridade Tributária, a recusa do Serviço de Finanças em fornecer o número de identificação fiscal do profissional que submeteu as declarações fiscais ou que se nomeou no cadastro fiscal, parece-nos ilegítima e destituída de base legal.

Estados-Membros chegam a acordo em matéria fiscal

A Comissão Europeia manifestou a sua satisfação pelas novas regras que vão impedir a evasão fiscal, por via da intervenção de países terceiros. Trata-se de garantir ferramentas para impedir que as empresas multinacionais fujam ao IRC, através de sistemas fiscais diferentes entre os Estados-Membros e os países terceiros (os chamados “dispositivos híbridos”). Os Estados-Membros chegaram a um acordo sobre esta medida concreta, destinada a colocar ponto final nas práticas fiscais abusivas e desenvolver um sistema fiscal mais justo no seio da União Europeia.

CONTAS & IMPOSTOS

Dispêndio e reconhecimento de um ativo implicam uma relação direta

Em termos contabilísticos, normalmente, existe uma relação direta entre um dispêndio e o reconhecimento de um ativo, pois tal constitui prova que benefícios económicos foram procurados com esses dispêndios.

Determinada sociedade por quotas tem como atividade a construção civil, tendo recebido através de escritura notarial uma doação de um terreno. Aí pretende construir uma moradia para venda. Como deve ser contabilizada essa doação, sabendo, desde já, que irá a crédito da conta 57 – Doações? Será a débito da conta 32 – Mercadorias ou da 41 – Imóveis? O valor atribuído nessa doação é um custo contabilístico e fiscal que se deve repercutir à moradia quando for vendida?

A questão colocada refere-se ao tratamento contabilístico da obtenção a título gratuito de um terreno para construção, cujo destino é a edificação de uma moradia para venda. Pressupõe-se que a empresa em causa é uma entidade que esteja a adotar as normas contabilísticas e de relato financeiro completas do SNC.

Em termos contabilísticos, normalmente, existe uma relação direta entre um dispêndio e o reconhecimento de um ativo, pois tal constitui prova que benefícios económicos foram procurados com esses dispêndios. Todavia, tal não é prova suficiente de que se deve reconhecer um ativo, pois, para além disso, devem-se cumprir as restantes definições e critérios de reconhecimento previstos na estrutura conceptual (parágrafos 52 a 58 e 81) do SNC.

Da mesma forma, a não existência de um dispêndio com a aquisição de um item não significa que este não cumpra a definição de ativo, e não possa ser candidato a reconhecimento como tal. Estas situações são, por exemplo, a obtenção de ativos através de doações ou outras operações gratuitas, conforme previsto no parágrafo 58 da estrutura conceptual.

De acordo com este princípio previsto na estrutura conceptual, no caso em concreto, a empresa, beneficiária da doação, pode reconhecer como ativo o imóvel doado por outra entidade, nos termos das respetivas normas contabilísticas e de relato financeiro (NCRF), desde que cumpra os critérios de reconhecimento.

Como contrapartida do reconhecimento desses ativos, a empresa beneficiária de tais doações pode não reconhecer um ganho no resultado do período, decorrente dessas entregas gratuitas, refletindo-a diretamente como um ganho do capital próprio. A contabilização de doações pode ser efetuada por contrapartida a crédito da conta 594 – Outras variações no capital próprio – Doações, que regista as doações de que a empresa seja beneficiária. Como regra, os ativos, para serem reconhecidos no balanço como tal, terão que cumprir os dois requisitos previstos no parágrafo 81 da estrutura conceptual do SNC, e que está presente nas diversas NCRF que tratam do reconhecimento de ativos (como por exemplo a NCRF 7 – Ativos fixos tangíveis, a NCRF 18 – Inventários ou a NCRF 11 – Propriedades de investimento).

Nos termos do parágrafo 81 da estrutura conceptual do SNC, um item que satisfaça a definição de uma classe de ativo deve ser reconhecido se for provável que qualquer benefício económico futuro associado com o item flua para ou da entidade, e o item tiver um custo ou um valor que possa ser mensurado com fiabilidade. Em termos de mensuração, não existindo um custo com a obtenção do imóvel, a entidade pode optar por valorizar esse ativo através de outra técnica de mensuração, como o custo corrente ou valor de mercado, se for possível determiná-lo com fiabilidade.

No caso em concreto, pode-se optar por mensurar o terreno doado pelo valor atribuído na escritura de doação.

O tratamento contabilístico referente aos imóveis detidos pelas entidades pode variar tendo em conta o destino ou função na atividade. Estes diferentes tratamentos contabilísticos estão estreitamente ligados com o tipo de rendimento a reconhecer pela exploração desses imóveis, sendo sempre considerados no conceito de rédito.

No âmbito do SNC, há que atender às normas contabilísticas e de relato financeiro (NCRF) n.º 7 – Ativos fixos tangíveis, n.º 11 – Propriedades

de investimento e n.º 18 – Inventários, que estabelecem o tratamento contabilístico dos imóveis, dentro da atividade das entidades. Os imóveis adquiridos ou construídos, que sejam destinados a serem vendidos no decurso da atividade normal da empresa, ou seja, durante o ciclo operacional, sendo essa atividade a aquisição e/ou construção de imóveis para venda, devem ser classificados como inventários nos termos da NCRF 18 – Inventários.

Tratando-se de imóveis adquiridos ou construídos cujo destino é a posterior venda no decurso da atividade corrente da entidade, estes têm a natureza de inventários (existências), conforme o parágrafo 6 da NCRF 18.

Os imóveis detidos pelas entidades devem ser classificados como itens do ativo fixo tangível quando estejam ocupados pela própria entidade, e essa ocupação se destine ao seu uso no processo de produção, fornecimento bens /ou serviços ou para fins administrativos, de acordo com o parágrafo 6 da NCRF 7.

De acordo com os parágrafos 8 e 9 da NCRF 11, os terrenos detidos que estejam em vias de construção para venda devem ser classificados como inventários nos termos da NCRF 18 (parágrafo 9a) da NCRF 11).

Os terrenos detidos para uso futuro ainda não determinado devem ser considerados como propriedades de investimento, conforme previsto no parágrafo 8b) da NCRF 11.

Apenas os terrenos detidos para serem utilizados no processo de produção, fornecimento bens /ou serviços ou para fins administrativos por mais do que um período, e não estejam destinados a venda, podem ser classificados como ativos fixos tangíveis nos termos da NCRF 7.

No caso em concreto, como o destino do terreno é a construção para venda, esse imóvel pode ser classificado como inventários, se a empresa tiver como atividade (objeto social) a construção de imóveis para venda.

Se a empresa não tiver como objeto social a construção para venda, nem exerça normalmente essa atividade, esse imóvel obtido e a construção a realizar podem ser consideradas como meras atividades de investimento, podendo o terreno ser classificado como uma propriedade de investimento, conforme previsto no parágrafo 8a) da NCRF 11.

Os registos contabilísticos podem ser: Pela obtenção a título gratuito do terreno para construção:

- Débito da conta 312 – Compras – Matérias-primas, subsidiárias e de consumo (ou conta 421 – Propriedades de investimento – Terrenos e recursos naturais por contrapartida a crédito da conta 594 – Doações, pelo valor atribuído na escritura.

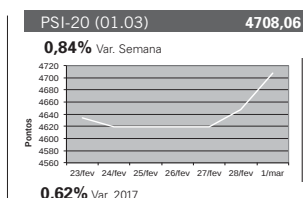
Em termos fiscais, a obtenção a título gratuito de um imóvel é tributada em IRC, sendo que o valor a considerar para efeitos da determinação do lucro tributável deve ser o valor de mercado, que não pode ser inferior ao valor patrimonial tributário definitivo, conforme previsto no n.º 2 do artigo 21.º do Código desse imposto.

Caso seja classificado como propriedade de investimento, mensurada pelo modelo do custo, nos termos do artigo 31.º do Código do IRC, as depreciações ou amortizações dos ativos não correntes depreciables ou amortizáveis apenas podem decorrer do custo de aquisição ou de produção ou do valor de mercado, à data do reconhecimento inicial, para os bens objeto de avaliação para esse efeito, quando não seja conhecido o custo de aquisição ou de produção (por exemplo, de bens doados ou abertura de escrita).

Caso seja classificado como inventários, esse valor de mercado reconhecido inicialmente é também relevante fiscalmente, passando a ser considerado como o valor de aquisição, conforme o artigo 26.º do CIRC.

INFORMAÇÃO ELABORADA PELA ORDEM DOS CONTABILISTAS CERTIFICADOS, EM CONFORMIDADE COM O NOVO ACORDO ORTOGRÁFICO

MERCADOS



Dow Jones 1/mar	21076,67
Var Sem	1,45%
Var 2017	6,65%
Nasdaq 1/mar	5893,883
Var Sem	0,57%
Var 2017	9,49%
IBEX 35 1/mar	9751,50
Var Sem	2,89%
Var 2017	4,27%

DAX 1/mar	12067,19
Var Sem	0,57%
Var 2017	5,11%
CAC40 1/mar	4960,832
Var Sem	1,33%
Var 2017	2,03%

COLABORAÇÃO: BANCO POPULAR

Allianz Global Investors afina modelo de cobertura da Península Ibérica

A Allianz Global Investors (AllianzGI) melhorou o modelo de cobertura da Península Ibérica. A gestora de ativos e investimentos pretende expandir o negócio a clientes em Portugal e Espanha.

“Os clientes continuam, de facto, a apreciar o acesso a produtos de excelência, mas procuram cada vez mais aconselhamento num ambiente marcado por rendimentos médios mais baixos, maior volatilidade e uma sofisticação crescente das soluções potenciais. Esta necessidade precisa ser integrada de forma a promover um maior envolvimento entre a firma e os seus clientes, proporcionada por uma equipa de aconselhamento com as competências exigidas”, refere a nota da gestora de ativos.

“Quando falamos com os nossos clientes, precisamos de passar mais tempo a ouvir e a compreender as suas necessidades específicas. Estou convencida que, quando estamos a analisar caminhos possíveis de atingir os objetivos individuais de investimento dos clientes, precisamos alavancar uma expertise aprofundada sobre o conjunto de classes de ativos disponíveis na firma. As fontes alternativas de rendimento são uma necessidade emergente dos nossos clientes e, por isso, devem tornar-se uma parte natural nas nossas interações. Em última análise, é uma nova competên-

cia em que nos envolvemos com os nossos clientes enquanto parceiros”, refere Marisa Aguilar Villa, head of Iberia da AllianzGI.

Romualdo Tranco acompanha Portugal

Neste contexto, a empresa anunciou que Romualdo Tranco passou a acompanhar os clientes tanto em Portugal como em Espanha. Tranco juntou-se à AllianzGI em junho de 2016 como diretor de desenvolvimento de negócio para a península ibérica vindo do grupo Santander, onde esteve mais de nove anos ligado ao desenvolvimento de fundos mutualistas e ao negócio de investimento e gestão de ativos em diversas unidades de negócio e regiões geográficas, sendo os Estados Unidos e a Europa as mais recentes. Romualdo Tranco é licenciado em Económicas pela Universidad Complutense de Madrid e possui um MBA com especialização em Business Administration pela IE Business School.

“O seu profundo conhecimento em mercados financeiros, bem como o seu compromisso com o estado da arte no serviço ao cliente, são a combinação perfeita para acrescentar valores aos nossos clientes na região. Ele vai ser instrumental a aju-



Romualdo Tranco passou a acompanhar os clientes ibéricos.

dar a AllianzGI a aumentar o seu negócio a clientes e a ser reconhecida como líder em asset management em Portugal”, refere Marisa Aguilar sobre Romualdo Tranco.

Haitong Bank apresenta plano de reestruturação global

O Haitong Bank anunciou que vai dar início a um plano de reestruturação global. O denominado “Haitong Bank 2025” arranca já no início de março, de acordo com o comunicado do ex-BES Investimento.

De acordo com notícias vindas da público esta semana, este plano poderá implicar a redução de cerca de 80 dos quatros empregos do Haitong, mas que

será efetuada fora de Portugal. A iniciativa do banco, detido a 100% pela Haitong Securities, entidade listada nas Bolsas de Xangai e Hong Kong, “visa adequar o posicionamento do banco de investimento às novas tendências do setor e às atuais contingências dos mercados financeiros internacionais”.

O banco chinês tem vindo a construir uma estratégia de ges-

tão que aposta fortemente nos seus laços com a China, sendo este um dos elementos diferenciadores da sua oferta de serviços.

O modelo de negócio ‘Haitong Bank 2025’ é “focado no cliente” e assenta em três pilares distintos de negócio: banca de investimento, mercados e investimentos alternativos. “Aposta claramente nos

mercados emergentes e na sua estreita relação com a China, bem como no crescente reforço da capacidade de distribuição dos seus produtos financeiros através das suas principais plataformas, sendo estas, Londres, Nova Iorque e Xangai”, salienta o comunicado.

“O Haitong Bank 2025 representa uma nova cultura de gestão, detentora de novos

valores, sendo estes, trabalho de equipa, transparência, responsabilização, comunicação, proatividade comercial e eficaz gestão orçamental. O seu principal objetivo é o desenvolvimento de um modelo de negócio sustentável e rentável capaz de apoiar a ambição de crescimento global do grupo Haitong”, refere a nota de imprensa.

LeasePlan distingue parceiros na venda de automóveis usados

A LeasePlan distinguiu os parceiros profissionais do ramo automóvel com a atribuição dos “Prémios Excelência 2016”, que reconhecem a dedicação e contributo destes parceiros para o sucesso do canal de venda de automóveis usados. “Na sua sétima edição, os Prémios Excelência são, para nós, um momento de proximidade e de renovação do compromisso que assumimos perante os nossos Parceiros que têm contribuído para o sucesso do negócio de usados” refere

Manuel Berger, Diretor de Operações da LeasePlan.

Os “Prémios Excelência - Usados LeasePlan” distinguiram o Top 10 das empresas parceiras, nomeadamente a Dacar, a Só Barroso, a A.B.H., a Auto Leandro Santos, a Benecar e a JM Póvoa, NorteCar, Tina Automóveis, Águas & Filhos e a Salsamotor que se destacaram nos primeiros lugares.

Foram ainda distinguidas as categorias “Líder Total Compras” e “Líder Faturação”, entre-

gues à Só Barroso; “Líder Lotes” conquistada pela Auto Leandro Santos; e “Líder Garantia de Usados LeasePlan”, que foi atribuída à NorteCar por ser o parceiro que adquiriu o maior número destes contratos à LeasePlan.

Mais de 18 500 veículos

Em 2016, a LeasePlan vendeu um total de 18 689 veículos usados. Os modelos mais vendidos a Parceiros Profissionais foram o

Renault Mégane, o Opel Corsa e o VW Golf, representativos da frota da LeasePlan.

A oferta de usados da LeasePlan resulta, exclusivamente, da sua frota e está disponível através da sua plataforma de leilões online que, diariamente, proporciona uma oferta diversificada de automóveis de passageiros, comerciais, furgões e chassis cabina.

“Adicionalmente, a LeasePlan disponibiliza a consulta do registo de todos os momentos da vida dos seus veículos, o que permite

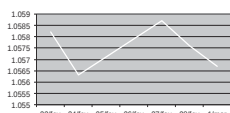
aos seus parceiros a consulta do histórico de revisões e outras intervenções. É igualmente disponibilizado o acesso ao relatório da inspeção realizada por uma entidade externa certificada e independente”, explica o comunicado da gestora de frotas.

“O acesso à plataforma de leilões online está aberto aos profissionais do ramo automóvel que cumpram um conjunto rigoroso de requisitos e standards de qualidade”, remata a mesma nota.

MERCADOS

EURODÓLAR (01.03) 1,0568

0,09% Var. Semana



0,48% Var. 2017

Euro/Libra 1/mar0,8574

Var Sem-0,56%

Var 20172,97%

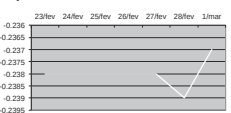
Euro/lene 1/mar ...120,1070

Var Sem-0,66%

Var 201715,64%

EURIBOR 6M (01.03)-0,2370

0,001% Var. Semana



-1,461% Var. 2017

Euribor 3M 1/mar ... -0,3290

Var Abs Sem0,000

Var 2017-1,330

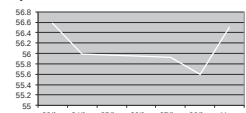
Euribor 1Y 1/mar-0,1140

Var Abs Sem-0,003

Var 2017-1,618

PETRÓLEO BRENT (01.03) 56,54

1,22% Var. Semana



-0,53% Var. 2017

Ouro 1/mar.....1246,28

Var Sem0,71%

Var 20178,16%

Prata 1/mar18,40

Var Sem2,08%

Var 201715,61%

COLABORAÇÃO: BANCO POPULAR

ANÁLISE COMPARAJÁ.PT

Seguro de Tesla com diferencial de custo de

A plataforma de comparação de produtos financeiros Comparajá.pt analisou a oferta das principais seguradoras nacionais para um veículo elétrico Tesla Model S60 e concluiu que a diferença entre o seguro de danos próprios mais barato e o mais caro ascende a quase 1700 euros por ano. A entidade sublinha, porém, a abrangência das coberturas oferecidas pelas seguradoras.

AQUILES PINTO
aquilespinto@vidaeconomica.pt

a escolha dos consumidores não deve recair exclusivamente no fator preço”, referem desde a Comparajá.

Da análise excluiram-se, por razões diferenciadas, a Tranquilidade – a seguradora não permite simulações para veículos com cilindrada zero (próprio dos carros elétricos) –, a Generali – que não inclui este modelo na sua plataforma de simulação – e a Direct – que não permite a simulação dado o elevado valor de capital seguro em questão. Por não registarem diferenças significativas entre as várias seguradoras, as coberturas de Ocupantes, Proteção Jurídica e Assistência em Viagem não foram escrutinadas nesta análise.

“O preço é importante, mas as coberturas ainda mais”

“Na altura de escolher o melhor seguro para o seu auto-

móvel, o consumidor deve dar especial atenção ao tipo de coberturas incluídas, assim como os capitais e franquias que cada produto oferece”, afirma Miguel Mamede, responsável pela área de seguros do Comparajá.pt. “Existem algumas soluções que, apesar de terem preços mais competitivos, excluem, por exemplo, a garantia de valor em novo da viatura, aspeto que será certamente diferenciador para quem procura uma proteção à altura do seu Tesla S 60”, acrescenta.

Na garantia de valor em novo, em caso da perda total ou roubo do veículo em decorrência de um sinistro previsto nas condições do contrato, a seguradora paga ao tomador o valor do automóvel em novo aos preços de mercado aquando da aquisição da viatura. De realçar que esta cobertura é específica para veículos novos e tem um prazo de vigência previamente fixado



As coberturas também são díspares.

Com a abertura do primeiro stand oficial da Tesla em Portugal previsto para a segunda metade de 2017, a plataforma gratuita de comparação de produtos financeiros Comparajá.pt analisou a oferta das principais seguradoras nacionais e concluiu que o proprietário de um Model S60 pode ter de desembolsar mais de 2300 euros de prémio anual.

A análise do Comparajá.pt incidiu sobre a oferta mais completa entre as opções pré-definidas da cobertura de danos próprios da LOGO, N Seguros, Liberty Seguros, Fidelidade, Allianz, Lusitania Seguros, Mapfre e Ageas a partir do perfil de homem de 34 anos, residente na cidade do Porto, com carta desde 2000 e sem histórico de sinistralidade.

Tendo em conta a versão 320 cv da luxuosa berlina da marca fundada por Elon Musk, cujo preço se fixa 81 300 euros, o valor anual a pagar varia entre os 684 euros da seguradora direta LOGO e os 2374 euros da Ageas, são 1690 euros de diferença. Claro que dentro do “chapéu” danos próprios cabem várias coberturas e os seguros têm várias diferenças com o mais caro a ser bastante mais completo, como se pode ver no quadro.

“É fundamental ter em atenção a abrangência das coberturas oferecidas pelas seguradoras,

Prémios anuais de 684 a 2374€

	Seguro Automóvel – Danos Próprios Tesla Model S 60 (320cv)							
	LOGO	N Seguros	Liberty Seguros	FIDELIDADE	Allianz	LUSITANIA SEGUROS	MAPFRE	ageas
Responsabilidade Civil	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Capital	6.000.000€	6.000.000€	6.000.000€	50.000.000€	50.000.000€	50.000.000€	6.000.000€	50.000.000€
Choque, Colisão ou Captamento	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Franquia	1.700€	2% do Capital	4% do Capital (Mín. 125€)	250€	Sem Franquia	2.388€	2% do Capital (Mín. 250€)	Sem Franquia
Incêndio, Rato ou Explosão	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Franquia	1.700€	2% do Capital	4% do Capital (Mín. 125€)	Sem Franquia	Sem Franquia	2.388€	Sem Franquia	Sem Franquia
Furto ou Roubo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Franquia	1.700€	Sem Franquia	Sem Franquia	Sem Franquia	Sem Franquia	Sem Franquia	Sem Franquia	Sem Franquia
Quebra de Vidros	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Capital	Capital: 750€	Capital: 1.000€	Capital: 1.000€	Capital: 1.000€	Capital: 1.000€	Capital: 1.000€	Capital: 1.000€	Capital: 1.000€
Franquia	Sem Franquia	50€	Sem Franquia	Sem Franquia	Sem Franquia	50€	Até 50€	75€
Fenómenos da Natureza	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Franquia			4% do Capital (Mín. 125€)	Sem Franquia	Sem Franquia	Sem Franquia	Sem Franquia	Sem Franquia
Riscos Sociais	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✓
Franquia			4% do Capital (Mín. 125€)	250€	Sem Franquia	2.388€		Sem Franquia
Bagagem	✗	✗	✓	✗	✓	✗	✗	✓
Capital			750€		500€			1.000€
Valor em Novo	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓
PRÉMIO ANUAL	684€	955€	1.460€	1.493€	1.534€	1.615€	1.791€	2.374€

(normalmente entre dois a três anos).

“Outro fator a ter em conta é a franquia que se paga na eventualidade de sofrer um sinistro, isto é, o valor do prejuízo que fica a cargo da pessoa segura. Isto significa que, se por exemplo, a franquia for de 50 euros e o prejuízo do sinistro for de 100 euros, a seguradora só é responsável pelo correspondente a metade dos custos do prejuízo”, explica Miguel Mamede, acrescentando que “importa privilegiar os produtos que não possuem franquia”.

“Tendo em conta a relação preço/cobertura, destaca-se a opção da Allianz. Embora represente o dobro dos encargos face à oferta da LOGO, seguradora que apresenta o prémio mais reduzido entre as ofertas analisadas, o produto da Allianz oferece uma cobertura mais alargada com um fator diferenciador: a inexistência de franquia”, conclui o responsável do Comparajá.pt.

Prós e contras de um elétrico

Para quem tem preocupações com o ambiente, adquirir um carro elétrico é – por si só – uma mais-valia neste sentido. Há, no entanto, outros fatores que podem levar a que comprar um Tesla (ou um elétrico de outra marca, claro está) beneficie

Sonae Capital aumenta lucros mais de 13 vezes

A Sonae Capital considera que o ano passado ficou marcado por importantes passos na implementação da sua estratégia corporativa. Isso mesmo pode ser constatado numa melhoria significativa de 28% do EBITDA e do resultado líquido que cresceu mais de 13 vezes, para 18,7 milhões de euros. Por outro lado, refere a empresa em comunicado que se verificou uma redução significativa de 83,2 milhões de euros do nível da dívida líquida para 66 milhões, “um valor conservador para a tipologia de negócios e ativos existentes no grupo”.

RBS com perdas pelo nono ano consecutivo

O Royal Bank of Scotland, detido pelo Governo britânico, apresentou perdas pelo nono ano consecutivo. O valor ascendeu a quase 8,3 mil milhões de euros, o que se traduziu num aumento de 253%, face ao exercício anterior. O banco tem estado sujeito a elevados custos de reestruturação, para além de multas por litígios, os quais se cifraram em quase sete mil milhões de euros. Tudo aponta para a perda de um elevado número de postos de trabalho. Vai continuar o processo de encerramento de várias agências e o corte nas custas operacionais.

até 1690 euros



Dentro do “chapéu” danos próprios cabem várias coberturas e os seguros têm várias diferenças com o mais caro a ser bastante mais completo

que as necessidade diárias da maioria dos consumidores é satisfeita pela atual autonomia e que o número de carregadores públicos (alguns dos quais rápidos) multimarca vai continuar a crescer em Portugal. Além disso, a Tesla comprometeu-se a instalar três supercarregadores nas autoestradas que ligam o Norte ao Sul de Portugal. Um carro da marca com matrícula portuguesa vai poder cruzar toda a Europa, até alcançar o Círculo Polar Ártico, carregando as baterias somente em postos oficiais.

No que respeita à manutenção, e após a promessa de Elon Musk no Twitter, sabe-se que os consumidores portugueses vão ter em breve a possibilidade de se dirigir a um centro de serviços oficial. O que não deverá acontecer é a construção de uma fábrica Tesla em Portugal, tema amplamente debatido no nosso país nos últimos meses, sendo que, segundo os próprios responsáveis da marca, esse processo ainda não estará sequer no papel.

Importa, porém, salientar

o seu proprietário. Os custos de manutenção de um carro elétrico são mais reduzidos do que um veículo convencional, visto que não usam correias, óleos de motor ou filtros. Também permitem uma redução em impostos, visto que este tipo de veículos está isento de Imposto sobre Veículos aquando da sua aquisição e também está desobrigado do pagamento de Imposto de Circulação.

Os mercados acionistas norte-americanos têm registado valorizações consecutivas nos últimos trimestres, e parece encontrar-se numa senda imparável, tendo ganho – contra todas as melhores previsões de muitos observadores e analistas de mercados financeiros. Os investidores parecem ter-se tornado imunes aos dilemas de longo prazo que as medidas de carácter protecionista do novo presidente dos Estados Unidos parecem trazer, e estão de facto a colocar valor nas expectativas e estímulos económicos que poderão criar espaço para maior expansão económica no curto prazo.

Na frente das expectativas que estão a ser incorporadas estão os estímulos de carácter fiscal para empresas norte-americanas – eventualmente apoiado com um novo programa de impostos aduaneiros sobre importações – de elevadas proporções e impacte sobre lucros das principais cotadas em bolsa. Alguns analistas internacionais indicam que o

impacte fiscal pode permitir um aumento acima de 10% do resultado por ação associado às empresas integrantes do principal índice norte-americano, o índice S&P 500. Adicionalmente, recorde-se, a agenda económica promete menores custos de regulação, um plano enorme de infraestruturas e um aumento de cerca de 10% do orçamento militar dos Estados Unidos – isto enquanto a administração Trump procura forçar uma redução dos seus compromissos financeiros atuais com estruturas internacionais como a NATO. É neste âmbito que os mercados acionistas têm vindo a transacionar, numa expectativa de que a economia norte-americana irá crescer bastante mais, e que isso será mais que suficiente para que os múltiplos de avaliação em função das cotações e das rentabilidades das empresas fiquem mais baixos, permitindo novas valorizações da bolsa norte-americana.

Estas são as expectativas, porque os fundamentais aconselham

alguma precaução aos investidores neste momento. Em primeiro lugar, não é líquido que seja possível implementar toda a agenda que o presidente norte-americano pretende. Nem sempre é possível gerir um país (infelizmente, em algumas situações) como uma empresa. Esse teste ainda está por fazer, o do embate entre a vontade da nova administração e os filtros políticos norte-americanos. Depois, a verdade é que os múltiplos evidenciam de facto que os mercados se encontram sobre aquecidos, e a descontar bastantes expectativas positivas. Numa altura em que a subida de taxas de juro veio para ficar, aumentando os encargos financeiros e afetando as margens de lucro das empresas norte-americanas – que verão também menores perspectivas de lucro provenientes das suas operações internacionais, os Estados Unidos terão que registar um registo económico verdadeiramente incomparável para manter o atual ímpeto de subida das cotadas em bolsa.

PayPal anuncia 200 milhões de contas ativas

O PayPal processou mais de 31 mil milhões de dólares (29,26 mil milhões de euros) em pagamentos mobile no quarto trimestre de 2016, uma subida de 53% face a 2015. O PayPal processou mais do que dois mil milhões de dólares (1,89 mil milhões de euros) através de dispositivos móveis durante o período de cinco dias entre o Dia de Ação de Graças e a Cyber Monday no ano passado. O Mobile neste momento é responsável por um terço de todos os pagamentos.

O crescimento em volume de mobile da PayPal deve-se, em grande parte, às experiências integradas em checkout mobile. A rede bipartida liga-se diretamente a consumidores e comerciantes de todas as

dimensões e permite inovações em produto como o One Touch, que elimina a necessidade de passwords e torna as compras seguras algo tão rápido como um simples toque.

Hoje, o PayPal anuncia que 50 milhões de utilizadores já optaram por ativar a opção One Touch. “É o produto com o mais rápido crescimento de adesão da história do PayPal e está claramente na liderança do setor na adoção de pagamentos móveis e digitais. Optar por passar à frente o login para pagamentos mais rápidos durante o checkout continua a ser o mais procurado por consumidores, mas este produto também funciona para outras etapas como quando se entra na conta PayPal via app ou outros

canais de marketing”, refere a nota de imprensa do PayPal.

De acordo com a empresa, mais de cinco milhões de comerciantes a nível global já ativaram o One Touch, e neste momento já está disponível em 75% dos retalhistas que fazem parte do top 100 nos EUA e em 64% do top 500.

“O One Touch faz com que as taxas de conversão dos retalhistas subam ao tornar a experiência dos clientes que podem agora pagar com um só toque. Esta experiência converte os compradores online a uma taxa de 87,5%, superando toda a concorrência, com a opção mais próxima a ter uma taxa média mais baixa 36,4%”, remata o comunicado.

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. da Liberdade, 190 – 6º B – 1250-147 LISBOA

Telefone: 21 324 1204

imflisboa@imf.pt

MERCADOS**Pequim garante que não manipula a sua divisa**

Pequim assumiu que não tem qualquer intenção de utilizar a desvalorização da sua moeda para tirar vantagens no plano comercial. Foi desta forma que o Governo chinês respondeu à acusação de Trump de que a China é o grande campeão da manipulação monetária. Adiantou ainda que espera que os Estados Unidos possam apreender plenamente e corretamente a questão das taxas cambiais. Já o banco central daquele país, preferiu não tecer qualquer comentário às afirmações proferidas pelo presidente dos Estados Unidos. Trump insiste na teoria que a China mantém a sua moeda artificialmente baixa, relativamente ao dólar.

Lucros da Jerónimo Martins crescem mais de 14%

A Jerónimo Martins obteve resultados líquidos de 361 milhões de euros, no ano passado, o que refletiu um crescimento de 14,5%, face ao exercício anterior. A empresa considera que foram reforçadas as posições de mercado das suas insígnias. A posição líquida de caixa cifrou-se em 335 milhões de euros. O grupo assume que, este ano, "todas as insígnias manterão uma forte dinâmica comercial, não se antecipando uma desaceleração da intensidade promocional em qualquer dos mercados, nem um alívio da pressão ao nível dos custos, nomeadamente de pessoal", adianta a Jerónimo Martins em comunicado.

Haitong Bank apresenta plano de reestruturação global

O Haitong Bank anunciou que vai dar início a um plano de reestruturação global. O denominado "Haitong Bank 2025" arranca já no início deste mês de março, de acordo com o comunicado do ex-BES Investimento.

De acordo com notícias vindas a público esta semana, este plano poderá implicar a redução de cerca de 80 dos quatros empregos do Haitong, mas que será efetuada fora de Portugal. A iniciativa doo banco, detido a 100% pela Haitong Securities, entidade listada nas Bolsas de Xangai e Hong Kong, "visa adequar o posiciona-

mento do banco de investimento às novas tendências do setor e às atuais contingências dos mercados financeiros internacionais".

O banco chinês tem vindo a construir uma estratégia de gestão que aposta fortemente nos seus laços com a China, sendo este um dos elementos diferenciadores da sua oferta de serviços. O modelo de negócio 'Haitong Bank 2025' é "focado no cliente" e assenta em três pilares distintos de negócio: banca de investimento, mercados e investimentos alternativos. "Aposta claramente nos merca-

dos emergentes e na sua estreita relação com a China, bem como no crescente reforço da capacidade de distribuição dos seus produtos financeiros através das suas principais plataformas, sendo estas, Londres, Nova Iorque e Xangai", salienta o comunicado.

"O Haitong Bank 2025 representa uma nova cultura de gestão, detentora de novos valores, sendo estes, trabalho de equipa, transparência, responsabilização, comunicação, proatividade comercial e eficaz gestão orçamental. O seu principal objetivo é o desenvolvimento de um modelo de negócio



O denominado "Haitong Bank 2025" arranca no início deste mês.

sustentável e rentável capaz de apoiar a ambição de crescimento global do grupo Haitong", refere a nota de imprensa.

Magnum Capital vende colégios NACE Schools ao fundo Providence Equity

A private equity ibérica Magnum Capital Partners, fundado João Talone, fechou a venda da rede de colégios NACE ao fundo Providence Equity. A NACE Schools gere cerca de 21 centros educativos em Espanha, Reino Unido, França e Índia.

A NACE Schools integra o portfólio da Magnum desde 2014 quando esta avançou para a compra de cerca de 90% a um consórcio de vários acionistas, entre os quais o Banco Popular. "Desde aí que apostou e

investiu no seu crescimento, tornando esta rede uma das maiores do mundo", salienta o comunicado da Magnum.

Esta venda permitirá ao fundo gerido por João Talone, Ángel Corcóstequi e Enrique Leyva prosseguir a sua estratégia de venda de ativos do seu primeiro fundo de investimento. A Magnum Capital "tem como estratégia investir em ativos localizados na Península Ibérica e que tenham um forte potencial de expansão internacional".

Portugueses são os que mais gostam de conduzir entre os europeus

Os portugueses são os europeus que mais adoram conduzir (91%), a par com os polacos, encontrando-se também entre as nacionalidades que mais gostam de conduzir entre os países analisados, de acordo com o Observador Cetelem, que analisou o setor automóvel a nível internacional. Das várias dimensões atribuídas ao automóvel, poupar tempo é a que reúne o consenso de mais condutores nacionais (97%), seguindo-se a liberdade, independência e autonomia proporcionadas pela posse de um veículo (91%).

Para os condutores nacionais inquiridos pelo banco Cetelem, a viatura assume sobretudo características positivas. Associam-na a um objeto de prazer (72%), uma marca de modernidade (68%), um objeto de luxo/sonho (64%) e um símbolo de sucesso social (61%). Apenas 15% revelam que, na sua opinião, a viatura se vai

tornar um objeto obsoleto e do passado.

No que diz respeito aos aspetos menos positivos, 92% dos automobilistas portugueses referem que consideram a viatura cara e 82% associam-na a poluição, o valor mais elevado entre todos os quinze países analisados.

"Para quem não vive na cidade, onde os serviços de transportes públicos têm uma maior oferta e diversidade, o automóvel apresenta-se como a opção mais eficaz, permitindo uma deslocação rápida e vantajosa. Ainda assim, mesmo para os portugueses que vivem em zonas metropolitanas, o automóvel é valorizado e considerado indispensável, ainda que por vezes resulte em inconvenientes como o trânsito ou a dificuldade em estacionar", avança Pedro Ferreira, diretor da área automóvel do Cetelem.

Financeira das marcas Toyota e Lexus inicia atividade em Portugal



A financeira existe desde 1988.

A financeira Toyota Kreditbank entrou no mercado português, onde opera com as marcas Toyota Financial Services (TFS) e Lexus Financial Services (LFS). Fundada em 1988, a rede TFS e LFS está atualmente presente um pouco por todo o mundo, desde o continente americano à Europa, para além de África e da Ásia.

Desde o início, a têm como objetivo, fortalecer a relação e apoio às equipas de vendas das marcas Toyota e Lexus nos vários mercados. "Sendo apoiada por empresas financeiras, em mais de 35 países com mais de 25 milhões de clientes, o início da atividade em Portugal vem ajudar à consolidação das marcas Toyota e Lexus, em articulação com o importador Toyota Caetano Portugal, como suporte à atividade de financiamento aos consumidores", indica o comunicado da Toyota Caetano Portugal.

Financiamento em 50% dos negócios

Para além do crédito tradicional e do leasing, a TFS e LFS disponibilizam dois produtos financeiros específicos, com o Toyota Flex And Drive e o Lexus Privilege.

O Toyota Flex And Drive e o Lexus Privilege assentam num sistema de financiamento flexível, que consiste num ciclo de troca planeado da viatura, sem risco de retoma e com uma mensalidade mais baixa, no qual o cliente apenas tem de optar pelo modelo com o qual mais se identifica, de acordo com o seu perfil e as suas necessidades. No final do período do contrato, o cliente pode escolher entre três opções: trocar por uma viatura nova, permanecer com a viatura atual ou devolver a viatura.

Em Portugal, o financiamento automóvel especializado representa, em média, 50% das vendas de carros novos por particulares.

Media Capital aumenta lucro em 10%

O Grupo Media Capital apresentou um crescimento de 10% no resultado líquido, no ano passado, para cerca de 19,1 milhões de euros. O EBITDA registou um crescimento de 3%, face ao exercício anterior, para 41,5 milhões de euros. Os rendimentos operacionais mantiveram-se ao nível do exercício precedente e os gastos operacionais – excluindo depreciações e amortizações – sofreram um recuo de um ponto percentual. Os rendimentos consolidados da publicidade cresceram 4%, refere a empresa detentora da TVI em comunicado.

Repsol com melhores resultados em quatro anos

A Repsol, petrolífera espanhola com forte presença no mercado português, fechou o ano passado com um resultado líquido de 1,7 mil milhões de euros, o seu melhor resultado em quatro anos e muito melhor do que o esperado pelos analistas. A empresa atribui o bom desempenho à solidez e à flexibilidade dos negócios e ao programa de atuação colocado em prática para fazer face à quebra nos preços do crude e do gás. O EBITDA cresceu 18%, para 5,2 mil milhões de euros.

A NOSSA ANÁLISE

Setor energético pode gerar rendibilidade até 4,273% TANB

VÍTOR NORINHA
agenda@vidaeconomica.pt

O crescimento da economia mundial determina o maior, ou menor, interesse no setor da energia. E a pressão para as empresas procurarem energias mais baratas, mas também menos poluentes é o fio condutor para o consumo mundial. O setor do gás é dos que mais crescem, mas também é dos mais cíclicos, não apenas pela conjuntura económica mas também por questões de sazonalidade.

O Banco Invest tem uma nova aposta baseada em quatro grandes empresas do setor energético, a Enterprise Products Manager, a Energy Transfer Partners, a Gazprom e a Gaztransport Et Technigaz.

O produto financeiro complexo proposto pelo Invest pelo prazo de 18 meses, com um investimento mínimo de 18 meses, tem data de início a 31 de março próximo e vencimento a 8 de outubro de 2018. É um produto semelhante a outros já apresentados, embora os ativos subjacentes sejam diferentes e ligados ao gás. Este depósito indexado às quatro ações já referidas tem por pressuposto que as cotações de todas as ações possam estar acima do primeiro dia de observação e nesse caso, o depósito termina antecipadamente com uma TANB de 4,125%. Caso tal aconteça de-



O setor do gás é dos que mais crescem, mas também é dos mais cíclicos.

corre mais um semestre que poderá terminar antecipadamente se todas as ações ganharem, o que significa uma TANB de 4,224%. Se o depósito prosseguir para o terceiro trimestre e todas as ações ganharem sobre o valor inicialmente observado, o produto paga o máximo de 4,273% TANB.

Caso alguma das ações fique abaixo do valor de há 18 meses, haverá lugar à recuperação do capital pois o banco garante o reembolso, mas a remuneração cai para os 0,194% TANB. Esta

é mais uma das aplicações do “tudo ou nada” com forte risco associado, a começar pelo risco de mercado, pois a remuneração está indexada à evolução da cotação, algo que é imprevisível. Existe também o risco do reembolso antecipado logo após os primeiros seis meses de vigência do produto. O risco de liquidez existe pelo facto de o montante aplicada não ser mobilizável até ao fim do contrato, obrigando a que o investidor tenha suficientes recursos e não necessite do valor

aplicado, para além de ter de perceber o que significa este tipo de investimento. Há ainda o risco de crédito, embora o Invest tenha a âncora do Fundo de Garantia de Depósitos até 100 mil euros por depositante. O risco fiscal também existe, pois podem as condições ser alteradas no decurso do contrato.

Todas as empresas que fazem parte deste cabaz ganharam dinheiro desde 30 de dezembro de 2015. A Enterprise Products Partners oferece serviços e processa-

O Banco Invest tem uma nova aposta baseada em quatro grandes empresas do setor energético, a Enterprise Products Manager, a Energy Transfer Partners, a Gazprom e a Gaztransport Et Technigaz

mento e transporte de gás natural liquefeito e ganhou 15,2% no ano passado. Também a cotação da Energy Transfer Partners subiu 21,5% no mesmo período. Esta empresa detém e gere vários ativos energéticos, refere a nota do Invest, destacando-se as infraestruturas de transporte de combustíveis nos EUA e vários pontos de venda de gás propano.

A Gazprom opera o sistema de produção, exploração, armazenamento e distribuição de gás de alta pressão na Rússia e países europeus. A cotação da empresa valorizou 37,5% em 2016, enquanto a Gaztransport Et Technigaz subiu 2% no passado. Esta empresa oferece serviços de acondicionamento, armazenamento e transporte de gás natural liquefeito.

ALD Automotive Portugal ultrapassa 15 mil veículos em gestão

A ALD Automotive Portugal ultrapassou a fasquia de 15 mil veículos sob gestão. No mundo, o total da empresa é de 1,3 milhões de automóveis.

“Para a filial portuguesa do grupo Société Générale, este resultado revela-se ainda mais auspicioso num ano fortemente marcado pela alteração e automatização de processos que a empresa implementou, aliado à aquisição da empresa Parcours, conseguindo simultaneamente manter o foco no crescimento da atividade económica”, refere a nota da empresa.

“Foi sem dúvida um ano particularmente dinâmico para a ALD Automotive Portugal. Perspetivámos no início deste ano que o mercado de Renting

iria crescer e manter o seu processo de consolidação, com a ALD Automotive a acompanhar essa tendência. Investimos cerca de 1,5 milhões de euros no sistema operativo em Portugal, pois só com um sistema mais eficiente é possível tomar decisões mais rapidamente. Fizemos um rebranding total da nossa sede em Sintra e em simultâneo, fizemos parte do processo de aquisição internacional da empresa Parcours. Vimos ainda o nosso Sistema de Gestão certificado pela mais recente norma ISO 9001:2015. Por tudo isto, 2016 revelou-se um ano extremamente positivo para a marca ALD Automotive Portugal”, indica Manuel de Sousa, diretor-geral da ALD Automotive Portugal.



No mundo, o total da empresa é de 1,3 milhões de automóveis.

MERCADOS

PSI-20 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO



O PSI 20 mantém-se ainda dentro do intervalo de lateralização entre 4350 e 4750 pontos, mas parece estar construtivo em alta. A trendline ascendente traçada desde os mínimos de junho confere ao índice um ligeiro viés de alta no curto prazo, permitindo perspetivar mais um teste aos 4750 pontos. Apenas a sua quebra em alta negará o cenário de máximos relativos cada vez mais baixos no médio prazo, que por agora mantém intacta a tendência descendente nesse horizonte temporal.

DAX 30 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO



O DAX registou novo impulso em alta e quebrou mais uma referência importante nos 11900 pontos, negociando agora em máximos desde abril de 2015. O índice alemão retomou o movimento principal de alta, após um período de consolidação, podendo para já prolongar ganhos até aos 12100 pontos (referência de 2015 e projeção de Fibonacci). Esta é a última barreira antes dos máximos históricos atingidos em 2015, nos 12400 pontos. Um sinal de correção em baixa no curto prazo surge abaixo dos 11700 pontos.

MERCADO MONETÁRIO
INTERBANCÁRIO

FILIPE GARCIA
Economista da IMF – Informação
de Mercados Financeiros
filipe.garcia@imf.pt

Alemanha emitiu dívida a dois anos a -0.92%

Nada de novo na estrutura de mercado monetário, com muitas das Euribor a passarem uma semana sem alterações. A exceção está na referência a um ano, que caiu 0.005% para novos mínimos, certamente influenciada por mais uma queda nos rendimentos dos títulos alemães a dois anos. É nestes ativos que, atualmente, recaem as atenções dos analistas. Na terça-feira, o tesouro alemão emitiu 4.145 mil milhões de euros em títulos nesta maturidade com rendimento negativo de 0.92%, depois de na semana passada ter batido um recorde de -0.96% em mercado secundário. Há quem acredite que o rendimento possa mesmo cair abaixo dos -1%. Este valor está consideravelmente afastado dos -0.40% de taxa de remuneração diária do BCE, mas continua a haver procura, quer por parte de operadores que

precisam de títulos para usar como colateral no levantamento de liquidez, quer por parte de investidores que querem parquear o seu dinheiro em ativos de menor risco, dadas as preocupações com os desenvolvimentos políticos na Europa. A ajudar a esta situação, surgiu a notícia de que o BCE está há já duas semanas a usar a prerrogativa de dezembro que lhe permite comprar títulos que remunerem abaixo da sua taxa de depósito, dando assim mais suporte aos preços dos mesmos. É mais um sinal de que o programa de compras de títulos por parte do BCE está a atingir alguns dos seus limites. No caso de Portugal e Irlanda, em que alguns desses limites foram atingidos, o BCE comprou menos, não respeitando a regra da proporcionalidade do tamanho das economias, mas no caso alemão avançou para a

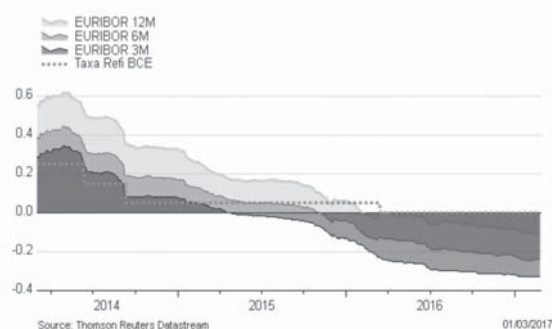
situação de exceção, assim que tal foi necessário. Daqui está a resultar uma subida considerável do spread entre os títulos a 2 anos na Alemanha e EUA, estes últimos mais altos com a expectativa de uma subida em março de taxas de referência a subir acima dos 60%. O spread está perto dos 2.2%, algo não visto desde o ano 2000. Daqui resulta um euro mais fraco, um dos elementos que segundo os inquiridos da Markit no cálculo dos índices PMI, mais contribuiu para a aceleração da produção industrial na Zona Euro, a qual atingiu em fevereiro o maior valor dos últimos seis anos. A França voltou a ser uma das exceções, tendo registado um pequeno decréscimo do seu ritmo de crescimento.

ANÁLISE PRODUZIDA A 1 DE MARÇO DE 2017

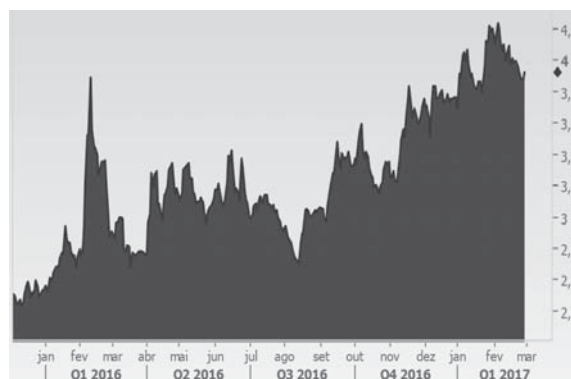
EVOLUÇÃO EURIBOR (EM BASIS POINTS)

	28.fevereiro 2017	09.agosto 2016		30.agosto 2016		
1M	-0,371%	-0,369%	↓	-0,002	-0,371%	↑ 0,000
3M	-0,330%	-0,298%	↓	-0,032	-0,299%	↓ -0,031
6M	-0,239%	-0,187%	↓	-0,052	-0,192%	↓ -0,047
1Y	-0,114%	-0,047%	↓	-0,067	-0,051%	↓ -0,063

TAXAS EURIBOR E REFI BCE



YIELD 10 ANOS PORTUGAL



FUTUROS EURIBOR

Data	3 Meses Implícita
Março 17	-0,325%
Abril 17	-0,315%
Maio 17	-0,295%
Setembro 17	-0,280%
Dezembro 18	-0,160%
Junho 20	0,100%

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS

BCE	Euro Refinancing Rate	0,00%
	Euro Marginal Lending Facility	0,25%
	Euro Deposit Facility	-0,40%
EUA	FED Funds	0,75%
R.Unido	Repo BoE	0,25%
Brasil	Taxa Selic	12,25%
Japão	Repo BoJ	-0,10%

*desde 10 de março 2016

EURO FRA'S

Forward Rate Agreements		
Tipo*	Bid	Ask
1X4	-0,329	-0,309
3X6	-0,310	-0,290
1X7	-0,230	-0,210
3X9	-0,220	-0,200
6X12	-0,192	-0,172
12X24	-0,010	0,030

*1x4 - Período termina a 4 meses, com início a 1M

EURO IRS

Interest Swaps vs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	-0,164	-0,154
3Y	-0,113	-0,063
5Y	0,102	0,110
8Y	0,472	0,481
10Y	0,706	0,716

Obrigações	5Y	10Y
	1,85	3,92
	0,50	1,68
	-0,09	0,92
	-0,51	0,28
	0,83	2,12
	0,58	1,19
	1,99	2,46
	-0,13	0,06

Fontes: Reuters e IMF

Libra em momento técnico importante

EUR/USD



Eur/Usd

O Eur/Usd mantém o cenário técnico negativo no curto prazo. A tentativa de correção em alta foi travada nos \$1.0680 (resistência a ter em conta), tendo o par já quebrado os suportes dos \$1.0580 e \$1.0520. Este comportamento sugere que o movimento de baixa iniciado nos \$1.0830 continua em vigor, com próxima referência do lado inferior na zona de \$1.0490 – a última barreira antes dos mínimos de ciclo nos \$1.0350. A toada de baixa apenas seria neutralizada acima de \$1.0680.

Eur/Jpy

O Eur/Jpy interrompeu esta semana um ciclo de perdas consecutivas, ao ressaltar desde a zona de 118.30/50 ienes (suporte anterior e 50% da subida entre 112.60 e 124.00 ienes). Contudo, o viés de baixa no curto prazo apenas será negado acima de 121.30/50 ienes. Em termos de médio/longo prazo,

a trendline descendente traçada desde os máximos de junho de 2015 continua a marcar o ritmo do movimento de baixa. A subida do Eur/Jpy tem como explicação a debilidade do iene face ao dólar, com base em expectativas de subidas de taxas pela FED.

Eur/Gbp

A libra não foi capaz de quebrar em baixa a zona de suporte em torno de £0.84 e, por isso, o teste aos mínimos de dezembro está em causa. Permanece em vigor o cenário de valorização da libra no médio prazo, caracterizado por máximos relativos cada vez mais baixos desde outubro do ano passado. Mas, para que esse cenário técnico se mantenha válido é crítico que as £0.8650 por euro não sejam ultrapassadas. Esse é um nível particularmente importante porque além de serem os máximos de fevereiro, coincidem com uma linha de tendência descendente.

	01/mar/17	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,0533	0,19%	-2,06%	-3,25%
EUR/JPY	119,84	0,88%	-1,72%	-8,57%
EUR/GBP	0,8555	1,30%	-0,64%	16,56%
EUR/CHF	1,0647	0,05%	-0,20%	-1,74%
EUR/NOK	8,8618	0,53%	-0,29%	-7,72%
EUR/SEK	9,5268	0,60%	0,81%	3,67%
EUR/DKK	7,4333	0,00%	-0,05%	-0,39%
EUR/PLN	4,2958	-0,07%	-0,65%	0,75%
EUR/AUD	1,3752	0,46%	-3,14%	-7,69%
EUR/NZD	1,4793	0,82%	0,57%	-7,10%
EUR/CAD	1,4044	1,44%	-0,09%	-7,09%
EUR/ZAR	13,7793	0,01%	-4,60%	-18,72%
EUR/BRL	3,2768	1,07%	-2,29%	-24,00%

NUNO ROLLA nunorolla@imf.pt

Comité de Basileia acredita num acordo para breve

O Comité de Basileia espera que as negociações internacionais sobre as novas regras prudenciais a aplicar aos bancos cheguem a bom porto muito em breve. Existe a convicção que se está perto de um acordo. A questão de um limite mínimo de capitais para atenuar eventuais riscos colocados por certos créditos é a peça do puzzle que ainda falta, de acordo com aquela instituição. Os bancos europeus receiam um novo reforço dos fundos próprios. Outros pensam que se está a caminhar para um maior poder por parte de Wall Street.

Intermediação financeira cresce em todos os segmentos

O valor das ordens sobre instrumentos financeiros recebidas pelos intermediários ascendeu a quase 10,4 mil milhões de euros, em janeiro, o que refletiu um aumento de 40%, face ao mês anterior. Desde o início do ano, este indicador subiu mais de 61%, relativamente ao exercício anterior. O valor mensal aumentou em todos os segmentos. O Haitong Bank teve a maior quota de mercado nas transações sobre ações, enquanto na dívida pública e privada a liderança coube ao Banco Carregosa.

TÍTULOS EURONEXT LISBOA

PAINEL BANCO POPULAR

Título	Última Cotação	Varição Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est Act	EPS Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Act	Hora Act
ALTRI SGPS SA	4,446	3,06%	4,459	2,800	0,358	0,332	12,419	13,392	5,62%	5,62%	01-03-2017	16:35:11
BANCO BPI SA- REG SHS	1,040	1,96%	1,342	0,781	0,178	0,184	5,843	5,652	-	0,96%	01-03-2017	16:35:22
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	0,157	2,42%	0,614	0,133	-0,099	0,076	-	2,062	-	0,00%	01-03-2017	16:35:36
CAIXA ECONOMICA MONTEPIO GRL	0,425	3,41%	0,655	0,399	-0,071	-0,032	-	-	-	-	01-03-2017	16:15:09
CORTICEIRA AMORIM SA	9,722	-1,00%	9,897	5,752	0,597	0,663	16,285	14,664	1,85%	3,57%	01-03-2017	16:35:11
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	5,056	0,08%	8,725	4,880	0,440	0,418	11,491	12,096	9,30%	9,43%	01-03-2017	16:35:11
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	2,908	0,55%	3,350	2,486	0,257	0,260	11,315	11,185	6,36%	6,53%	01-03-2017	16:35:11
EDP RENOVAVEIS SA	6,336	0,48%	7,300	5,500	0,203	0,234	31,212	27,077	0,79%	0,88%	01-03-2017	16:35:11
GALP ENERGIA SGPS SA	14,005	3,09%	14,855	10,070	0,657	0,770	21,317	18,188	3,55%	3,59%	01-03-2017	16:35:11
JERONIMO MARTINS	15,475	-4,48%	16,585	12,850	0,687	0,760	22,525	20,362	1,71%	2,84%	01-03-2017	16:35:11
MOTA ENGIL SGPS SA	1,664	2,02%	2,049	1,397	0,340	0,163	4,894	10,209	3,00%	6,01%	01-03-2017	16:35:11
NAVIGATOR CO SA/THE	3,649	3,37%	3,653	2,396	0,252	0,268	14,480	13,616	4,36%	7,34%	01-03-2017	16:35:11
NOS SGPS	5,624	2,05%	6,687	5,068	0,181	0,238	31,072	23,630	2,85%	3,24%	01-03-2017	16:35:11
PHAROL SGPS SA	0,349	0,58%	0,475	0,075	-	-	-	-	-	-	01-03-2017	16:35:11
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	2,659	1,18%	2,929	2,351	0,194	0,209	13,706	12,722	6,43%	6,39%	01-03-2017	16:35:11
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	13,735	2,77%	13,860	9,200	1,140	1,280	12,048	10,730	4,79%	2,40%	01-03-2017	16:35:11
SONAE CAPITAL SGPS SA	13,735	2,77%	13,860	9,200	1,140	1,280	12,048	10,730	4,79%	2,40%	01-03-2017	16:35:11
SONAE	0,851	1,31%	1,076	0,621	0,078	0,068	10,910	12,515	-	3,88%	01-03-2017	16:35:11

TÍTULOS MERCADOS EUROPEUS

PAINEL BANCO POPULAR

Título	Última Cotação	Varição Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est Act	EPS Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Act	Hora Act
BANCO POPULAR ESPANOL	0,853	4,15%	2,510	0,766	0,073	0,128	11,685	6,664	2,10%	0,47%	01-03-2017	16:38:00
INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL	30,890	0,54%	33,319	27,062	1,021	1,170	30,255	26,402	1,49%	2,20%	01-03-2017	16:38:00
REPSOL SA	14,295	4,38%	14,365	9,143	1,366	1,170	30,255	26,402	1,49%	2,20%	01-03-2017	16:38:00
TELEFONICA SA	9,913	6,02%	10,345	7,451	0,753	0,848	13,165	11,690	5,45%	4,31%	01-03-2017	16:38:00
SIEMENS AG-REG	126,000	1,82%	126,000	85,260	7,999	8,446	15,730	14,898	2,86%	3,04%	01-03-2017	16:35:28
CARREFOUR SA	22,800	1,92%	26,740	20,900	1,496	1,715	15,241	13,294	3,07%	3,14%	01-03-2017	16:35:05
BAYER AG-REG	105,600	-2,13%	112,000	83,450	7,862	8,439	13,443	12,524	2,56%	2,73%	01-03-2017	16:35:23
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	19,550	5,00%	19,970	9,898	1,375	2,134	14,222	9,164	-	0,31%	01-03-2017	16:35:01
RWE AG	13,820	3,10%	16,490	10,345	1,075	1,178	12,884	11,757	-	1,43%	01-03-2017	16:35:25
VOLKSWAGEN AG	146,650	0,86%	157,400	116,050	22,429	24,844	6,538	5,903	1,36%	1,65%	01-03-2017	16:35:01
ING GROEP NV-CVA	13,520	1,39%	14,050	8,300	1,215	1,275	11,128	10,604	4,88%	5,14%	01-03-2017	16:35:10

Este relatório foi elaborado pelo Centro de Corretagem do Banco Popular, telf. 210071800, email: centro.corretagem@bancopopular.pt, com base em informação disponível ao público e considerada fidedigna, no entanto, a sua exatidão não é totalmente garantida. Este relatório é apenas para informação, não constituindo qualquer proposta de compra ou venda em qualquer dos títulos mencionados.



PAULO ROSA
Economista do Banco Carregosa

As dúvidas dos pequenos investidores perante os aumentos de capital

Durante o recente aumento de capital do BCP, em janeiro passado, surgiram muitas dúvidas dos investidores, muitos deles com bastante experiência no mercado e com décadas de bolsa, sobre como se processava o aumento de capital.

A maior parte das questões colocadas à sala de mercados do Banco Carregosa diziam respeito à forma como se deve calcular o valor do ajuste do aumento de capital (o destaque dos direitos), o valor teórico dos direitos (que mais não são que ações em estado “embrionário”) e a pergunta mais relevante de todas e que é sempre feita quando existe um aumento de capital: vale a pena ir ao aumento de capital?

A resposta, da minha parte, é a mesma há muitos anos: acredita na empresa? No caso em concreto, acredita no banco? Acredita que o crédito malparado vai começar a diminuir? Acredita que o controlo de custos, as receitas e os lucros irão regressar ao banco? Se acha que sim, então invista.

Um investidor precisa de saber, desde logo, para que se destina um aumento de capital: é para colmatar prejuízos (imparidades) da empresa ou para investir no seu crescimento orgânico, em investigação e desenvolvimento, em novas fábricas? Os investidores com visão de longo prazo estarão menos propensos para acompanhar o

aumento de capital e entrar com “capital novo” na empresa se o objetivo não for investimento. Os investidores de curto prazo pretendem apenas ganhar com as variações das cotações ao dia ou ao minuto e com a arbitragem entre preços.

Mas alguns investidores tendem a julgar o mérito da operação pelo preço: quanto menor for o preço de emissão do aumento de capital, mais baixo estarão a comprar, logo com mais benefício! A maior parte dos investidores particulares tem estas dúvidas.

Na verdade, quanto mais baixo for o preço de emissão, maior será o preço dos direitos cedidos para se poder comprar a esse preço de emissão. Estaremos a comprar ao preço de emissão acrescido do montante necessário em direitos a esse aumento de capital.

O novo preço das ações após o destaque dos direitos, o aludido ajuste do aumento de capital, não é mais do que uma média ponderada: ações antigas à cotação antes do ajuste e as novas ações ao preço de emissão, a dividir pelo total de ações novas e antigas.

O cálculo do valor teórico do direito nada mais é do que do que a multiplicação dos números de novas ações pela diferença entre a cotação da ação após destaque do direito e o preço de emissão.

Exemplo do cálculo de um aumento de capital e do valor teórico do direito

A) Valor do ajuste

$$\text{Aumento capital} = \frac{1000 \times 10 + 2000 \times 5}{1000+2000} = 6.66 \text{ €}$$

B) Valor teórico do direito = $(6.66 - 5) \times 2 = 3.32 \text{ €}$

Dados: Ações antigas=1000; Ações Novas=2000; Preço Emissão=5 €
 Cotação=10 €; Por cada ação detida, direito comprar 2 novas a 5 €

Uma década na defesa da liberdade económica (2007-2016)

Com prefácio de José António de Sousa

Estas crónicas escritas na década de 2007-2016, da autoria de José Vasconcelos e Sá e João Luís de Sousa, têm em comum a clareza e frontalidade com que são escritas e visam alterar comportamentos, melhorar práticas de gestão, agitar consciências e promover a mudança de hábitos.

Autor Jorge Vasconcelos e Sá
João Luís de Sousa

Páginas 368

PVP €22

Novidade!



Compre já em <http://livraria.vidaeconomica.pt>

AUTOMÓVEL

Continental assina acordo de colaboração com a Caterpillar

A Continental e a Caterpillar assinaram um acordo para equipar os camiões Cat Off-Highway (séries 770 a 775) com os pneus Continental RDT-Master nas dimensões 18.00R33, 21.00R33 e 24.00R35. O acordo também prevê que as duas empresas colaborem na conceção de novos pneus para dois outros produtos da Cat: as escavadoras de tamanho médio e os camiões de lixo articulados.



JORGE MUÑOZ CARDOSO, DIRETOR-GERAL DA FILIAL NACIONAL DA EMPRESA, INDICA

Carglass prevê investir até quatro milhões na expansão em Portugal

A Carglass, empresa do grupo Belron especializada na reparação e substituições de vidros automóveis, prevê continuar a expandir a operação em Portugal. O diretor-geral da Carglass Portugal, Jorge Muñoz Cardoso, admite investir até quatro milhões de euros na expansão da empresa no nosso país este ano. “Não existe um valor definido de investimento, contudo a nossa holding apoia-nos a 100%, garantindo que a liquidez não será entrave na nossa estratégia. No ano passado, foram investidos cerca de dois milhões de euros na expansão e poderemos duplicar este valor em 2017”, indica, em entrevista à “Vida Económica”, Jorge Muñoz Cardoso.



“Temos planeado abrir mais espaços este ano”, indica o diretor-geral da Carglass Portugal, Jorge Muñoz Cardoso.

ger as viaturas, no seu interior, exterior e vidros e os resultados foram muito positivos, culminando com o reconhecimento de “Produto do Ano 2017” atribuído ao repelente de água. A terceira área é um marco de que mais nos orgulhamos, foi o de termos sido reconhecidos como uma das 100 melhores empresas para trabalhar em Portugal, em linha com o nosso propósito de fazer a diferença na vida das nossas pessoas e dos nossos clientes.

VE – Quais os objetivos para 2017?

JMC – O nosso principal objetivo para 2017 continua a ser ir ao encontro das necessidades dos nossos clientes ao resolver os seus problemas com preocupação. Para isso, continuaremos a apostar nas novas tecnologias, nas relações com os nossos parceiros e em criar o melhor ambiente de trabalho por forma a prestar um serviço cada vez mais personalizado aos nossos clientes.

Como consequência, contamos continuar a crescer, este ano, o volume de negócio em dois dígitos.

VE – A empresa entrou no novo ano com a aquisição do franchisado da rede ExpressGlass, a Camoesas, Lda. O que esteve na base da compra?

JMC – Em 2015 fizemos um estudo exaustivo ao nosso mercado alvo e identificámos a necessidade de aumentar a nossa presença geográfica em algumas

zonas do país, até então servidas por serviço móvel. Após um estudo de geomarketing, iniciámos o nosso plano de expansão que nos levou a crescer o número de agências em 40% em 2016 e no final do ano identificámos a oportunidade de comprar a Camoesas, Lda., maior franchisado da rede ExpressGlass, permitindo uma aceleração mais rápida desta expansão. Assim, conseguimos, no dia 2 de janeiro, abrir de uma só vez dez novas agências, indo ao encontro das

necessidades desses mercados com maior celeridade.

VE – Qual o valor da operação?

JMC – Por uma questão de confidencialidade para com o vendedor, não podemos divulgar o valor da operação. Posso, contudo, dizer que foi a maior aquisição da Carglass alguma vez registada em Portugal.

VE – Vai haver mais aquisições de empresas este ano? Quais os próximos “alvos”?

JMC – Aqui não se trata de “alvos”, mas sim de oportunidades. Se estas aparecerem nas zonas por nós identificadas, tentaremos o negócio, caso contrário abriremos organicamente.

VE – E investimentos de raiz, haverá?

JMC – Sim, sem dúvida. Crescemos organicamente 40% no ano passado e temos planeado abrir mais espaços este ano. Em janeiro, para além da aquisição, já colocámos o nosso marco no Montijo e mais aberturas se seguirão ainda este trimestre.

VE – Qual valor do investimento previsto pela Carglass para Portugal em 2017?

JMC – Não existe um valor definido de investimento, contudo a nossa holding apoia-nos a 100%, garantindo que a liquidez não será entrave na nossa estratégia. No ano passado foram investidos cerca de dois milhões de euros na expansão e poderemos duplicar este valor em 2017.

AQUILES PINTO
aquiles.pinto@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Como foi 2016 para a Carglass Portugal?

Jorge Muñoz Cardoso – Foi mais um ano de enormes sucessos para a Carglass Portugal, onde destacamos três áreas. Na reparação e substituição de vidros em automóveis reforçámos a nossa liderança, aumentando o volume de negócio em 15%. Além disso, lançámos uma nova linha de produtos de “car care” – a linha Carglass Protect – que visam prote-

60 espaços em Portugal

A aquisição do maior franchisado da Camoesas (ex-rede ExpressGlass) faz parte do plano de expansão da empresa para este ano em Portugal. Como resultado desta aquisição, a Carglass aumenta a oferta de serviços para mais de 60 espaços físicos. O negócio da Camoesas envolveu um total de dez oficinas: Viana do Castelo - Meadela, Faro, Portimão, Santo Tirso, Penafiel, Felgueiras, Moreira da Maia, Paços de Ferreira, Valongo e Ermesinde.



A Camoesas é a mais recente adição à rede CarGlass em Portugal.

CMVM recorre ao Supremo no caso da Caixa Geral de Depósitos

A Comissão para o Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) anunciou em comunicado que recorreu para o Supremo Tribunal de Justiça da decisão do Tribunal da Relação relativamente ao levantamento do segredo de supervisão no âmbito da Comissão Parlamentar de Inquérito à Caixa Geral de Depósitos.

Refere a CMVM a este propósito: "A decisão tem especial significado e importância no quadro da regulação e da supervisão do sistema financeiro, uma vez que se tratará da primeira ocasião em que os tribunais nacionais decidem sobre o tema do segredo de supervisão perante as comissões parlamentares de inquérito." O Tribunal da Relação autorizou o levantamento do segredo de supervisão relativamente a várias documentação pedida pela Comissão Parlamentar de Inquérito à CGD. A CMVM diz que não foi ouvida em todo o processo e, como tal, rejeita o referido levantamento, nos termos em que foi decidido. No entanto, assume que colaborará com a Comissão de Inquérito, dentro do definido pela legislação em vigor.

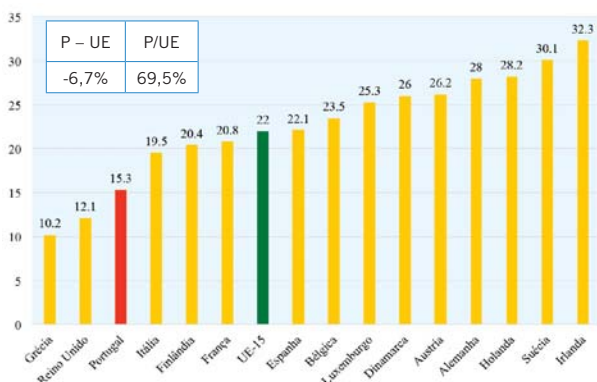
Porto de Leixões investe no novo terminal de contentores

O maior investimento a ser realizado pelo Porto de Leixões, na próxima década, ficará localizado junto ao Terminal de Cruzeiros. Trata-se da construção de um novo terminal de contentores, num investimento de 320 milhões de euros e a construir num sistema de concessão (parceria público-privada).

A conclusão deste importante projeto está prevista para o ano 2025, mas a discussão sobre os seus impactos e os investimentos que estão previstos no Plano Estratégico do Porto de Leixões deverá ter início dentro de um mês. A APDL está a pedir que seja realizado um debate público alargado sobre estas matérias. O objetivo dos investimentos globais de 430 milhões de euros é possibilitar que o Porto de Leixões aumente a movimentação da carga contentorizada em 73% e a carga total em cerca de 44%, ainda que se trate de metas bastante ambiciosas.

A TENDÊNCIA(?)

POUPANÇA NACIONAL (EM % DO PIB), 2016



Fonte: Statistical Annex of European Economy, Outono 2016, Comissão Europeia

COMENTÁRIO: Provérbio: Quem pouco poupa, vende a roupa.



JORGE A. VASCONCELLOS E SÁ
Mestre Drucker School
PhD Columbia University
Professor Catedrático
www.vasconcellosea.com
<http://www.linkedin.com/in/vasconcellosea>
<https://twitter.com/VasconcelloseSa>
Vide artigos e gráficos:
<http://economiadasemana.blogspot.pt>

Instituto de Liberdade Económica



LIBERTAS
economicfreedom@mail.telepac.pt
www.institutoliberaldeconomica.blogspot.com

PUB

INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL
Joining Cultures

Lisboa, 15 de Março

Almoço - Debate
Com Dr. José António Vieira da Silva
Ministro do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social
"Os Desafios do Futuro do Trabalho"

Hotel Double Tree by Hilton Lisbon - Fontana Park - 12h15 Welcome Drink
Rua Engº Vieira da Silva nº2, Lisboa (Saldanha)

Inscrições: €30,00 (sócios) €45,00 (não sócios)
t. 211 320 413 | 91 333 00 55
geral.icpt@gmail.com | geral@icpt.pt

Gold Sponsors:

Media Partners:

Partners:

NOTA DE FECHO



JOÃO LUÍS DE SOUSA DIRETOR ADJUNTO
jlisousa@vidaeconomica.pt

Um feriado não assumido

A semana que agora termina foi interrompida ou encurtada com o "feriado" de Carnaval. Ao longo do tempo, este feriado que não o é tem dado origem a episódios mais ou menos insólitos, mostrando que a ambiguidade é uma fonte de surpresas.

Quando era Primeiro-Ministro, Aníbal Cavaco Silva chegou a impor a terça-feira como dia de trabalho nos serviços públicos, mas suportou um custo político elevado em impopularidade e desde então nenhum governante se atreveu mais a não decretar. ano após ano a tolerância de ponto, mantendo uma situação bizarra, onde não existe um feriado, mas não é dia de trabalho no setor privado, nem no setor público, onde encontramos curiosas exceções.

Nesta matéria, Portugal continuou a divergir da Europa, onde o feriado de Carnaval não existe em nenhum país, nem sob a forma de um regime estranho, semelhante ao que temos.

Com a intervenção da "troika" foram suprimidos quatro feriados, mas foi mantido aquele que é o mais insólito e menos coerente, apesar de ocorrido o facto inédito de os técnicos do BCE, do FMI e da Comissão Europeia terem trabalhado em Portugal na terça-feira de Carnaval, enquanto o país descansava.

Na prática, o feriado de Carnaval é duplo de forma oficial ou de forma oficiosa. Algumas câmaras decretam tolerância de ponto municipal na segunda-feira para completar a tolerância nacional de terça-feira, assegurando a pausa de 4 dias sem interrupções.

Mas existem exceções que revelam o melhor e o pior da Administração Pública. A Nova SBE, instituição pública com o estatuto de escola pública, enviou um comunicado aos alunos de Mestrado informando que esta semana as

Na prática, o feriado de Carnaval é duplo de forma oficial ou de forma oficiosa

aulas decorreriam conforme é habitual, sem qualquer interrupção na segunda e terça-feira. E foram mantidas todas as aulas de frequência obrigatória na terça-feira de Carnaval, como de um dia normal se tratasse. Desta forma, a Nova SBE afasta-se da tradição portuguesa e segue os países europeus, de onde atrai um número crescente de alunos.

Outra exceção foram os controladores de estacionamento. Terça-feira de Carnaval foi um dia de atividade intensa para as multas de estacionamento nos parques de Lisboa e Porto. Como a generalidade dos automobilistas tinha a convicção que o estacionamento não era pago por se tratar de um dia não laboral, as câmaras de Lisboa e Porto abriram uma exceção cirúrgica e reforçaram os elementos no terreno, em vez de seguir a tolerância de ponto, conseguindo obter um número recorde de multas e de receitas por falta de pagamento, à custa dos condutores incautos.

Os dois exemplos mostram como pode a ambiguidade ser interpretada de forma positiva ou negativa pelas entidades públicas. No primeiro caso, uma escola pública de excelência prescinde da pausa de Carnaval fazendo trabalhar os professores, alunos e pessoal não docente. No segundo caso, as câmaras aproveitam-se da boa fé dos cidadãos para obter receitas adicionais, cumprindo a lei, mas violando a ética.

Tudo indica que a ambiguidade no feriado de Carnaval se irá manter. Este ano, o PS rejeitou na Assembleia da República uma proposta de lei que tinha por objetivo converter o Dia de Carnaval em feriado obrigatório. O regime seria mais simples e claro. Mas o feriado declarado seria menos abonatório para Portugal na comparação com os outros países. E com feriado no Carnaval já não poderia haver aulas na Nova SBE nem multas por falta de pagamento nos parques.