

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.vidaeconomica.pt

Jorge A. Vasconcellos e Sá, autor do livro "Como inovar", considera

Criação do próprio emprego pode ser uma alternativa à emigração

Pág. 8



DESTAQUES

Formação dual aproxima escolas às empresas

Em Portugal, a formação dual está muito longe de corresponder ao praticado na Alemanha. O que distingue os dois países neste assunto é a atribuição do papel principal às empresas e não ao Estado. A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Alemã organiza cursos de formação dual em Portugal há 30 anos.

Págs. 6 e 7

Exponor espera 40 mil no Salão Automóvel do Porto

O Salão Automóvel do Porto decorre até domingo na Exponor. O certame é realizado pela ARAN – Associação Nacional do Ramo Automóvel, que pretende com esta iniciativa relançar os salões automóveis em Portugal.

Pág. 43

SUPLEMENTOS
NESTA EDIÇÃO

- Agrovinda
- Seguros

Incumprimento nas PME
ultrapassa 18% e condiciona novos
financiamentos

Crédito às empresas continua a diminuir

- PME pagam taxa de juro
média de 4,49%

Pág. 35



AGRICULTURA

Projetos do PDR 2020 vão ser hierarquizados

O Governo encontrou uma forma de selecionar os financiamentos no setor agrícola.

Os projetos de investimento, além de respeitarem os critérios da elegibilidade do beneficiário e da elegibilidade da operação, serão hierarquizados, adianta Rogério Ferreira, da Autoridade de Gestão do PDR 2020.

Pág. 4, Agrovinda



Investimento das empresas está a recuperar

O elevado volume de candidaturas nos dois primeiros concursos do Portugal 2020 levam Poiars Maduro a dizer que o investimento privado está a recuperar. Segundo afirmou o ministro Adjunto do Desenvolvimento Regional no último encontro do International Club of Portugal, "este é o melhor sinal de que a confiança regressou".

Págs. 18 e 19

IMOBILIÁRIO

Preços das casas devem subir 2%

Os preços das casas em Portugal continuam a recuperar de forma gradual, revela o RICS/Ci Portuguese Housing Market Survey (PHMS) de abril de 2015. As perspetivas, quer a curto prazo quer a médio prazo, apontam para um crescimento no preço das casas de 2% nos próximos 12 meses e de 4,5% por ano nos próximos cinco anos.

Pág. 16

PUB



9 720972 000037

Software de faturação online
simples, rápido e fácil a partir de 5€/mês
Experimente 30 dias grátis em www.sageone.pt



ABERTURA**Causas do dia a dia**
ANTÓNIO VILAR ADVOGADO
antoniovilar@antoniovilar.pt

Uma estratégia, uma maioria, um presidente

Entendo que quer as próximas eleições legislativas quer as presidenciais de 2016 devem ser perspetivadas em conjunto, assumindo como lema “uma estratégia, uma maioria e um Presidente”

Desde há muito tempo, mas particularmente após a crise do início do século XXI, prevalece a mentalidade de um Portugal pequenino, dócil, manipulável, ingénuo, obediente, agitado por um exército de soldadinhos de chumbo, quer na política quer na sociedade civil ou empresarial. Não há um sopro, sequer, de um sonho de futuro. Eunucos, entregamos a contabilistas (nacionais e estrangeiros) a nossa vida e, a partir daí, só passou a contar pôr as contas públicas em dia, qualquer que fosse o consequente preço a pagar pelas pessoas, vítimas e cobaias dos mais diversos experimentalismos, da teimosia dos paladinos do “não há alternativa” e, sobretudo, dos donos da finança mundial.

Defendendo, inequivocamente, a urgência de os portugueses, assumirem e lutarem por uma estratégia para Portugal no contexto de uma ampla maioria partidária, entendo que quer as próximas eleições legislativas quer as presidenciais de 2016 devem ser perspetivadas em conjunto, assumindo como lema “uma estratégia, uma maioria e um Presidente” — obviamente comprometidos numa síntese patriótica que vencesse o tumulto de idiótes que por aí pululam nas guerrilhas eleitorais e, depois, na administração da res pública.

O que queremos para Portugal? Será que apenas nos move a ambição de que ganhe o partido político dos nossos interesses, perante

um futuro em que já não acreditamos como nação?

Ao contrário do que afirma Raquel Varela, num dos vários livros que vão sendo editados neste tempo de vésperas (“Para onde vai Portugal”, Bertrand, 2015), não me apercebo de que “Hoje, (...) as condições sociais, políticas e económicas para uma mudança para uma sociedade mais justa, igualitária e livre são melhores do que alguma vez foram em todo o século XX” (p. 25). Poderiam ser, é certo, mas não são. O que não quer dizer que, pela vontade e pelo sonho, o futuro não possa vir a ser melhor. Mais assertivo e realista me parece ser o ora candidato presidencial Henrique Neto, que, no seu livro “Uma Estratégia para Portugal”, (Leya, 2011), evidencia a inconsciência, a negligência e a ignorância, tanto quanto o carácter corrupto, de muitos dos que tiveram o poder político nas mãos, desde o 25 de Abril de 74, mas, apesar de tudo, não se verga ao fanatismo e vai à luta — como grande português, de antes quebrar que torcer.

Temos recursos diversos — a começar pelo capital social, humano —, mas não conseguimos organizá-los, nem conceber um itinerário no sentido de alcançar objetivos claros e específicos e o caminho para os atingir. Os objetivos que nos têm sido propostos — concretamente os programas eleitorais dos vários partidos — não

são inspiradores, motivadores das nossas energias e, antes, são um amontoado de ilusões de feira, de mentiras.

Temos que dar um sentido às nossas vidas e ao povo que somos com a maior urgência e muito para além do simples fazer os deveres de casa impostos por outros. Dito de outro modo, podemos ganhar a medalha de bom comportamento (o que é bom), mas jamais cair, por tempos incontáveis, na insignificância como país politicamente correto.

Há que, neste tempo do “Homo globalis”, ter medo da insignificância (Carlo Strenger, “O Medo da Insignificância: Como dar sentido às nossas vidas no século XXI”, Lua de Papel, 2ª. ed., 2015). Há que vencer o medo que se instalou na sociedade e a anestesiou através de uma austeridade punitiva e sem sentido. Há que renovar laços sociais e cívicos que um individualismo exacerbado destruiu.

Por aqui se poderá também reconstruir uma nação onde a liberdade e a dignidade humana prevaleçam. Em tempo de preparação de eleições, valeria a pena, então, ler, ou rere, o livro “Porque falham as Nações” (de Daron Acemoglu e James A. Robinson), que tem como subtítulo “As origens do poder, da prosperidade e da pobreza” (Temas e Debates, 2013). Ao menos não poderíamos, no fim, dizer que fomos outra vez enganados.

Top da semana**PIRES DE LIMA**

Pires de Lima, ministro da Economia, tem motivos para andar satisfeito. A economia tem registado resultados melhores do que os esperados. Ainda que não seja da sua responsabilidade exclusiva, há que admitir que o Ministério da Economia tem estado ativo e tomado algumas medidas favoráveis a um melhor contexto económico. Num momento em que a Zona Euro começa a dar sinais de recuperação, Portugal tem conseguido aumentar as exportações e está a reforçar as suas posições no exterior.

**PEDRO PASSOS COELHO**

O Primeiro-Ministro acabou por assumir uma posição de bom senso relativamente à questão das pensões. Numa altura em que todos discutem e falam em demasia, Pedro Passos Coelho agiu de forma adequada e colocou-se à margem de um debate que pode ter consequências negativas em termos eleitorais. De certo modo, veio emendar a mão à ministra das Finanças, que acabou por enveredar pelo caminho errado. A realidade é que se trata de um assunto demasiado sensível e quem for para o poder terá mesmo de avançar para negociações. Não se pode falar de pensões quando nada está ainda definido e ainda há soluções alternativas em perspetiva.

**ANTÓNIO COSTA**

O candidato a Primeiro-Ministro, António Costa, continua a desapontar. De uma maneira geral, limita-se a criticar ou a comentar as medidas governamentais, mas nada traz de novo para o debate de ideias. Ainda não se sabe bem quais os principais objetivos de Costa, quando não estão longe as eleições legislativas. As suas intervenções são pouco incisivas e deixam a ideia de que não tem uma estratégia claramente definida para o país. Os Portugueses sentem que a sua preocupação se limita a aparecer na comunicação social, sem que traga algo de novo. O líder socialista tem ainda um longo caminho a percorrer se, de facto, pretende chegar à maioria absoluta.

Nesta edição**06 Atualidade**

Formação dual aproxima as escolas das empresas

**11 Internacional**

Alemanha quer manter Reino Unido na União Europeia

**42 Automóvel**

Hyundai prevê crescer 60% este ano em Portugal

Opinião Pág. 10

A nova economia inteligente

Internacional Pág. 11

Banca europeia cada vez mais preocupada com as taxas zero

Empresas Familiares Pág. 17

Possui planos para familiares que não trabalhem na empresa?

PME Pág. 20

“Zenith está mais rica em produtos e movimentos”

Turismo Pág. 24

Construtor nacional de motos abraça segmento de mototurismo

Turismo Pág. 25

Douro Superior consolida oferta de enoturismo

Mercados Pág. 37

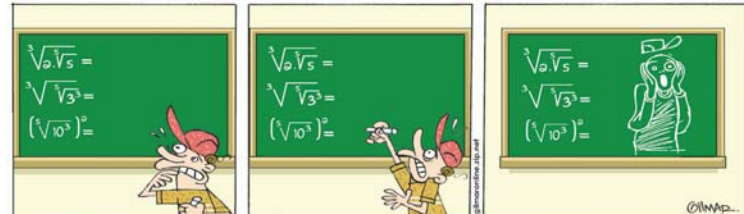
Portugueses consideram que situação financeira piorou nos últimos cinco anos

Mercados Pág. 39

Grupo Ardian entra no capital da Ascendi

Automóvel Pág. 43

Exponor espera 40 mil no Salão Automóvel do Porto

Humor económico**VidaEconómica**

EDITOR E PROPRIETÁRIO Vida Económica Editorial, SA **DIRETOR** João Peixoto de Sousa **COORDENADORES EDIÇÃO** João Luís de Sousa e Albano Melo **REDAÇÃO** Virgílio Ferreira (Chefe de Redação), Adérito Bandeira, Aquiles Pinto, Fernanda Teixeira, Guilherme Osswald, Patrícia Flores, Rute Barreira, Susana Manó 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

13.000

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

ATUALIDADE

Contribuintes reembolsados em mais de 900 milhões de euros

Mais de um milhão de famílias já recebeu o reembolso do IRS. O fisco entregou cerca de 942 milhões de euros aos contribuintes, num acréscimo de 166 milhões, face ao exercício fiscal anterior. Foram submetidas mais de cinco milhões de declarações de IRS, sobretudo durante a primeira fase. As declarações de trabalhadores dependentes e pensionistas cresceram quatro pontos percentuais, enquanto as dos trabalhadores independentes sofreram um acréscimo de 13%, relativamente ao ano passado.

DOCUMENTO PARA A 21ª CONFERÊNCIA DA ONU SOBRE ALTERAÇÕES CLIMÁTICAS DE PARIS

Presidente do Fórum Mundial do Ambiente apresenta diretivas para o desenvolvimento sustentável

Amalio de Marichalar, presidente do Fórum Soria 21, esteve esta semana em Portugal para anunciar a entrega de uma proposta de diretivas de atuação e compromisso para o desenvolvimento sustentável à Assembleia da República, ao Ministério do Ambiente, Ordenamento do Território e Energias e ao Embaixador de França em Lisboa, que será apresentada também aos governos espanhol e francês. A proposta tem o objetivo de chegar, com o apoio oficial dos governos dos três países, à 21ª Conferência das Nações Unidas sobre Alterações Climáticas (COP21), que decorrerá em dezembro deste ano.

Os Fóruns de Lisboa, Porto e Soria uniram forças entre Portugal e Espanha para compor este documento, fruto de 23 anos de pesquisa sobre o desenvolvimento sustentável e, especialmente, após sete anos de cooperação entre Portugal e Espanha para promover a

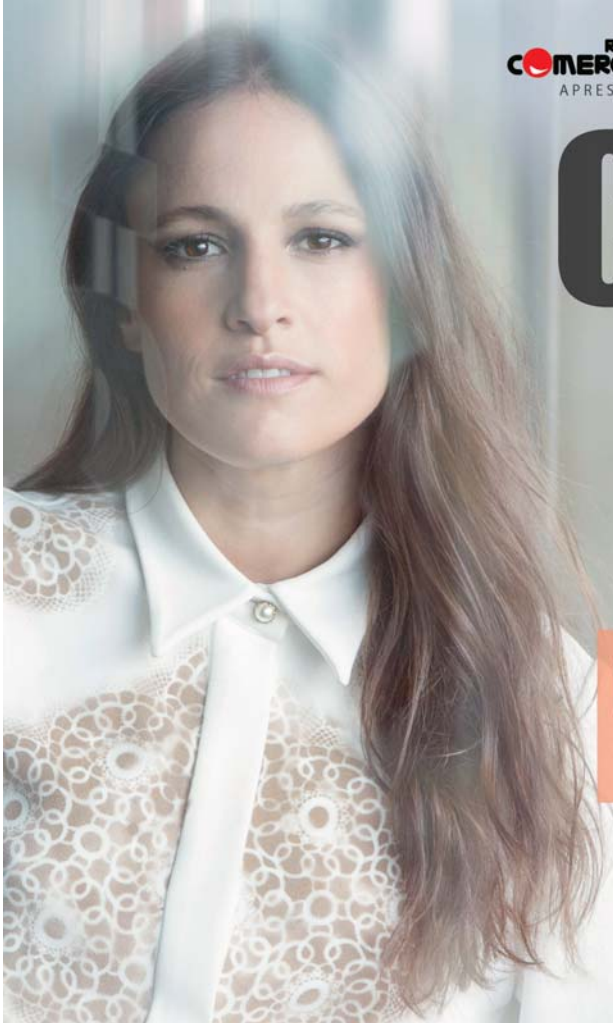
sustentabilidade, assim como um plano de ação.

Amalio de Marichalar explica que o documento representa "Um desafio iminente e urgente: as alterações climáticas, um assunto que é causa de muitas controvérsias e consequências mensuráveis. É inquestionável a necessidade da avaliação científica do mesmo, assim como a tomada de medidas urgentes, a serem aplicadas ao mesmo tempo que progredimos neste projeto. Mas o que também é essencial é o despertar da consciência local e global para o que significa a mudança climática e as suas consequências, promovendo uma mudança de atitude dos governos e também de toda a sociedade". O conde de Ripalda caracteriza também este documento como "necessário para o progresso da humanidade no séc. XXI" pelo que se destaca simbolicamente no Dia Mundial da Criança.



Para Amalio de Marichalar, o desafio da sustentabilidade obriga a uma mudança de atitude dos governos e de toda a sociedade.

PUB



RÁDIO COMERCIAL
APRESENTA

AUDIÓVELOSO

CARMINHO

GUIMARÃES - 18 JULHO

PLATAFORMA DAS ARTES - 22H

BILHETES À VENDA: LOCAIS HABITUAIS **RESERVAS:** 1820 (24 horas)
INFORMAÇÕES: 253 418 428 | www.facebook.com/audioveloso.pt

APOIO INSTITUCIONAL


MEDIA PARTNER


M6

ATUALIDADE

MANUEL CASTRO ALMEIDA NO 6.º FÓRUM EMPREENDEDORISMO

“Sucesso do Portugal 2020 vai medir-se nos bolsos dos portugueses”

Nem tudo correu bem na aplicação de fundos estruturais em Portugal – admitiu Manuel Castro Almeida. O secretário de Estado do Desenvolvimento recordou, no 6.º Fórum Empreendedorismo, que em 28 anos de fundos estruturais Portugal recebeu mais de 60 mil milhões de euros, mas não convergiu de forma satisfatória.

“Nos primeiros 10 anos Portugal aproximou-se 12 pontos percentuais da média europeia em poder de compra. Nos últimos anos divergimos 1 ponto percentual. Isto quer dizer que as coisas não correram bem – referiu.

“Não vamos fazer uma revolução, mas temos que fazer uma reforma importante no Portugal 2020 face aos anteriores” –

disse Manuel Castro Almeida.

O 6.º Fórum Empreendedorismo reuniu mais de 1000 participantes no Europarque, em Santa Maria da Feira, e abordou dois pilares fundamentais: as verbas do programa Portugal 2020 (25 mil milhões de euros) e a capacidade da banca (incluindo a nova IFD – Instituição Financeira de Desenvolvimento) e das sociedades de garantia mútua para responderem a esse desafio.

Para Manuel Castro Almeida, os fundos não foram “esbanjados”, mas tiveram aplicação “sobretudo para obras públicas”. Segundo referiu, é agora necessário dirigir os fundos para apoiar o investimento privado. “Isto não é música para toda a gente. Há muita gente que não gosta desta opção. Há muita gente, na máquina do Estado, nomeadamente, que queria continuar a fazer obras públicas”, afirmou o secretário de Estado do Desenvolvimento Regional.

O papel dos consultores foi comentado pelo governante. “Dizem que sou crítico dos consultores. Eu gostaria de ver o processo de candidaturas dominado por em-



Manuel Castro Almeida, secretário de Estado do Desenvolvimento.

presários e não por consultoras. Eles é que dominam o negócio, os consultores têm é que ajudar no preenchimento mas não inventar negócios” – afirmou.

“O sucesso do programa Portugal 2020 vai medir-se pela quantidade de dinheiro no bolso dos portugueses”, afirmou Manuel Castro Almeida.

gitimidade a quem esteve em governos anteriores e não o criou” para criticar o processo, referiu.

O governante disse que a instituição tem que ajudar as PME a obterem taxas de juro semelhantes às que existem na União Europeia, ou seja, mais baixas.

Recuperação à vista

Pedro Gonçalves considerou que “novas oportunidades para crescer existem sempre”, garantindo mesmo que “Portugal tem os ingredientes necessários e que são de boa qualidade”. Para o secretário de Estado da Inovação, Investimento e Competitividade, o país “tem de mudar o paradigma do seu crescimento” e, dessa forma,

Banco de Fomento vai reduzir taxas de juro para as PME

Para Manuel Castro Almeida, o novo Banco de Fomento vai contribuir para que as empresas tenham melhores condições de acesso ao crédito.

“O Banco de Fomento está para ser criado há 100 anos. Não reconheço le-



Pedro Gonçalves, secretário de Estado da Inovação, Investimento e Competitividade.

PEPEX – procedimento extrajudicial pré-executivo



Porto 18 Junho
Lisboa 19 Junho

Horário: 10h00 às 18h00

ENQUADRAMENTO:

No dia 30 de Maio de 2014, foi publicada a Lei n.º 32/2014, que aprova o procedimento extrajudicial pré-executivo (“PEPEX”). Um procedimento simplificado mas de certo forma uma excelente ferramenta para os credores, munidos de um título executivo, possam, através de um agente de execução, verificar a existência ou inexistência de bens previamente a uma instauração de processo executivo, com custos reduzidos.

PROGRAMA:

- Legislação e aplicação na prática;
- Ferramenta informática de entrega do requerimento PEPEX;
- Prazos;
- Acesso ao Processo;
- Resultados Práticos;
- Convolução;
- Oposição do PEPEX;
- Notificação do Requerido;
- Custos;
- Recusa;
- Relatório;
- Certidão de Incobrábilidade;
- Valores devidos no âmbito do PEPEX;

FORMADOR:

Dr. Pedro Pinto - Licenciou-se em Direito, pela Universidade Internacional da Figueira da Foz (UIFF), em 2003. Exerce funções de Solicitador e Assessor Jurídico, desde Maio de 2004, com Escritório Próprio no Centro Comercial Bragashopping. Formador da Câmara dos Solicitadores desde 2009, ministrando formação na área de Ingresso de Agentes de Execução (Estágios), Funcionários Forenses (Plataforma GPESE e SISAAE), Solicitadores Estagiários (Balcão Único na área de Registos e Notariado), Formação Contínua de Agentes de Execução e Funcionários Forenses. Formador da Ordem dos Advogados desde 2010, ministrando formação Inicial de Estágio de Advogados, no Centro Distrital do Porto e no Pólo de Formação de Guimarães. Professor no Instituto Politécnico do Cávado e do Ave (IPCA), cadeira de Práticas de Agência de Execução no Mestrado de Solicitoria (2011-2012)

PREÇO:

Assinantes VE: € 70 + IVA
Publico em Geral: € 95 + IVA

Organização:

VidaEconómica

Informações e inscrições:

Patrícia Flores (Dep. Formação) Vida Económica - Editorial SA.
Tl. 223 399 466 | Fx. 222 058 098 | E-mail: patriciaflores@vidaeconomica.pt

pela quantidade de dinheiro



José Fernando Figueiredo, presidente da SPGM – Sociedade de Investimentos e chairman da Agência Europeia de Garantia Mútua.

dar ainda mais vitalidade “à recuperação que está já à vista de todos e que é confirmada pelos indicadores económicos”.

“O apoio ao empreendedorismo e aos seus agentes, as empresas, é vital”, afirmou Pedro Gonçalves, acrescentando que “Portugal tem de continuar a crescer, sobretudo através do investimento privado, com destaque para o que vise a internacionalização”.

Desafiando os empresários a arriscar, o secretário de Estado da Inovação, Investimento e Competitividade explicou que o Governo está atento e “procura reduzir o risco das empresas de modo que elas possam investir mais e melhor”.

Garantia mútua apoiou concessão de 20 mil milhões de crédito às PME

José Fernando Figueiredo, presidente da SPGM - Sociedade de Investimentos e chairman da Agência Europeia de Garantia Mútua, igualmente anfitrião do 6.º Fórum Empreendedorismo, salientou a importância da garantia mútua na economia (“15% das PME são acionistas das entidades gestoras”), elogiou o “importante papel dos diferentes governos” nesta matéria, e fez um repto aos empresários presentes: “Obriguem-nos a melhorar”.

O presidente da SPGM recordou que, nos últimos 20 anos, “foi possível fazer 175 mil operações, apoiar 85 mil empresas, e conceder 20 mil milhões em crédito” através do sistema de garantia mútua.

Financiamento condiciona atividade

Os empresários querem que o Banco de Fomento, ou seja, a IFD, chegue ao terreno rapidamente e em força, porque, sobretudo as PME, ainda passam as passas do

LUÍS MIGUEL RIBEIRO DESTACOU IMPORTÂNCIA DA FORMAÇÃO DE EMPRESÁRIOS

Programa Formação PME já envolveu 7000 empresas

A AEP e várias outras estruturas do movimento associativo empresarial participaram ontem, ativamente, no 6.º Fórum Empreendedorismo da Garantia Mútua, que teve lugar no Europarque. Luís Miguel Ribeiro, vice-presidente, foi um dos intervenientes na sessão temática em que se debateu “A fórmula para o crescimento da economia” no setor secundário, ao passo que António Pêgo, diretor da AEP Formação e Conhecimento, participou no painel em que esteve em equação o binómio oportunidades/constrangimentos no setor terciário.

Na sua intervenção, o vice-presidente da AEP invocou o trabalho feito pela associação na área da formação para apontar como “necessidade estratégica e inadiável” do nosso tecido industrial a “qualificação para o saber-fazer e a formação de empresários”. A propósito, realçou o impacto positivo do programa Formação PME, quer pelas mais de 7000 empresas e 125 mil trabalhadores que dele usufruíram quer pela rede colaborativa, de base associativa, que operacionalizou a iniciativa. Foi reconhecida como “exemplo de boas práticas”, lembrou, e deve orgulhar todos quantos (associações, formadores, consultores e empresas) nela estiveram envolvidos.

Os modelos de intervenção e de gestão do Formação PME, destacou Luís Miguel Ribeiro, estão ajustados às necessidades do país e das empresas portuguesas e devem ser tidos em conta por quem vai ser chamado a decidir sobre os investimentos a fazer em formação no quadro do Portugal 2020. Para além da qualificação e da formação, o dirigente da AEP apontou ainda a necessidade de a indústria portuguesa aproveitar o novo quadro comunitário de apoio para reforçar a aposta em inovação e em I&D, num maior envolvimento com as universidades e o sistema tecnológico nacional, na internacionalização e nas exportações e, em especial, na



Luís Miguel Ribeiro, vice-presidente da AEP

“transformação do seu know-how e conhecimento em valor económico”. Para tanto, disse, a informação com valor estratégico e as oportunidades que o Portugal 2020 poderá proporcionar têm de ser do conhecimento de todos os agentes económicos, independentemente da localização e do setor em que operam. É para responder a essa “dimensão prática do problema” que a coesão territorial e a competitividade colocam que a AEP e cerca de meia centena de outras associações empresariais, através de uma rede colaborativa que está já a funcionar, vão operacionalizar o projeto Novo Rumo a Norte, que em breve será publicamente apresentado, referiu Luís Miguel Ribeiro. Na sessão de encerramento do 6.º Fórum Empreendedorismo, à qual assistiu o presidente da AEP, Paulo Nunes de Almeida, entre centenas de empresários e gestores, quadros das empresas que integram o sistema nacional de garantia

mútua, diretores de bancos e consultores, o presidente da CIP, António Saraiva, referiu-se também à importância de Portugal vencer a “batalha da qualificação” com que está confrontado.

Depois da capitalização das empresas e de “novos mecanismos de financiamento”, a que a operacionalização da Instituição Financeira de Desenvolvimento (“banco de fomento”) terá de responder, segundo o líder da CIP, as opções de gestão dos nossos empresários deverão priorizar a sua própria formação e o contributo do país na “construção de uma nova economia, assente no conhecimento”.

Na abertura, participaram José Fernando Figueiredo, presidente da SPGM – Sociedade de Investimento e chairman da AECM – Associação Europeia de Garantia Mútua, Pedro Gonçalves, secretário de Estado da Inovação, Investimento e Competitividade, e Manuel Castro Almeida, secretário de Estado do Desenvolvimento Regional.

Algarve para obter crédito. Isso mesmo foi “semeado” por João Machado, presidente da CAP.

Também o responsável pela indústria, António Saraiva, presidente da CIP, “marcelou” na mesma tecla. Ambos têm dúvidas quanto ao contributo das PME para a recuperação económica, não por falta de vontade, mas porque carecem do efetivo apoio das linhas de crédito.

A banca, que se representou em toda a linha no 6.º Fórum Empreendedorismo, garante que tem dinheiro que chega e sobra para financiar as empresas, exigindo apenas que sejam bons projetos.

Os empresários acreditam, todavia, que a bitola da banca sobre o que são, ou não, bons projetos não é a mesma da que será adotada pela IFD, razão pela qual apostam mais, muito mais, nesta última com um real e pragmático Banco de Fomento. Em sintonia com os empresários esteve José Fernando Figueiredo, presidente da SPGM e CEO da IFD.

Do lado da banca tudo parece estar bem. Segundo Mira Amaral, presidente do BIC, não há problemas de liquidez e o dinheiro está lá prontinho para financiar as empresas com taxas de juro idênticas às praticadas a nível europeu.

Em plena convergência sobre a dispo-

nibilidade da banca estiveram todos os intervenientes deste setor, representada ao mais alto nível e que, para além de Mira Amaral, incluiu Maria Celeste Hagatong, administradora do Banco BPI, Miguel Maia, vice-presidente do Banco

Comercial Português, Elías da Costa, administrador do Banco Santander Totta, Nuno Fernandes Tomaz, vice-Presidente da Caixa Geral de Depósitos, e José João Guilherme, administrador do Novo Banco.



O 6.º Fórum Empreendedorismo reuniu mais de 1000 participantes no Europarque, em Santa Maria da Feira.

Portugal: uma cooperação adiada

Em Portugal, a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Alemã tem vindo a promover o sistema dual. Porém, este está muito longe de corresponder ao praticado na Alemanha. Elísio Silva, diretor da DUAL, afirma que “não se pretende importar o ensino dual alemão para Portugal, mas antes uma adaptação deste”.

Atualmente, o ensino dual em Portugal tem equivalência ao 12º ano e a aprendizagem em contexto empresarial representa 40% da carga letiva total. Na Alemanha não existe esta equivalência e 70% da formação é nas empresas.

Um dos fatores primordiais que distingue os dois países neste assunto é a atribuição do papel principal: enquanto na Alemanha é atribuído às empresas, em Portugal é-o ao Estado. Como motivo, no nosso país é frequentemente alegada a incapacidade das empresas em suportar os custos inerentes à

MAIORIA DOS JOVENS ALEMÃES SEGUE FORMAÇÃO PRÁTICA

Formação dual aproxima

Na última visita a Portugal, Angela Merkel afirmou que o nosso país tem demasiados licenciados e falta de jovens com formação obtida no sistema Dual com o envolvimento das empresas. Há dias, Ilona Medrikat, do Instituto Federal para a Cooperação Internacional na Educação e Formação Vocacional, reforçou esta ideia, referindo-se à economia alemã que, segundo afirmou, “precisará, em 2030, de apenas 23% de formados com grau académico e de 51% com ensino dual”. Esta responsável foi um dos oradores de um encontro organizado, em Berlim, pela Associação das Câmaras de Comércio e Indústria Alemãs.

MATILDE ROSA CARDOSO, EM BERLIM.
agenda.vidaeconomica.pt

As câmaras de comércio e indústria alemãs são as principais promotoras da formação dual na Alemanha, que envolve os representantes sindicais e patronais.

Tudo começa no sistema de ensino

Após 10 a 13 anos de ensino completos, os jovens alemães podem escolher entre três vias diferentes para prosseguir o seu trajeto: o ensino vocacional a tempo inteiro, o ensino superior (exige 13º ano) ou o sistema dual.

Nico Swientek, 24 anos, começou por escolher o ensino superior, mas rapidamente percebeu que este era demasiado teórico para as suas pretensões e decidiu ingressar no ensino dual. “Além do contacto com a realidade prática da profissão e do mercado de trabalho, tenho incentivos monetários. Neste momento, recebo 770 euros líquidos para estudar no ensino dual”, conta. Frequenta o 3º ano do curso de técnico de operações de eletrónica, sob contrato celebrado com a ABB, multinacional líder em tecnologias de energia e automação, e pondera, numa fase posterior, voltar à universidade.

As aulas começam às 6h30m



da manhã, mas o horário não se repete durante toda a semana, já que apenas 30% do ensino dual se faz na escola, com os restantes 70% assegurados na empresa — um sistema baseado no “learning by doing”.

A escolha de Nico pelo ensino dual não constitui um exemplo atípico na Alemanha. Na verdade, de acordo com dados do BIBB National VET Report (2013/2014) e do Federal Statistical Office, 55,7% dos jovens seguem a mesma via, tendo, em média, vinte anos à data de ingresso. As perspetivas de empregabilidade depois do curso rondam os 95%.

O papel acrescido das empresas

O acesso ao ensino profissional dual não se processa, ao contrário dos restantes, através das escolas. Em primeiro lugar, o jovem, com um mínimo de dezasseis anos e dez de ensino, procura uma empresa que tenha aderido ao sistema dual. Na Alemanha, 21,3% das empresas aderiram, formando mais de 500 mil jovens todos os anos.

Em segundo lugar, envia uma candidatura à empresa pretendida. Caso seja aceite, é submetido a um processo de recrutamento, à semelhança do que acontece no mercado de trabalho. Dos candidatos selecionados para a formação, cerca de 66% são, mais tarde, contratados pela empresa.

Susana Schott, 25 anos, frequenta o 1º ano do mesmo curso que Nico. Na oficina de trabalho em que se encontra, é uma das únicas mulheres. “Não demorei muito tempo a encontrar uma empresa — apenas seis meses. Porém, tive sorte, porque a maioria dos meus colegas demora cerca de um ano”, revela.

O processo é moroso, porque as empresas são exigentes na seleção e dão uma importância muito significativa às necessidades de

recursos humanos no mercado, de modo a evitar que se formem jovens que a economia não tenha capacidade de empregar. Um dos principais objetivos das empresas passa, inclusive, por aproveitar este mecanismo para formar jovens de acordo com as características valorizadas em cada ramo de atividade, em geral, e na própria empresa, em particular. Isto permite aumentar a produtividade e a qualidade dos serviços



Nico Swientek optou pelo sistema dual, que garante uma taxa de empregabilidade de 95%.



formação dos alunos, devido à sua dimensão. Elísio Silva contra-argumenta que “muitas empresas alemãs de pequena dimensão integram o sistema dual”.

Poderá no futuro ser diferente? A Estratégia de Fomento Industrial para o Crescimento e o Emprego 2014-2020, no eixo dedicado à Qualificação, enuncia o reforço da aprendizagem dual, estabelecendo como meta cerca de 200 mil pessoas a frequentar este tipo de ensino em 2020. No mesmo documento, reconhece-se que “os resultados estão aquém do potencial desta via de formação académico-profissional”.

Em 2020, teremos oportunidade de confrontar as aspirações atuais com as conquistas efetivas e assistir (ou não) a um enlace que tem sido adiado.

escolas às empresas

Na Alemanha 70% da formação é assegurada pelas empresas

e dos produtos. Entre as mais-valias para as empresas intervenientes está o facto de terem um papel ativo na definição da estrutura curricular que está na base do ensino dual para cada curso e de participarem na avaliação, que se divide em interna e externa. Apenas esta última, composta por um exame final a nível nacional, é tida em conta para efeitos de atribuição de diploma ao aluno. Este método permite uma comparação uniforme entre jovens formados em pontos distintos do país, o que facilita a sua mobilidade geográfica.

As empresas são responsáveis por grande parte do financiamento do curso aos estudantes, investindo uma média de 15 mil euros por aprendiz por ano. Contudo, há um retorno de 76% do investimento, tendo em conta o trabalho que os alunos executam durante o período de formação nas empresas. As entidades patronais garantem que, se perdessem dinheiro, não continuariam a investir neste sistema.

Na padaria e pastelaria Johann Mayer, em Berlim, a tradição do sistema dual é antiga. O bisavô do atual proprietário, Thomas, obteve o certificado de padeiro em 1912 e as três gerações seguintes seguiram-lhe as pisadas.

Neste momento, conta com cinco aprendizes, dos quais quatro têm emprego assegurado. Ao quinto só não acontecerá o mesmo se decidir, como pensa, enveredar por outra profissão. No último ano de formação, os formandos auferem 650 euros/mês líquidos, enquanto um empregado da padaria recebe 1800 euros/mês/líquidos. Quando questionado sobre se a formação é um custo ou um bom investimento, Thomas não hesita: "Não é um custo, é uma obrigação e uma responsabilidade social. É um investimento nos especialistas do futuro".

Os contratos celebrados entre os jovens e as empresas são acompanhados pelos sindicatos. Curiosamente, o próprio representante da Associação Sindical, T. Giessler, fez formação dual como cervejeiro.

Um Estado liberal

Na Alemanha, o Estado tem

um papel menos interventivo neste âmbito do que aquele que se vislumbra em Portugal. Tendo em conta o impacto positivo na economia e na sociedade, a qualificação eficiente da mão-de-obra e a baixa taxa de desemprego, o governo alemão apoia e tem interesse em fortalecer o ensino dual.

No que respeita à regulação do funcionamento do sistema, as Câmaras de Comércio e Indústria têm uma responsabilidade importante na garantia de que as partes envolvidas cumprem os requisitos necessários ao longo do tempo. Esta atuação foi re-

gulamentada no Vocational Training Act, em 1969, bem como o foi o próprio ensino profissional dual, dentro dos moldes em que é praticado hoje em dia.

Os gastos públicos com o ensino dual correspondem a 5.9 bn € anuais, sendo uma parte para as escolas e outra para dirigir, monitorizar e apoiar o funcionamento do sistema.

Enquanto em Portugal se continuam a pesar as virtudes e inconvenientes do ensino dual, a Alemanha soma pontos com uma tradição da qual retira os melhores proveitos sociais e económicos.



Susana Schott obteve colocação em seis meses neste sistema que privilegia a formação prática obtida nas empresas.

PUB

OS INCENTIVOS EUROPEUS SÃO UMA OPORTUNIDADE A NÃO PERDER

A Vida Económica vai disponibilizar as regras de acesso e toda a informação sobre os programas de incentivos geridos diretamente pela Comissão Europeia.

Conheça as normas da estratégia Europa 2020, as condições de acesso e a informação prática para apresentação de candidaturas a programas como Horizonte 2020, COSME (Programa para a Competitividade das PME), Erasmus+, Saúde a favor do crescimento, Iniciativa para o Emprego Jovem, entre outros, num total de mais de 250 medidas.

Mais de 400 páginas de informação, com fichas descritivas de cada medida, orçamentos disponíveis, incentivos a atribuir, contactos e endereços para apresentação de candidaturas.

GARANTA JÁ O SEU GUIA DOS INCENTIVOS EUROPEUS

Faça a sua pré-reserva, sem pagamento.



Preço €135 Preço especial €95*

Campanha especial até 15.04.2015

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

<http://livraria.vidaeconomica.pt> ✉ encomendas@vidaeconomica.pt ☎ 223 399 400

ATUALIDADE

Agricultura é setor com maior risco de exploração laboral

O setor primário – agricultura, silvicultura e pescas – é aquele em que existe o maior risco de exploração laboral, em Portugal, diz um estudo da União Europeia. Com a agravante que se está perante um problema endémico. Adianta a Agência para os Direitos Fundamentais: “A exploração de trabalhadores forçados a aceitar condições laborais abaixo dos padrões mínimos devido à sua situação económica e social é um fenómeno que está espalhado um pouco por toda a Europa, afetando sobretudo migrantes.”

DECO quer fim do roaming até dezembro

Quatro entidades europeias, entre as quais a DECO, querem o fim do roaming a partir de dezembro. Vão proceder à recolha de assinaturas, no sentido de apoiar a posição do Parlamento Europeu, tendo em conta o fim do roaming ainda até ao final do ano. “O roaming constitui a última fronteira da Europa, com um impacto muito negativo para os cidadãos, prejudicando uma grande parte da população europeia”, refere a associação de defesa do consumidor em comunicado. Alguns países têm travado esta proposta do Parlamento Europeu.

JORGE A. VASCONCELLOS E SÁ, AUTOR DO LIVRO “COMO INOVAR”, AFIRMA

“Os jovens portugueses têm duas opções ou emigram ou criam o seu próprio emprego”

“Incentivar e ajudar os jovens a serem empreendedores e a criarem a sua própria empresa”. Este é o objetivo do livro “Como inovar – A minha empresa é o meu primeiro emprego”, de Jorge Vasconcellos e Sá. A obra será lançada na próxima segunda-feira, pelas 18h30, no Grémio Literário, em Lisboa.

Jorge Vasconcellos e Sá é professor universitário, presidente do Instituto de Liberdade Económica, que fundou em 2008, e é atualmente um dos mais qualificados conferencistas de gestão a nível nacional e internacional, entre outras funções de relevo. Os seus livros foram traduzidos em mais de 11 línguas. Para além da Cátedra Jean Monnet, o mais alto título académico europeu, recebeu outras distinções (Fulbright, Beta, Gama e Sigma, etc.).



“Em Portugal não existe qualquer manual de empreendedorismo para os alunos”, afirma Jorge Vasconcellos e Sá.

para o Crescimento e Emprego 2014-2020” (aprovado no Conselho de Ministros de 7/11/2013) prevê a integração de competências do empreendedorismo nos programas de ensino, para fomentar uma cultura de empreendedorismo;

- Apesar das razões de cima, em Portugal não existe qualquer manual de empreendedorismo para os alunos.

VE - Considera que os jovens devem ser a prioridade em termos de empreendedorismo?

JVS - Sim, uma vez que o espírito empreendedor não é um traço de personalidade mas um comportamento que deriva de duas coisas:

- Primeiro, conhecimentos: o empreendedorismo tem uma metodologia própria que se pode aprender tal como o marketing, finanças, etc.;

- Segundo, uma atitude, que também se pode criar.

Uma atitude de que o impossível não existe, o impossível é apenas uma palavra inventada por pessoas pequenas para justificarem o acomodarse ao mundo que lhes foi dado, em vez de explorarem o poder com que nasceram: o seu potencial.

VE - Como surgiu a ideia?

JVS - Fui aluno de Peter Drucker (o fundador da gestão moderna) e tomei conhecimento que nos EUA e Reino Unido é utilizado um manual do empreendedorismo elaborado com base nos seus ensinamentos. Como em Portugal não existe nenhum manual, decidi fazer um adaptado ao nosso país para os jovens entre os 14 e 21 anos (do 3º ciclo ao ensino universitário).

Naturalmente que além do manual para os alunos, se fez também um guia para os professores, com sugestões de perguntas e respostas

e casos práticos para ajudar na condução das aulas.

VE - Conhece as oportunidades que estão hoje ao dispor dos jovens? Que pensa sobre elas?

JVS - Dada a situação atual do nosso país, as oportunidades de emprego dos jovens são escassas. E por isso depende deles definir o seu próprio futuro.

Daí ser da máxima importância ajudá-los e incentivá-los a criarem o seu próprio emprego, através da sua própria empresa. E consequentemente, dinamizar a economia do nosso país e melhorar as condições das gerações futuras.

VE - É possível desenvolver a cultura empreendedora sem aumentar a liberdade económica? De que forma as famílias dos jovens podem contribuir para que estes tenham uma atitude mais empreendedora?

JVS - O contexto ou ajuda (é parte da solução). Ou desajuda (é parte do problema).

Não é por acaso que são os países economicamente mais livres aqueles onde existem mais iniciativas empresariais.

E as famílias podem também ajudar. Porque “chegam à cabeça” das crianças antes dos professores e da sociedade. Criando o respeito pelo dinheiro. Incentivando a iniciativa. E estimulando fazer a diferença.

Por oposição a transmitir que se crescer cheio de direitos, que os outros têm deveres e que trabalhar não é reazar.

VE - Como se sente hoje? E como avalia hoje o resultado desta obra, agora concluída e hoje editada?

JVS - A obra, embora ainda não lançada, o que acontecerá brevemente, já foi muito bem recebida e já foram vendidos os direitos para Espanha e América Latina. E neste momento estão a ser negociados os direitos para as línguas francesa, inglesa e mandarim.

JOÃO LUÍS DE SOUSA
jlsousa@vidaeconomica.pt

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Vida Económica - Como enquadra esta nova obra no conjunto de livros que tem publicado?

Jorge Vasconcellos e Sá - As razões para lançar este livro foram cinco:

- A atual situação de desemprego jovem em Portugal: 38,1% de taxa de desemprego entre os jovens (com idade inferior a 25 anos), pelo que os jovens portugueses têm duas opções ou emigram ou criam o seu próprio emprego;

- Está previsto ao abrigo do Decreto-Lei 139/2012 dentro do vetor da educação para a cidadania, que as escolas podem ter várias iniciativas na área do empreendedorismo, incluindo a disciplina opcional de empreendedorismo e projectos especiais;

- Também, segundo o Decreto-Lei 5/2014, sendo o empreendedorismo uma disciplina optativa, os conselhos pedagógicos de cada escola têm liberdade para escolher os manuais que entenderem para a disciplina;

- Existe também por parte do governo uma forte vontade de promover o empreendedorismo. Por exemplo, o Senhor Ministro Pires de Lima já defendeu a disciplina de empreendedorismo como obrigatória e também o documento “Estratégia de Fomento Industrial

Vida Económica lança obra de Vasconcellos e Sá

O grupo editorial Vida Económica vai lançar a obra “Como inovar, a minha empresa é o meu primeiro emprego”, da autoria de Vasconcellos e Sá, Magda Pereira, Fátima Olão e Elizabeth Borges. O evento decorre na próxima segunda-feira, pelas 18.30 horas, no Grémio Literário, em Lisboa.

Os convidados na mesa de apresentação são Marcelo Rebelo de Sousa, Miguel Frاسquillo, Susana Sequeira e Manuel Carrondo, sendo este um livro sobre empreendedorismo destinado à juventude portuguesa. É um guia prático a propósito de como criar um primeiro negócio, uma empresa, implementando uma oportunidade. Ou seja, consiste num livro eminentemente prático, que centra a atenção no o que há a fazer e no como, destinando-se a jovens entre os 14 e os 21 anos. Pode ser utilizado de um de três modos. Ou como manual para uma disciplina de empreendedorismo, ou para um projeto que se queira desenvolver, ou ainda como simples leitura de quem queira como primeiro emprego criar a sua empresa.

São dadas as necessárias instruções aos leitores de como fazer um plano para criar uma empresa. Por outro lado, é uma obra que coloca em destaque a necessidade de suscitar o espírito empreendedor dos portugueses. De salientar ainda que os royalties desta edição



são integralmente dedicados à instituição de beneficência Associação Alma Mater Artis/ Banco de Leite de São Tomé e Príncipe.

Juncker rejeita saída da Grécia do euro

Jean-Claude Juncker, presidente da Comissão Europeia, insiste que está contra uma eventual saída da Grécia da região da moeda única. Sobre tudo, quer evitar que se forme a ideia de que “o euro não é irreversível”. Caso a Grécia abandone o euro, por certo que tal irá ter um impacto negativo ao nível dos investidores. “Não partilho a ideia de que teremos menos problemas e constrangimentos se a Grécia abandonar o euro”, assegurou o presidente da Comissão Europeia.

FALAR
OU FAZER?



JACK SOIFER

Consultor internacional em 12 países, autor de “Como Sair da Crise” e “Ontem e Hoje na Economia”

Censura regressa?

Portugal é um ótimo país, tem um povo simpático, os governos dizem que termos ampla democracia, mas...

Há dias, deputados dos grandes partidos propuseram amordaçar a imprensa, sem consultá-la nem aos eleitores, em quem a informação foca. A reação foi imediata, mas o discurso do 25 de Abril, que festeja a liberdade de expressão e de concorrência, ignorou o tema.

Jorge Vasconcelos escreve com frequência, na última página da VE, que Portugal está entre os piores países em liberdade económica e satisfação do cidadão — onde o reconhecer que as suas reflexões na imprensa ocupam lugar de destaque. Os ministros, não só por cá, estão a fugir, em vez de ouvir o cidadão. A diversidade de opiniões é restrita também pela redução dos meios de comunicação locais, cada vez mais

há onze anos, indaguei porque é que a grande banca fazia publicidade nalguns semanários, já que esta não surtia efeito — a aquisição e manutenção de clientes é na prática diária com eles. Disseram que é a forma de garantir que diários económicos não a critiquem. Pouco depois, um mega-semanário divulgou o escândalo do mensalão no Brasil, onde o BES estava alegadamente envolvido. Aquele semanário perdeu não só a publicidade do BES, mas de outras contas daquela agência, e passou por anos difíceis.

Já de há muito o poder financeiro censura a imprensa através das agências de publicidade

No ano seguinte fui aldrabado ao não controlar como devia os assentos de um carro novo, recebido numa cidade distante de onde vivo. Quando reclamei, não me deram razão. A empresa fez uma campanha na televisão com um carro a dançar, de pé, e indaguei se tinham medido o efeito da campanha nas vendas. A resposta é que não o fazem e indaguei então para quê gastar muitos milhões em tentar obter novos clientes e não cem euros em fidelizar um cliente. Ela precisa a simpatia da televisão. ...cartéis cujo objetivo é abusar do papel dominante e evitar que a ANACOM e demais agências de controle, como a Autoridade de Concorrência, garantam a democracia económica

Em várias redações da comunicação social há um abismo salarial entre os diretores e os jornalistas. Aqueles devem adivinhar o que seria interpretado de forma negativa por algum poderoso e como este pode influenciar o administrador. Cada vez mais a comunicação social não pertence às famílias do setor, mas sim a fundos, que vendem quotas ora a gregos ora a troianos, em geral com o único objetivo de ganhar o máximo na transação financeira. E cada vez mais muitos desses meios, não só em Portugal, são influenciados por cartéis, cujo objetivo é abusar do papel dominante e evitar que a ANACOM, e demais agências de controle, como a Autoridade de Concorrência, garantam a democracia económica. Sem democracia económica, não há liberdade de expressão. E os partidos, cada vez mais dependentes de apoios dos lóbis e cartéis, tudo permitem para permanecer no poder e evitar a real liberdade de expressão.

Cada vez mais a comunicação social não pertence às famílias do setor, mas sim a fundos, que vendem quotas ora a gregos ora a troianos, em geral com o único objetivo de ganhar o máximo na transação financeira.

dirigidos pela centralização do poder político e financeiro nas mãos de cada vez menos pessoas. O poder tem medo de partidos alternativos, que, como em Espanha, Grécia, Suécia, França e Itália, questionam o sistema eleitoral. Cada vez mais eleitores indagam se esta UE e os seus países são mesmo uma democracia. Em recente eleição menos da metade votou. Nalguns concelhos os autarcas foram eleitos com 27% dos votos. Se os poderosos apelam repetidamente ao entendimento com outras forças do poder é porque sabem que vão perdê-lo, sabem que estão a cometer erros, e não é de agora.

Já de há muito o poder financeiro censura a mídia, através das agências de publicidade com contas cada vez mais chorudas. Quando cheguei aqui,

Governo poderá privatizar Infraestruturas de Portugal

O Governo está a colocar a possibilidade de privatizar a Infraestruturas de Portugal, empresa que resultou da fusão da Refer com a Estradas de Portugal. Foi criada a maior empresa nacional do país, com ativos no valor de 27 mil milhões de euros. A ideia da privatização foi avançada por Sérgio Monteiro, secretário de Estado dos Transportes. Considera que está aberta mais uma oportunidade para atrair investimento para o país, sendo que se trata de uma empresa com receitas de cerca de 1,1 mil milhões e contratos de 250 milhões de euros.



TERESA BOINO

Partner / Advogada luso-angolana da Boino e Associados

Alterações à Lei do Investimento Privado angolana

(CONTINUAÇÃO DA EDIÇÃO ANTERIOR)

Os projectos de mais avultado valor continuarão a ser aprovados pelo titular do poder executivo?

E a matéria dos incentivos fiscais continuará no âmbito da Anip ou passará para o Ministério das Finanças.

E quanto às 3 grandes “zonas de investimento” que a actual Lei prevê?

Aparentemente, há uma intenção de reduzir as 3 zonas existentes para 2 com a manutenção da zona A retirando simplesmente a província de Cabinda e constituindo uma zona B que resultaria das fusões das anteriores zonas B e C, incluindo o município sede de Cabinda, retirado da zona A.

Parece haver vontade de finalmente consignar em letra de lei aquilo que há muito é uma prática notarial, isto é a nova lei de alterações em princípio conterá um artigo a prever a necessidade do CRIP para a realização de escrituras de constituição de sociedades em que sejam sócios investidores estrangeiros.

Quanto ao investimento privado que não beneficie de incentivos fiscais, o sentido da nova lei será dispor que os mesmos ficarão abrangidos pelas disposições gerais aplicáveis ao comércio, às empresas e à regulamentação cambial em vigor, devendo, todavia, ser sempre objeto de registo na ANIP?

Vai prever-se um capital social mínimo para as sociedades constituídas ao abrigo

Dir-se-á que esta era a lei que importava ter sido publicada em 2011. Prova que a euforia dos dados económicos nunca deve fazer adiantar o legislador. As leis conformam as realidades e estas ficam daquelas prisioneiras...

do investimento privado?

As dúvidas apresentam-se em densa quantidade. Certezas ainda não existem. O processo legislativo ainda não chegou ao fim.

Escutinadas que estão aquelas que podem ser as principais alterações à Lei do Investimento Privado, espera-se que os requisitos bem menos exigentes desta nova lei militem no sentido de auxiliarem à real diversificação da economia angolana.

O legislador de 2011 apressou o passo. Dir-se-á que esta era a lei que importava ter sido publicada em 2011. Prova que a euforia dos dados económicos nunca deve fazer adiantar o legislador. As leis conformam as realidades e estas ficam daquelas prisioneiras...

Associação Portuguesa de Certificação recebe evento internacional de certificação

DORA TRONÇA
agenda@vidaeconomica.pt

A Associação Portuguesa de Certificação (APCER) é a anfitriã da Assembleia Geral da International Certification Network (IQNET) na semana de 15 a 19 de junho, no Palácio Estoril Hotel Golf & Spa, reunindo os parceiros da rede IQNET, cerca de 36 organismos certificadores representantes dos seus países.

Neste âmbito realizar-se-á, no dia 17 de junho, das 14h às 19h, o Fórum APCER | IQNET - “Conformity Assessment Trends and Challenges” (Análise das Tendências e Desafios da Normalização), contando com a presença dos principais organismos acreditadores, certificadores, normalizadores e outros, no âmbito da atividade da certificação.

Será um evento internacional de grande envergadura cujos oradores de refe-

rência representam as principais entidades responsáveis pelas atividades de normalização, acreditação e certificação, tais como Michael Drechsel, Presidente da rede IQNet; Olivier Peyrat, Diretor Geral da AFNOR e Vice-presidente da ISO - International Organization for Standardization; Randy Dougherty, Presidente do IAF - International Accreditation Forum e Jorge Marques dos Santos, Presidente do IPQ - Instituto Português da Qualidade.

A APCER recebe a Assembleia Geral IQNET no ano em que a rede internacional de organismos de certificação celebra o 25º aniversário, mantendo-se até à data a rede mundial mais extensa de organismos certificadores.

A participação no Fórum APCER/IQNET é gratuita e a confirmação de presença deverá ser realizada até ao dia 12 de junho, para eventos@apcer.pt



GUILLERMO DE LERA
diretor da Casa de Espanha

É a igualdade, estúpido!

A vit'ória pírrica do Partido Popular nas eleições autonómicas e municipais no passado dia 24 em Espanha (se é que perder uma terceira parte dos seus votantes e ter a perspectiva de perder quase todo o poder municipal e autonómico se pode chamar vitória), tem naturalmente muitos motivos (corrupção, mentiras, incompetência, submissão a poderes externos, objetivos não conseguidos,...), mas, na minha opinião, há um motivo novo e definitivo: a criação de um nível de desigualdade inimaginável na recente História de Espanha.

-O índice GINI, principal, indicador da desigualdade, tem-se mantido na UE28, no período entre 2008 e 2013 (último dado conhecido), em torno a 30,5 (0 seria igualdade total e 100 desigualdade total). Em Espanha subiu de 31,9 para 33,5, unicamente superado pela Bulgária (onde no entanto diminuiu ligeiramente), Grécia e Portugal (onde a desigualdade não foi criada pela crise e passou de 35,8 em 2008 para 34,4 em 2013). Irlanda, apesar da "troika", tem-se mantido sempre por baixo da média europeia e a República Checa é o país mais igualitário de Europa, com índice de 24,6.

-Se elegermos um indicador que se entende melhor, a relação entre as rendas do 20% mais ricos e dos 20% dos que ganham menos, o resultado é o mesmo: UE 28 tem-se mantido todos estes anos em torno a 5 vezes, tendo subido em Espanha de 5,7 vezes para 6,3 vezes. Grécia volta a ser a melhor companheira de Espanha neste aumento da desigualdade, enquanto Portugal se tem mantido a volta de 6 vezes e a República Checa volta a ser o mais igualitário, segundo este outro indicador, com 3,4 vezes. Alemanha desceu de 4,8 para 4,6, Polónia (líder europeu em crescimento neste período) desceu de 5,1 para 4,9 e o Reino Unido de 5,6 para 4,6 (a maior descida na Europa).

Outras variáveis podem ser analisadas, segundo publicações recentes: aumento do número de "milionários" em Espanha, evolução salarial dos empregados e dos "altos" diretores (incluindo, claro, os da Banca, que, como se pode ver, estão mais do que justificados pelos seus resultados! Com dados no mesmo sentido: Espanha está a tornar-se um dos países com maior desigualdade, adotando o modelo liberal e não o da sociedade do bem-estar que queremos na Europa.

Para os leitores que cheguem à conclusão que estou a culpar "a direita" desta evolução, é fácil indicar que estão errados: vejam a cor política dos países com bons resultados (Polónia, RU, Alemanha) e vejam que o período analisado inclui em Espanha 4 anos de Zapatero e 2 de Rajoy. O "revolcón" que as urnas deram às políticas de Zapatero (apesar de não ter sido candidato) é o mesmo que acabam de dar a Rajoy, que tem sido a versão corrigida e aumentada do "último Zapatero" (o anterior era outra coisa, na minha opinião, claro).

A campanha de Rajoy aposta tudo na recuperação económica e os seus divulgadores oficiais encarregam-se em dizer que a macroeconomia "vai como uma moto", o que acontece é que "tarda em chegar a micro". Estes divulgadores devem ter estudado na mesma escola que os dois economistas americanos que teorizaram sobre o nível perigoso da dívida que situaram no 90% e que justificou

as políticas de austeridade que levaram as dívidas a subir desenfreadamente, em vez de conseguir o objetivo de diminuir (o facto de se terem enganado nas contas com a folha de cálculo foi uma desculpa que ainda agravou mais o erro, mesmo que o que realmente era é manipulação política). A macroeconomia é a soma das microeconomias, e se a macro vai bem, algumas micros de certeza que também vão bem. Mas esse é justamente o problema: calcula-se em 10% os beneficiários da evolução positiva da economia. Justamente por isso, os restantes 90% "votam em quem votam".

Um exemplo fácil: um dos desempregados que pelo "milagre Rajoy" encontrou trabalho, mas que ganha a metade do que ganhava anteriormente, tem precariedade total e passou vários anos sem trabalho e algum deles sem subsídio, terá votado em Rajoy apesar de ter encontrado "emprego"? Basta olhar para os resultados eleitorais. E não falemos dos que ainda não têm emprego ou dos prejudicados pela Reforma Laboral (necessária, sem dúvida, mas outra, não essa).

As eleições gerais de dezembro (?) próximo têm já uma macro-sondagem que permite chegar a alguma previsão de resultados:

- O modelo político muda, adotando uma estrutura próxima da de Portugal e da de Alemanha (com o que não corresponde ao tópico "Spain is different"): 2 partidos a direita e três à esquerda.

-A esquerda é amplamente maioritária, faltando definir quem lidera entre as opções desta área política e portanto quem liderará o novo Governo.

-A cultura de pactos é necessária e o que acontece com os pactos autonómicos e municipais será uma boa experiência.

-As eleições anteriores na Catalunha deverão indicar se os nacionalismos radicais são castigados pelo eleitorado (vejam-se as diferenças de resultados nestas eleições das políticas moderadas do Partido Nacionalista Basco e as aventureiras dos outros).

-E a erosão que a perda de poder do Partido Popular terá nas próximas semanas deverá produzir uma profunda renovação ou o castigo eleitoral em dezembro será definitivo (fim do partido).

Para os menos avisados: o título deste comentário não pretende ser ofensivo e não deve ser interpretado literalmente. Adapta a frase que Clinton disse a Bush em '92, sobre a interpretação equivocada que Bush fez dos interesses dos eleitores (que não "compravam" guerras e sim compravam bem-estar económico, igualitário, claro).

Estas reflexões aplicam-se a Portugal e as suas eleições de outubro? Claramente, NÃO. Por um motivo positivo e outro negativo.

O positivo é que em Portugal não cresceu a desigualdade.

O negativo é que em Portugal a economia desceu mais do que em Espanha, e recuperará (?) a ritmo muito mais lento.

A frase a aplicar a Portugal copia literalmente a de Clinton: "É a economia, estúpido".

Se a coligação do poder segue as estratégias de Cameron e Rajoy, a sua derrota eleitoral está ainda mais garantida que a de Rajoy. Cameron?? Tem uma "pequena" diferença: as contas dele batiam certas!!



ANA MEDEIROS, ADVOGADA
ana.medeiros@mac.com
<http://www.mtfg.pt/equipa/ana-medeiros>

Turismo: alojamento local – nova legislação

Da proliferação da oferta de serviços de alojamento e da sua crescente relevância no mercado turístico surgiu, no ano passado, a necessidade da autonomização da figura do alojamento local como uma categoria, pelo que foi publicado o Decreto-Lei nº 128/2014, de 29 de agosto, que aprovou o regime jurídico da exploração dos estabelecimentos de alojamento local.

O diploma em referência foi alterado, pela primeira vez, no dia 23 de abril, através do Decreto-Lei nº 63/2015, o qual veio precisar e densificar alguns aspetos do referido regime e entrará em vigor no dia 22 de junho de 2015.

Note-se, porém, que a disposição transitória constante do diploma (art. 3º) estabelece que os hostels atualmente registados dispõem de um prazo de 5 anos, a partir de 24 de abril de 2015, para se conformarem com os novos requisitos.

Quanto aos procedimentos em curso, é de salientar que já se aplicam as disposições do novo diploma, "sem prejuízo da salvaguarda dos

comunicar a cessação de exploração do estabelecimento. Note-se que a mera comunicação prévia e as referidas comunicações passam a ser automaticamente remetidas para o Turismo de Portugal, I.P.

Por outro lado, é de esclarecer que o titular da exploração do estabelecimento de alojamento local está dispensado da apresentação dos documentos previstos no regime jurídico em causa que se encontrem na posse da Administração Pública, desde que, para o efeito, consinta que a câmara municipal os obtenha através da Plataforma de Interoperabilidade da Administração Pública (art. 6º, nº 7).

O regime dos hostels é densificado, sendo que uma alteração importante a considerar é a relativa à capacidade de exploração.

Com efeito, cada proprietário ou titular de exploração só pode explorar, por edifício, o máximo de nove apartamentos, caso estes representem mais de 75% da totalidade das frações existentes no edifício (cfr. art. 11º, nº 2).

Mantendo os requisitos da



atos praticados antes da sua entrada em vigor no âmbito de pedidos de controlo prévio apresentados nas autarquias para posterior exploração de um imóvel no regime do alojamento local". (cfr. art. 33º, nº7).

Relativamente ao acesso à atividade e registo dos estabelecimentos – efetuado mediante mera comunicação prévia dirigida ao presidente da câmara municipal territorialmente competente – prevê-se a entrega, a par da já anterior cópia simples do contrato de arrendamento, de qualquer título que legitime o titular de exploração ao exercício da atividade (art. 6º, nº 2, al. d).

O Balcão Único Eletrónico passa a ser o meio de atualização de dados e comunicação (em vez da possibilidade de utilizar qualquer meio legamente admissível), sendo que é por esta via que o titular da exploração do estabelecimento é obrigado a comunicar o acesso à atividade; a manter atualizados os dados comunicados às entidades competentes, bem como a

utilização da denominação de hostel anteriores e que o dormitório é considerado a unidade de alojamento predominante, o diploma em análise vem, agora, concretizar que é considerado predominante sempre que o número de utentes em dormitório seja superior ao número aqueles em quarto.

São, ainda, estabelecidos os requisitos dos dormitórios, designadamente que estes devem possuir: ventilação e iluminação direta com o exterior por meio de janela; um compartimento individual por cada cama com sistema de fecho (as dimensões mínimas do mesmo são 55 cm x 40 cm x 20 cm); espaços sociais comuns, cozinha e área de refeição de utilização e acesso livre pelos hóspedes; instalações sanitárias que podem ser comuns a vários quartos, dormitórios e ser mistas ou separadas por género. Nas instalações sanitárias mistas que sejam comuns a diversos quartos é necessária a existência de chuveiros em espaços autónomos separados por portas com fecho interior.

Governo alemão reitera aposta nas reformas e no ajustamento

O Governo alemão reforçou a sua aposta em reformas e na consolidação orçamental como os meios indicados para assegurar um crescimento sustentável. O Executivo germânico rejeita mais dívidas, um caminho que já levou anteriormente ao erro. O que o país precisa é de novos investimentos, de reformas e de uma política orçamental que resulte em confiança para os cidadãos, empresas e investidores. Só o modelo económico sustentável é propício à criação de postos de trabalho, admitem os responsáveis políticos alemães.

Setor da aviação reforça concentração

O Governo irlandês autorizou a aquisição da sua companhia aérea de bandeira Era Lingus pela holding da British Airways e da Iberia. A operação envolve um valor na ordem dos 1,4 mil milhões de euros. A acontecer, a IAG ficará com a totalidade do capital da Era Lingus. No ano passado, a companhia aérea irlandesa faturou perto de 1,6 mil milhões de euros, a que correspondeu um resultado líquido operacional de 72 milhões de euros. As companhias aéreas continuam o seu processo de concentração com mais este negócio.

Banca europeia cada vez mais preocupada com as taxas zero

A política monetária desenvolvida pelo Banco Central Europeu deveria facilitar a concessão de crédito na Europa, no entanto, para muitas entidades financeiras, o contexto das taxas de juro começa a levantar sérias preocupações.

O que acontece é que, se as taxas de juro se situam em valores negativos, a fórmula de cálculo para o pagamento de juros poderá refletir uma situação que não compensa a assunção de riscos por parte da entidade financeira. Isto é, pode dar-se a circunstância de que o pagamento total de juros seja tão baixo que não compense os custos de origem, de capital regulatório e de risco de crédito. Algumas entidades na Europa já colocaram uma taxa de referência nos contratos de crédito com os respetivos clientes. Nos contratos aparece a menção explícita que a taxa não poderá ser inferior a zero para o cálculo do pagamento de juros de um período.

Acontece que esta situação assume especial importância numa altura em que a indústria financeira necessita de recuperar a confiança na economia e junto dos agentes económicos, tendo em conta a necessidade de assumir maiores riscos. Por sua vez, o custo regulatório da concessão de crédito aumentou de forma considerável desde o início da crise. É um fator que reduz o apetite pelo risco do lado das entidades.

A única forma de compensar este custo é que os créditos gerem uma rentabilidade



Perante as baixas taxas de juro e os riscos envolvidos, a banca europeia está muito renitente na concessão de crédito.

suficientemente alta para compensar todos os custos envolvidos nestas operações. De momento, os diferenciais nos créditos a empresas e ao consumo são suficiente-

mente altos para compensar a descida das taxas, mas os créditos às grandes empresas apresentam taxas que levam tempo a descer, pelo que as taxas são cada vez menores.

Moeda chinesa passa a fazer parte das divisas de referência do FMI

Os ministros das Finanças e os bancos centrais do G7 chegaram a acordo sobre a possibilidade de uma integração da moeda chinesa nas divisas de referência do Fundo Monetário Internacional.

A ascensão da divisa chinesa enquanto uma unidade de conta do FMI marca uma nova fase da ascensão económica do gigante asiático, mas, de facto, vai obrigar os Estados Unidos a aceitarem uma diluição do seu peso no seio da organização financeira internacional. Aliás, é mais um passo importante por parte da China para reforçar a sua posição no sistema financeiro internacional. Existe a convicção de que se trata de uma medida sustentável e que terá vantagens para o sistema global. A realidade é que o yuan já é a quinta moeda mais utilizada a nível internacional, pelo que os decisores políticos assumem a sua importância para a economia mundial. Será então a primeira moeda de um país emergente a entrar no painel de referência do Fundo Monetário Internacional.

Economia espanhola confirma recuperação

A economia espanhola conheceu, no primeiro trimestre, o crescimento mais sustentado, em sete anos, graças à recuperação do consumo das famílias. O PIB apresentou um crescimento de 0,9%, face aos três meses anteriores. No quarto trimestre verificou-se um aumento de 0,7%, de acordo com o instituto de estatística espanhol.

A Espanha confirma assim a sua posição de liderança entre as economias europeias mais dinâmicas. Como os restantes Estados-Membros, beneficiou da forte quebra dos preços do petróleo e do plano do Banco Central Europeu, a par da desvalorização do euro, que favorece especialmente os países fortemente exportadores, como é o caso da Espanha. Entretanto, a conjugação destes fatores favoreceu a confiança dos consumidores, que haviam restringido as compras nos últimos anos, em resultado da crise mundial.

As vendas do retalho cresceram 4%, em abril, naquele que foi o nono mês consecutivo de alta. Ainda assim, nem toda a sociedade está a tirar proveito desta melhoria. É que cerca de 24% da população ativa continua sem trabalho. O desemprego mantém-se o maior problema do país vizinho. De notar que a situação política mudou bastante, o que poderá implicar algumas indefinições nas políticas a seguir nos próximos tempos.

Alemanha quer manter o Reino Unido na União Europeia

A Alemanha tornou-se numa acérrima defensora da manutenção de negociações com o Reino Unido, no sentido de este país continuar a pertencer à União Europeia. A chanceler Angela Merkel quer uma negociação construtiva e aberta sobre as reformas propostas para a União.

A responsável germânica, depois de ouvir o seu homólogo britânico, admite que o caminho não é fácil, mas o mais importante é haver vontade e abertura para ouvir as propostas, passando-se depois aos eventuais acordos. Merkel admite que a permanência do Reino Unido na esfera da UE é benéfica para as todas as partes envolvidas. Por outro lado, está receptiva a uma revisão dos tratados, não se tratando de uma tarefa impossível, como afirmou noutras alturas.

Quanto ao primeiro-ministro britânico, defende que a União Europeia deve ter uma rede flexível e não funcionar como um bloco compacto. Certo é que terá de haver negociações e que as coisas não serão de fácil resolução. É sabido que o Reino



Angela Merkel admite o debate das propostas britânicas.

Unido tem mostrado alguma resistência quanto às políticas comunitárias mais recentes, pelo que Cameron optou pela rea-

lização de um referendo para decidir sobre a permanência do país no seio da Comunidade.

NEGÓCIOS E EMPRESAS

Rob Goffee no primeiro VIP Lounge Talks

Rob Goffee foi o convidado do Porto Palácio Congress Hotel & SPA para a primeira edição do VIP Lounge Talks. O professor da London Business School faz o pré-lançamento do livro "Why should anyone work here?" e enceta uma iniciativa de entrada livre com espaço ao debate e oradores convidados que o Porto Palácio passará a organizar trimestralmente.

DE ACORDO COM JORGE CADETE, DA ORDEM DOS ENFERMEIROS

Decisores políticos não reconhecem aos enfermeiros o devido valor profissional

A profissão de enfermeiro vive situações difíceis de desenvolvimento e regulamentação. E face aos constrangimentos orçamentais, não está a assegurada a necessária qualidade do Serviço Nacional de Saúde. Jorge Cadete, presidente do Conselho Diretivo Regional do Norte da Ordem dos Enfermeiros, ainda assim acredita no SNS.

GUILHERME OSSWALD
guilherme@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Que problemas afetam de forma mais penosa a vossa atividade, numa altura de contenção orçamental?

Jorge Cadete – Ao exercício profissional de enfermagem colocam-se diversos problemas, começando no mercado de trabalho com a grande limitação de contratações. E as existentes são precárias no vínculo contratual, com situações indignas de remuneração. Esta realidade tem levado a que os jovens licenciados – cerca de 3200 por ano – tenham muita dificuldade no primeiro emprego, acabando a maioria por emigrar. Por sua vez, os decisores políticos e as entidades empregadoras



Sob o ponto de vista da estrutura do SNS, faltam em muitos contextos as condições físicas desejáveis e os recursos necessários, admite Jorge Cadete.

Investimento privado em Angola: o fim do “regime” de 1 milhão



16 de Junho – Lisboa – AIP
18 de Junho – Porto – Vida Económica

14h30 às 18h30

I. Enquadramento Legal

- 1. Quais as formas de organização empresarial em Angola**
- 2. A Lei do Investimento Privado – Investimento via ANIP**
- 3. O investimento fora da ANIP**

II. As futuras alterações à Lei do Investimento Privado

Público em Geral: € 80 + IVA
Assinantes VE: € 50 + IVA

Inscrições e informações:
Patrícia Flores (Dep. Formação)
Vida Económica - Editorial SA.
Tlf: 223 399 437/00
Fax: 222 058 098
Email: patriciaflores@vidaeconomica.pt

VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL

b.law
advogados

boino
BRAIN & ASSOCIADOS
ADVOCADOS DE NEGÓCIOS, L.

*Em parceria com a Boino e Associados – Soc. de Advogados, R.L.

ainda não reconhecem aos enfermeiros o devido valor profissional, existente em ganhos de saúde com custos mais equilibrados. Refiro as intervenções que os enfermeiros podem ter nos cuidados de proximidade na proteção da saúde do cidadão, no âmbito da promoção da saúde e da prevenção das doenças e das suas implicações.

Faltam as condições humanas e físicas desejáveis

VE – A qualidade dos serviços de saúde está assegurada?

JC – A qualidade para estar assegurada tem de responder às dimensões imperativas dessa particularidade. Situação que, infelizmente, não é observável nos serviços de saúde, nomeadamente nos públicos. Sob o ponto de vista da estrutura faltam em muitos contextos as condições físicas desejáveis e os recursos necessários.

No que toca à dimensão de processo, ou seja, ao desenvolvimento organizacional e funcional dos serviços, referindo a Região Norte, existem três metodologias de gestão administrativa. As unidades hospitalares e os centros de saúde agregados numa única entidade pública empresarial (EPE), designada unidade local de saúde (ULS), os centros hospitalares com agregação de unidades hospitalares e uma única gestão administrativa e os agrupamentos de centros de saúde (ACeS), serviços públicos de saúde com autonomia administrativa, constituídos por várias unidades funcionais e que têm por missão garantir a prestação de cuidados primários à população de determinada área geográfica.

A verdade é que assistimos a realidades assimétricas, com iniquidades no acesso dos cidadãos aos serviços de saúde. Cada uma destas dimensões apresenta apreciações deficitárias que me levam a concluir que está muito por fazer

no toca a assegurar a qualidade dos serviços.

VE – Neste momento, há profissionais em excesso?

JC – A questão pressupõe diferentes respostas, consoante a sua interpretação. Numa primeira refutação, não há profissionais a mais nos serviços de saúde. As instituições do SNS, em particular o SNS, têm os seus rácios num valor muito abaixo do preconizado pela OCDE, com a indicação de 8,6 enfermeiros por mil habitantes, quando em Portugal é de 6,28 por mil.

Mais, os dados recolhidos mostram uma realidade bastante mais deficitária porque têm em conta o absentismo (baixas médicas, redução de horários, acompanhamento de menores).

Os enfermeiros que saem do ensino superior são em número elevado, os quais não sendo absorvidos pelo mercado de trabalho acabam por ficar desempregados.

VE – Qual a estratégia de atuação definida pela Ordem?

JC – Propomos novas visões sobre os cuidados de saúde, que se devem centrar na proximidade aos doentes e suas famílias, na supervisão e formação de profissionais cada vez mais capacitados, na reorganização dos cuidados de saúde e na consequente rentabilização dos recursos humanos e materiais.

Pretende-se que os decisores políticos e as entidades administrativas envolvam mais os enfermeiros na definição das políticas centrais, regionais e locais de saúde.

Os contributos estratégicos focam algumas matérias importantes, como o reforço dos sistemas de saúde, as respostas aos novos desafios em saúde, a implementação de novas políticas, o modelo de trabalho por enfermeiro, as dotações seguras, a gestão de doentes crónicos e paliativos.

LINHA DIRETA – PME

LUCRAR COM...
EXPORTAR
PROFISSIONAISJack Soifer*
jack.soifer@vidaeconomica.pt

Créditos: OJE-Victor Machado

Portugal é um país maravilhoso para viver, com o povo mais simpático do mundo. Mas, como eu disse no 'Prós e Contras' de 1/3/10, enfrenta não uma crise, mas uma depressão que poderá chegar a 2020. O desemprego aumentará nos próximos anos, independente do governo que tivermos. Pois as mudanças estruturais necessárias ainda não começaram. Noruega, Suécia, Reino Unido, Nova Zelândia, Israel, Bolívia, Peru, Chile estão em pleno crescimento e precisam de profissionais qualificados. Para os países da UE já há especialistas a recrutar por cá. Mas aqui pouco sabemos dos demais países. Prova das oportunidades é o grande investimento da China naqueles mercados. De Brasil e Angola estão a regressar muitos, devido a queda do preço do petróleo.

Noruega, Suécia, Reino Unido, Nova Zelândia, Israel, Bolívia, Peru, Chile estão em pleno crescimento e precisam de profissionais

Engenheiros, informáticos, químicos, mecânicos, geólogos, enfermeiros, todos com alguma experiência profissional, são necessários lá. Muitas vezes são empresas estrangeiras que ali investem, com sede no Canadá, EUA, Suécia, Alemanha.

Faça assinatura de pelo menos um jornal de cada um daqueles países. Visite regularmente o site das grandes empresas tecnológicas da Europa, EUA, Canadá e Austrália. Se você tem competência em recrutar, cite no seu site anteriores clientes. Se não, alie-se a quem já o fez. Estude o processamento da permissão de trabalho em cada país, que poderá ser diferenciado, consoante a origem do candidato. A experiência prévia dele noutros países é vital. Visite o consulado daqueles países na sua região ou a embaixada em Lisboa, para conhecer detalhes dos procedimentos.

Ao contactar os Recursos Humanos do solicitante, seja objetivo e dê exemplos concretos do que já fez. O passapalavra é vital nesse negócio. Vai ter concorrência, alguma desleal; mostre flexibilidade, simpatia e empenho.

Questões: jack.soifer@vidaeconomica.pt
terá resposta individualizada ou nesta coluna

J. Soifer é sueco. Engenheiro, trabalhou para, entre outros, KFC nos EUA, Conselho Económico e Social do Presidente Lula, Banco Interamericano de Desenvolvimento. É especialista em PME. Entre os seus manuais: COMO SAIR DA CRISE, EMPREENDEDOR TURISMO, ONTEM E HOJE NA ECONOMIA e PORTUGAL POS-TROIKA.

Vida Económica e RFF lançam livro sobre legislação fiscal angolana



O grupo editorial Vida Económica e o gabinete de advogados RFF & Associados lançaram, em Luanda, o primeiro de dois volumes da coletânea "Legislação Fiscal Angolana", que inclui a reforma tributária deste país africano. O segundo volume estará disponível muito em breve.

A apresentação teve lugar no Auditório Maria do Carmo Medina, na Faculdade de Direito da Universidade Agostinho Neto, e contou com a apresentação do docente Cláudio Paulino dos Santos, diretor da Direção Nacional dos Grandes

A RFF tem já uma presença considerável no mercado angolano, daí a autoria desta obra de carácter técnico, mas de fácil compreensão.

Contribuintes da AGT de Angola. Esta obra faz todo o sentido, tendo em conta que o Governo angolano está a proceder a uma reforma do sistema fiscal, adaptando-o à

nova realidade do país e a nível internacional. A RFF tem já uma presença considerável no mercado angolano, daí a autoria desta obra de carácter técnico, mas de fácil compreensão.

O grupo editorial Vida Económica, por seu lado, tem várias publicações naquele país, seguindo atentamente a evolução legislativa. São os casos de obras como "Manual de direito administrativo angolano", "Empreendedorismo e plano de negócios em Angola", "Constituição da República de Angola" e "Legislação do sistema financeiro de Angola".



CATÓLICA PORTO
ARTES

À frente do Tempo

MESTRADOS

— CONSERVAÇÃO E RESTAURO DE BENS CULTURAIS —

— ENSINO DA MÚSICA —

— FOTOGRAFIA —

— GESTÃO DE INDÚSTRIAS CRIATIVAS —

— SOM E IMAGEM —

www.artes.porto.ucp.pt

José Eduardo Carvalho reconduzido na presidência da AIP

Seiscentos e cinco empresários de todo o país deram o seu apoio à lista dos órgãos sociais da AIP que se apresentou a votos para o quadriénio 2015-2018, na assembleia eleitoral que decorreu no dia 21 de maio.

Liderada por José Eduardo Carvalho, a direção inclui 18 elementos e foi reforçada, entre outros, com as entradas de Ana Paula Rafael, da Dielmar, de Sónia Calado, da DRT Moldes e Plásticos, e de Salomé Rafael, da Nersant. Deste órgão emana a Comissão Executiva, composta por sete elementos, à qual cabe a

responsabilidade da gestão operacional da associação.

A Comissão Executiva, também presidida por José Eduardo Carvalho, tem quatro principais objetivos a concretizar no próximo quadriénio: executar o plano de sustentabilidade financeira e de reestruturação da associação, aumentando proveitos, reduzindo custos com pessoal e alienando património; colocar a AIP na liderança associativa na conceção e execução de projetos que melhorem a capacidade de gestão e a competitividade dos seus asso-

ciados; concentrar a atividade na cooperação empresarial, na inovação e desenvolvimento tecnológico, na internacionalização e reforço da capacidade exportadora e na recapitalização e melhoria da estrutura de capitais das empresas. Serão concentrados recursos nos dois primeiros objetivos; alcançar um crescimento significativo de base associativa através da alteração do modelo de quotização e de recrutamento de associados, tornando-o mais adequado à realidade atual da economia e ao tecido empresarial.



Colocar a AIP na liderança associativa na conceção e execução de projetos é um dos objetivos de José Eduardo Carvalho.

PUB

“PORTUGAL INTERNATIONAL BUSINESS MEETING”, AIP traz a Lisboa 150 importadores interessados em conhecer oferta das PME portuguesas

A Associação Industrial Portuguesa (AIP) está a organizar o “Portugal Internacional Business Meeting”, que vai trazer a Portugal 150 investidores/importadores de mais de 30 países para reuniões bilaterais (B2B) com os empresários portugueses, previamente agendadas e preparadas com o apoio de uma equipa de profissionais especializados.

O evento é dirigido às PME nacionais, com potencial de internacionalização, que podem optar por expor os respetivos produtos na área de exposição dedicada para o efeito.

O objetivo do “Portugal International Business Meeting” é valorizar e dar a conhecer os produtos e serviços das empresas portuguesas aos potenciais compradores e investidores internacionais, de forma a incrementar a intensidade exportadora das empresas nacionais e diversificar os mercados.

As 150 empresas importadoras/distribuidoras, esperadas no “Portugal International Business Meeting”, são oriundas dos países lusófonos; Europa; Norte de África e África Subsariana; Ásia; Médio e Extremo Oriente; América do Norte e Latina.

O “Portugal International Business Meeting” conta com um showroom multisetorial.

O evento conta ainda com uma forte componente institucional através da presença de diversas entidades tais como embaixadas, câmaras de comércio, associações empresariais, instituições financeiras, consultoras, entre outras.



Formação Calendário Junho 2015

Formação Porto

Dias 1 e 2	Controlo de Gestão nas PMEs
Dia 15	Gestão Tesouraria
Dias 16 e 17	Como Recuperar e Relançar uma Empresa
Dia 17	O regime Jurídico da Formação Profissional
Dia 19	Gestão de Gabinetes de Contabilidade do Século XXI
Dia 22	Cobrança de dívidas a clientes
Dia 29	Análise Demonstração Financeira
Dias 29 e 30	Processamento Salarial

Formação LISBOA

Dia 3	Análise Financeira Contabilística
Dia 12	Análise Demonstração Financeira
Dia 23	O regime Jurídico da Formação Profissional
Dias 23 e 24	Controlo de Gestão nas PMEs
Dia 26	Gestão de Gabinetes de Contabilidade do Século XXI
Dia 30	Contabilidade Geral

ÁLVARO CASTELLO-BRANCO, PRESIDENTE DA ÁGUAS DO DOURO E PAIVA, DESMISTIFICA AUMENTO DO PREÇO DA ÁGUA

“Aumento do preço da água de 40% a cinco anos é mais do que aceitável”

A reestruturação do setor da água em Portugal conheceu o seu epílogo com a publicação, há exatamente uma semana, dos três decretos-lei que criam os três novos sistemas multimunicipais de águas e saneamento: o do Norte de Portugal, o do Centro Litoral de Portugal e o de Lisboa e Vale do Tejo. E Álvaro Castello-Branco, presidente da Águas do Douro e Paiva, que agora é extinta, concorda com a reforma, que “tinha de ser feita e está bem feita”. Em entrevista à “Vida Económica”, e questionado sobre o conseqüente o aumento do preço da água, nalguns municípios, de 40% a cinco anos, o gestor é taxativo. “Os 40%, percentualmente, são verdade, mas, se fizerem as contas, no Porto ou no sistema do Douro e Paiva, o preço sobe, faseado, em cinco anos, de 39 para 54 centimos”. Ou seja, 15 centimos o metro cúbico. “É mais do que aceitável”.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Acabam de ser publicados os três diplomas que procedem à agregação dos sistemas multimunicipais de águas e saneamento e criam novas entidades gestoras, nomeadamente a Águas do Norte, S. A., que resulta da extinção da Águas do Douro e Paiva. Como vê essa extinção, que tanta polémica tem causado?

Álvaro Castello-Branco – Eu sou, além de presidente das Águas do Douro e Paiva, administrador das Águas de Portugal. E concordo com a reforma. Tinha de ser feita e está bem feita. O que está a acontecer é normalíssimo em democracia, que é um certo conflito entre o interesse local e o nacional.

VE – É a habitual resistência à mudança?

ACB – Não, necessariamente. Há divergências de interesses. Se for a Trás-os-Montes, todas as câmaras estão a favor da reforma. Se for ao Minho, a maior parte está a favor. Aliás, a maioria dos municípios envolvidos está a favor. Agora, no Grande Porto, na Grande Lisboa e no sistema Douro e Paiva todas as câmaras estão contra. E estão a fazer aquilo que acham que é o interesse dos seus municípios. E o Governo está a fazer o que é melhor para o interesse nacional e, às vezes, não são coincidentes.



Álvaro Castello-Branco, presidente da Águas do Douro e Paiva.

VE – O grande argumento dos municípios do Grande Porto é o aumento do preço da água, cerca de 40% a cinco anos.

ACB – Não concordo. Os 40%, percentualmente, são verdade, mas, se fizerem as contas, na cidade do Porto ou no sistema do Douro e Paiva, que é exatamente a mesma questão, o preço da água subirá 40%, mas isso significa que sobe, faseado, em cinco anos, de 39 para 54 centimos. Sobe 15 centimos o metro cúbico. Em cinco anos.

VE – E é aceitável, mesmo assim?

ACB – É mais do que aceitável. Mesmo se as câmaras quiserem repercutir o

preço da água ao consumidor – porque nós só vendemos água às câmaras e estamos a aumentar o preço às câmaras –, estamos a falar, ao fim de cinco anos, de um aumento na fatura do consumidor, nestas zonas, de 15 centimos por metro cúbico. O consumo médio é entre 10 e 15 metros cúbicos/mês. Portanto, vão-lhes aumentar a fatura entre 1,5 euros e dois euros/mês. Se quiserem repercutir totalmente. A mim não me parece nada grave. Mas, por outro lado, em Trás-os-Montes, desce de 74 para 54 centimos por metro cúbico. E até desce estes 20 centimos imediatamente, não é a cinco anos. Também não sei se as câmaras vão repercutir esta baixa nos consumidores,

mas o que estamos é a equilibrar uma tarifa no país todo. O caminho vai ter de ser esse. O que faz sentido é que quem mora no Algarve ou em Bragança pague o mesmo preço pela água do quem mora no Porto ou em Lisboa. E hoje temos cerca de 12 tarifas diferentes. E agora passará a haver cinco.

VE – Matos Fernandes, presidente da Águas do Porto, diz que algumas câmaras do interior vão ter de subir o preço da água, nalguns casos para o quádruplo.

ACB – O consumidor tem de pagar o real custo da água. Há uma diretiva nesse sentido. Mas também é verdade outra coisa: em primeiro lugar, a grande maioria das câmaras do interior não têm contabilidade dos custos de água. Não sabem quanto lhes custa e, portanto, não podem repercutir no custo exato. No Porto ou em Gaia, porque há uma empresa que gere as águas, sabe-se perfeitamente quanto é que custa à câmara o metro cúbico que leva ao cidadão, mas a maior parte das câmaras não tem essa contabilização. Está dentro do bolo da câmara. Na maior parte das vezes, a parte das águas é um serviço ou uma divisão da câmara e depois as receitas e os custos entram nas receitas e nos custos gerais da câmara.

Em segundo lugar, quando a UE diz que a tarifa que o consumidor paga tem de custear o custo da água, é verdade, mas não é a única verdade. É o triplo T, dito em português: tarifa, taxa e transferência. Sendo que, nos últimos anos, toda a gente está voltada para a tarifa, que é o que o consumidor paga. Mas é possível a transferência. Uma câmara, depois de saber o custo, se não quiser repercutir o custo no preço ao consumidor, pode fazer uma transferência do seu orçamento para o custear.

VE – Mas crê que as câmaras tenham condições de o fazer, atendendo à sua elevada asfixia financeira e endividamento?

ACB – A maioria não terá. Mas a Águas de Portugal e o Governo não têm culpa. Isto depende de cada câmara. Cada uma fará o seu caminho. Nos estamos a fazer o nosso papel e a dizer: ‘vamos equilibrar a tarifa, que passa a ser igual para todas as câmaras dentro dos novos sistemas ampliados’.

“Se não fizermos esta reforma, a médio prazo o sistema de água vai falir”

Álvaro Castello-Branco, que a partir de 1 de julho vê extinta a sua função de presidente da empresa Águas do Douro e Paiva, também ela extinta, garante que a privatização da Águas de Portugal, “com este Governo, não está em cima da mesa”.

E também garante que a reforma do setor da água e a conseqüente criação dos três sistemas multimunicipais de águas e saneamento – do Norte de Portugal, de Lisboa e Vale do Tejo e do Centro Litoral de Portugal (decretos-lei 92/2015, 93/2015 e 94/2015, todos de 29 de maio) – não trará despedimentos. Apenas economias de escala. O gestor lembra que “os sistemas da Águas do Douro e Paiva e a EPAL, de Lisboa, são fantásticos, porque têm população e porque, na água, onde há população, o negócio é

bom”. Já o mesmo não sucede nas câmaras pequenas. Aí, diz, os preços da água são “altos e é difícil”.

“Entre défices tarifários e dívidas das câmaras são mil milhões”

Em Portugal, frisa Álvaro Castello-Branco nesta entrevista, “de 1995 até hoje investiram-se 14 mil milhões, participados em 30% nalguns investimentos, e o nosso sistema é dos melhores do mundo e dos que funcionam melhor. Estamos no topo”. E sendo ele responsável, na Águas de Portugal, pelo pelouro da área internacional, orgulha-se do “reconhecimento que temos internacionalmente”. O grande argumento da reforma da água

que o Governo está a fazer é a convergência tarifária. E Álvaro Castello-Branco justifica: “procuramos que, em Portugal o preço da água seja igual para todas as câmaras”, diz, colocando ‘a bola’ do lado de lá: “cada câmara tem de fazer a sua gestão”. E “podem, ou não, fazer repercutir” o aumento do preço da água nos seus municípios. Cada câmara decide. A grande questão é esta: “se não fizermos esta reforma, a médio prazo o sistema de água em Portugal vai falir, porque temos o problema dos défices tarifários e o problema das câmaras que não pagam”, adverte o gestor público. E os números são cruéis: “entre défices tarifários e dívidas das câmaras são mil milhões de euros”, garante Álvaro Castello-Branco. E, se continuasse assim, “o sistema ia à falência”.

Artes marciais inspiram livro sobre gestão de empresas



Como qualquer praticante de artes marciais, “o gestor deve fazer tudo para não perder os seus desafios e combates”, argumenta Hugo Silva.

FERNANDA SILVA TEIXEIRA
fernandateixeira@vidaeconomica.pt

“A soma da experiência de 32 anos de treino de Karate-Do e de 22 de gestão de marketing, vendas e equipas”, foi o que originou “Cinto Negro” o primeiro livro de Hugo Silva, “market director” da Whirlpool Portugal. Com esta obra, o autor procura demonstrar como se pode aplicar a filosofia das artes marciais do oriente no dia-a-dia das empresas, das organizações e das pessoas.

“Ao longo dos anos fui entendendo que acabava por transferir os ensinamentos, atitudes e comportamentos das artes marciais tradicionais para a minha vida profissional. A disciplina, a calma nos momentos de maior pressão, a visão periférica, a ética e o respeito pelos nossos parceiros e mesmo concorrentes, entre

outras vertentes, são apenas algumas das ideias que considero muito positivas na gestão diária e estratégica de uma empresa ou organização”, explica Hugo Silva.

Assim, o praticante de artes marciais, como qualquer gestor, “deve fazer tudo para não perder os seus desafios e combates, contudo, deve estar consciente de que não existem vitórias consecutivas”. O autor diz ainda que, “nenhuma empresa, nem nenhum país, cresce consecutivamente, sem sofrer qualquer derrota ou ciclo negativo”. Questionado pela “Vida Económica”, sobre o que devem as empresas retirar destes ensinamentos, o autor refere que as Pequenas e Médias Empresas (PME) “têm a grande capacidade de ser mais flexíveis e rápidas, como qualquer praticante de artes marciais tradicionais”.

Preços das casas devem subir 2%

Os preços das casas em Portugal continuam a recuperar de forma gradual num cenário marcado pelo crescimento na atividade de venda e a intensificação do nível de confiança dos agentes do setor, revela o RICS/ Ci Portuguese Housing Market Survey (PHMS) de abril de 2015. Com base nestas melhorias, as perspetivas quer a curto-prazo quer a médio-prazo, são bastante otimistas, com os inquiridos a preverem um crescimento no preço das casas de 2% nos próximos 12 meses e de 4,5% por ano nos próximos cinco anos.

Em termos regionais, as expectativas para os próximos doze meses apontam para um crescimento transversal a todas as áreas abrangidas pelo RICS/ Ci PHMS, antecipando-se os ganhos mais fortes para a região do Algarve (3%), seguida de Lisboa (2,5%), enquanto o Porto recuou para projeções mais modestas (cerca de 1%).

De acordo com este inquérito, no que toca ao mercado de compra e venda, as instruções de compra voltaram a aumentar em abril, numa trajetória de crescimento ininterrupto da procura que remonta já a agosto de 2013. Simultaneamente, as vendas acordadas cresceram pelo 14º mês consecutivo, a um ritmo muito idêntico ao verificado no mês anterior. Destaque ainda para a região do Algarve, que no período em análise registou um crescimento especialmente acentuado nas vendas acordadas. E, também em termos de vendas, os inquiridos continuam a antecipar uma aceleração do crescimento para os próximos meses.

No setor do arrendamento, as rendas mantiveram-se praticamente inalteradas durante o mês em análise, as expectativas apontam agora para um crescimento marginal das rendas no curto prazo.



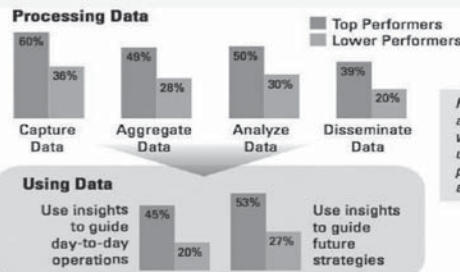
MARIA CONCEIÇÃO PORTELA
Vice-diretora do SLab

SLAB
CATÓLICA.PORTO



A Era do Business Analytics

Top Performers Use Analytics



Respondents were asked to rate how well their business unit or department performs information and analytic tasks.

MIT Sloan Management Review, Fall 2010

Cinco Exabites de dados foram criados no planeta até ao ano de 2003. Hoje em dia, essa mesma quantidade de dados é criada a cada dois dias! Com este aumento explosivo surge a necessidade de as empresas internalizarem competências de análise de dados e surgem novas funções relacionadas com a sua gestão e conversão em informação. O excesso de dados, ou infobesity (como conotado por Alvin Toffler já em 1970) exige às empresas novos mecanismos de organização e tratamento dos dados para que estes possam ser utilizados no processo de tomada de decisão.

“São os processos de Business Analytics que permitem a conversão de dados em informação e em valor para a empresa”

Um processo de Business Analytics, contudo, só é eficaz quando suportado por uma plataforma de Business Intelligence que permita de forma fácil e rápida o acesso a várias fontes de dados e a sua interligação. O conceito de Business Analytics está, assim, relacionado com uma forma de gestão emergente que utiliza os dados como um ativo (a acrescentar aos tradicionais ativos relacionados com o trabalho e o capital) que pode ser usado como vantagem competitiva e como suporte a um crescimento sustentado. Consubstancia-se essencialmente na gestão com base em evidência (ou data-driven) em vez de gestão baseada em intuição. Isto é, sempre que possível, as decisões devem ter por base uma análise de dados passados (Descriptive Analytics), uma projeção de dados no futuro (Predictive Analytics), ou um modelo que sirva de apoio ao processo de tomada de decisão (Prescriptive Analytics).

No seu Livro Competing on

Analytics da Harvard Business School Press, T. Davenport, and J. Harris referem exemplos de empresas cujas competências chave são as suas capacidades analíticas. Um exemplo paradigmático, que originou o filme MoneyBall em 2011 é o do Oakland's A's, uma equipa de Baseball Americana que, apesar do orçamento mais baixo que os principais concorrentes, conseguiu conquistar os lugares cimeiros da tabela. Como resultado, Billy Beane tem sido considerado um dos gestores mais eficientes da Major League Baseball. O sucesso deve-se a análises de performance dos jogadores que permitiram efetuar contratações pouco óbvias para aqueles que selecionavam jogadores com base em feelings e nas valorizações tradicionais. Em Portugal temos também casos interessantes de empresas, maioritariamente na área dos serviços, que podem ser considerados competidores analíticos. Os casos mais óbvios chegam-nos do retalho, onde a análise dos dados dos clientes tem permitido promoções customizadas e políticas de merchandising que têm em conta o tipo de produtos que certos segmentos de consumidores compram. Um caso, menos óbvio, chega-nos do sector da saúde através do VITAL – um projeto de Business Intelligence do Hospital de São João no Porto que conecta todos os sistemas de dados do hospital e permite em segundos dar resposta a questões que até então demoravam dias a ser respondidas. Este projeto ganhou já em 2014 dois prémios internacionais e promete ser um passo decisivo no aumento da eficácia dos cuidados de saúde no nosso país.

O SLab é um centro de competências da Católica.Porto que desenvolve projetos e investigação em conjunto com as empresas, em diversas áreas da Gestão de Serviços, tendo fortes competências em Business Analytics, incluindo uma especialização nessa área ao nível dos mestrados da Católica. Porto.

PARCEIROS SLAB



REFLEXÕES SOBRE
EMPRESAS FAMILIARES

ANTÓNIO NOGUEIRA DA COSTA
Consultor Empresas
Familiares
antonio.costa@efconsulting.es



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

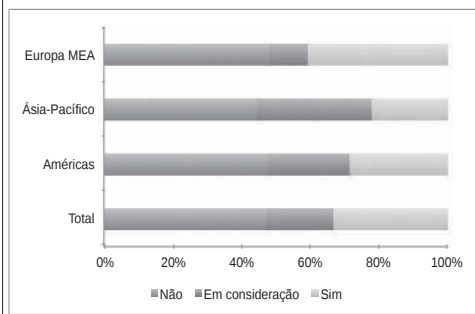
Possui planos para familiares que não trabalhem na empresa?

A felicidade dos filhos é o que todos os pais, no seu íntimo, pretendem.

No caso dos empresários familiares, este desejo é também uma realidade e, apesar da vontade intrínseca da sua maioria passar por reunir todos os seus descendentes na empresa, já existem muitos que percebem ser essencial que eles possam encontrar os seus próprios caminhos profissionais.

O estudo da Egon Zentner mensurou esta particularidade obtendo os seguintes resultados das respostas dos inquiridos que trabalham ou já trabalharam em empresas

Planos para familiares fora da empresa



familiares: 50% não possuem planos para auxiliar os familiares que não trabalhem na

empresa, em contrapartida das cerca de 1 em cada 3 que o fazem e das restantes que estão a pensar em fazê-lo.

Enquanto bons profissionais, devemos ter a consciente noção que ter os familiares a trabalhar na empresa é importante, desde que seja por sua real vontade e não por qualquer imposição mais ou menos expressa.

Temas para reflexão:

- O que é que realizaria profissionalmente cada um dos nossos familiares?
- Vamos imergi-los na nossa empresa ou apoiar os seus sonhos?
- Como Família Empresária, podemos ou devemos apoiar estas iniciativas?



O novo MasterChef do Canadá, o luso-descendente David Jorge, disse à agência Lusa "Obrigado a todos os portugueses pelo apoio, sinto-me orgulhoso de ser um MasterChef português. Fiz pelo menos um prato português para justificar o orgulho que tinha em ser luso-canadiano", afirmou David, 39 anos e filho de emigrantes do Pico (Açores), que vive em Surrey, na Colúmbia Britânica, na costa oeste do Canadá - venceu no dia 24 de maio a segunda edição do concurso televisivo MasterChef do Canadá inspirando-se na sua mãe, Maria Jorge. "Ela fez um bom trabalho ao criar-me e alimentar-me quando era mais novo, com gastronomia portuguesa, com amor. Vem tudo daí", explicou. Apesar da influência, referiu: "Agora já comecei a preparar comida portuguesa à minha maneira. Não é igual à da minha mãe, mas ao meu estilo".

O prémio monetário final do valor de 100 mil dólares (73 mil euros) vai permitir que concretize um sonho, o de abrir o seu próprio restaurante, o principal motivo que o levou a participar no concurso.

"Queria ganhar este concurso porque sempre quis estar no ramo dos negócios. Adoro cozinhar, e esta vitória agora dá-me credibilidade para o fazer. Foram sete semanas muito difíceis, mas valeu a pena, a viagem começou agora", sublinhou.

O luso-canadiano também prometeu continuar a trabalhar na empresa de construção civil, juntamente com o seu irmão, que foi fundada pelo seu pai em 1976 e está dedicada à instalação e reparação de construções em cimento.

"Eu pertenço à segunda geração no negócio, do qual estou muito orgulhoso, mas eu queria um restaurante, pelo que entrar neste concurso era uma forma de ajudar a concretizar este sonho meu e da minha esposa Tannis".

SECRETÁRIO DE ESTADO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS AFIRMA EM BAIÃO

"Não há país sem emprego e não há emprego sem indústria"



Luis Campos Ferreira considera a empresa de Baião como um exemplo de sucesso no setor têxtil.

"Portugal precisa de olhar para territórios como Baião, cheio de potencialidades por descobrir", disse Luis Campos Ferreira. O secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros e da Cooperação participou na sessão comemorativa do 25.º aniversário da empresa Manuela & Pereira, Lda.

"A empresa ultrapassou ao longo de 25 anos com coragem e muito trabalho as crises que foram sentidas na indústria têxtil. Soube adaptar a produção às tendências do mercado e assim cresceu, hoje é distinguida como PME Excelência." - salientou Luis Campos Ferreira.

Segundo referiu, a empresa está há 25 anos num concelho sem tradição no têxtil, contratou trabalhadores sem experiência e investiu na sua formação. "Hoje os resultados estão à vista e quase toda a produção é exportada" - acrescentou.

Por seu turno, o presidente da Associação Empresarial de Baião afirmou que a

Manuela & Pereira é um motivo de orgulho para a região, com o Estatuto de PME Excelência e depois de ter sido PME Líder. A empresa especializou-se no vestuário de senhora, canalizando a maior parte da produção para o mercado da UE e para Angola.

A empresária Manuela Pereira recordou que quando se instalou em Baião, não existia zonal industrial, autoestrada, praticamente nada. "Não foi fácil criar e manter a empresa que se encontra longe de tudo, centro das decisões, aeroporto, porto de carga, transitários" - referiu. A vertente socialmente responsável da atividade foi destacada por Manuela Pereira. Além dos postos de trabalho diretos e indiretos criados, a empresa abre as portas às faculdades, escolas, para que os seus alunos possam estagiar desenvolvendo em cada um competências para o seu ingresso no mercado de trabalho.

fonte viva
Em todos os momentos

www.fonteviva.pt
808 290 000
comercial@fonteviva.pt

BRINDE À PRIMAVERA COM

ÁGUA

água pura e fresca

bebidas quentes
cafés e chás

fruta fresca

POIARES MADURO NO INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL

Investimento das empresas

O elevado volume de candidaturas nos dois primeiros concursos do Portugal 2020 reflete a recuperação do investimento privado – referiu Miguel Poiars Maduro. O ministro adjunto e do Desenvolvimento Regional foi o orador convidado no último encontro do International Club of Portugal, que decorreu no Hotel Sheraton, no Porto.

Nas duas primeiras fases dos concursos do Portugal foram apresentadas cerca de 800 candidaturas, com uma intenção global de investimento de 1700 milhões de euros – disse Miguel Poiars Maduro aos convidados do International Club of Portugal. Segundo apurou a “Vida Económica”, os projetos têm um valor médio de 2,4 milhões de euros e representam cerca de cinco vezes a dotação disponível para estas fases, o que obrigará ao reforço dos incentivos ou à não aprovação da maioria das candidaturas. Para o ministro do Desenvolvimento Regional “o facto de os empresários estarem a investir é o melhor sinal de que a confiança regressou”, sendo importante garantir a previsibilidade fiscal às empresas.

“Há um tecido empresarial novo com vontade e confiança para investir”, assegurou o ministro, referindo que 60% das empresas que agora se candidataram



“Há um tecido empresarial novo com vontade e confiança para investir”, afirmou Miguel Poiars Maduro.

a fundos europeus nunca antes o haviam feito, sendo que 80% são empresas com menos de cinco anos de existência.

Em sua opinião, o regresso do investimento é o melhor sinal de que a confiança regressou. Referiu que 2014 foi o primeiro ano de subida, de 5,2%, e que essa subida foi mais expressiva no investimento empresarial, que atingiu 9,1%.

“Há década e meia que o peso

Investimento das empresas sobe 9,1%

do investimento no PIB estava em queda, com consequências muito negativas para o crescimento potencial”. Mas “a grande questão não é só investir mais, mas melhor”, disse, depois de ter afirmado que Portugal é hoje o país com a melhor taxa de execução dos fundos estruturais.

Miguel Poiars Maduro espera que o investimento volte a acelerar neste ano.

Contratualizar resultados em vez de apoiar projetos

Para Miguel Poiars Maduro, o gestão dos fundos estruturais é agora diferente: “Não vamos apoiar projetos, vamos contratualizar resultados”, explicou, estando os fundos a ser essencialmente direcionados nos setores exportadores. “Só a competitividade internacional será capaz de garantir ao país um crescimento sustentado, ao contrário do que se passou no passado”, argumentou, Miguel Poiars Maduro insistiu na necessidade de garantir um enquadramento fiscal estável às empresas. “É muito importante não estar permanentemente a fazer marcha atrás”, disse, numa crítica implícita ao acordo entre o Governo e o PS sobre a redução da taxa de IRC, que foi quebrado posteriormente pelos socialistas.

Crescimento não pode assentar no consumo interno

Miguel Poiars Maduro foi crítico em relação às políticas que apostam no crescimento assente no consumo interno, que nunca será sustentável.

Em sua opinião, já sabemos bem a que é que leva a aposta num crescimento assente no consumo interno, que gera dívida, desequilíbrios externos, mais impostos e portanto é um



O Ministro Miguel Poiars Maduro com Manuel Ramalho, presidente do ICPT e João Albuquerque vice-presidente do ICPT.



Carlos Cunha, João Paulo Cruz, António Ledo, João Albuquerque, João Pontes, Francisco Pereira, Sérgio Barbosa, Mário Marques.

está a recuperar



Miguel Poiares Maduro e Manuel Ramalho.

crescimento que nunca será possível de manter de forma sustentada.

O caminho que defende é o do crescimento económico sustentável “assente numa economia cada vez mais competitiva e não assente num aumento artificial do consumo”.

Poiares Maduro considerou ainda “curioso e talvez revelador” que uma das propostas que tem suscitado “mais interesse” - a exigência de que um futuro plano de grandes obras públicas tenha de ser aprovado por uma maioria de dois terços do Parlamento - “seja uma pro-

Fundos do Portugal 2020 vão ser direcionados para as empresas exportadoras

messa para aplicar a partir de 2020”.

“Que, aliás, exige também uma revisão da Constituição que o líder parlamentar do PS [Ferreiro Rodrigues] disse que era uma questão que não se colocaria nos próximos quatro anos”, referiu o ministro.

Para Miguel Poiares Maduro, esta “promessa” do secretário-geral do PS António Costa “ignora muita das normas e regras que este Governo adotou para o próximo quadro comunitário, para exigir precisamente grande critério nos investimentos públicos que vão ser feitos”.



Júlio Vasquez, António Rebelo, Agostinho Silva, António Pinto Bernardo, António Amaro, Miguel Morgado Ribeiro, Abel Lin, José Artur Neves e Carlos Neves.

PAULO VAZ
Diretor-geral da ATP

Sensibilidade e bom senso

O título desta crónica foi “roubado” de uma das obras-primas de Jane Austen, embora o seu tema esteja bem distante da Inglaterra do princípio do século XIX, da sua vida quotidiana, com os seus pequenos dramas e jovens casadoiras à procura da ilusão da paixão ou da estabilidade de um futuro assegurado, aliás exemplarmente bem escrito.

A “Sensibilidade e Bom Senso”, ou por outra, a falta de sensibilidade e a falta de senso, deste artigo são-no do Portugal hodierno e poderiam ser bem a marca da campanha eleitoral que irá caracterizar os próximos meses.

Insensibilidade por parte do Governo, que tudo parece fazer para destruir o que de bom produziu, dizendo precisamente o que não deve ou o que não faz falta, criando confusão, ruído e dissonância, onde deveria existir prudência e consistência, indispensáveis para valorizar o trabalho realizado. Não se compreende tanta “gaffe” e tanto discurso desastrado, a não ser pelo amadorismo que, ao longo dos quatro anos de legislatura, sobressaiu no exercício do poder, evidenciado pela falta de coordenação política, que o Primeiro-Ministro nunca teve e que nunca soube delegar em alguém experiente e competente.

Não vai custar a perceber que, se a coligação PSD/PP perder as próximas eleições será mais por culpa própria que por mérito dos adversários, desbaratando um capital precioso, que, bem explicado e bem promovido, lhe teria certamente garantido um segundo mandato. Objetivamente, o Governo salvou Portugal da bancarrota, aguentou a pressão social decorrente de uma austeridade violenta, que o país suportou com particular resiliência e estultícia, recuperou a confiança dos mercados e reestruturou a economia, hoje mais preparada, porque mais assente na geração de riqueza, na produção industrial e de serviços e nas exportações, do que no passado, onde os negócios do Estado e com o Estado, a dívida e o consumo, mantinham a ilusão da prosperidade.

Isto deveria ser suficiente para perceber que o país está melhor e mais bem preparado para enfrentar a realidade de um mundo mais competitivo e implacável, o que, não sendo suficiente para nos garantir a salvação, é seguramente necessário para continuarmos a ter fé nesse objetivo.

Como é então possível desbaratar tal ativo, que poderia e deveria ser permanente evidenciado, realizando a diferença entre quem fez trabalho e sacrifício, quem promoveu a redenção, relativamente aos que, pela incapacidade e irresponsabilidade, nos trouxeram ao desastre e que, apesar todas as evidências, nos voltam a prometer

o mesmo caminho, como se nada se tivesse passado, como se não fosse deles a responsabilidade da liderança para nos precipitar no vazio?

Sempre que o Primeiro-Ministro fala ou deixa falar algum dos seus ministros, eis que a incongruência progride e os “tiros nos pés” se multiplicam, amplificados pela má imprensa que deixaram medrar, já que desleixaram a comunicação e a menorizaram em todo processo de difícil governação que exerceram, subestimando o seu papel para a eficácia das medidas e a apreciação pública das mesmas.

E se insensibilidade é a pedra de toque do Governo e da maioria que o apoia, que sempre teve dificuldade em perceber que o Poder se exerce com pessoas e para as pessoas, com todas as idiosincrasias inerentes, a insensatez é a marca comum da Oposição, de toda ela, já que compete, dentro de si, com o delírio de promessas que não podem ser cumpridas, alimentadas por uma demagogia e populismo em crescendo com o aproximar das eleições. O mundo que a esquerda que temos oferece aos incautos eleitores simplesmente não existe, pelo menos para o país que somos. Não podemos continuar a suportar um Estado sobredimensionado e devorador de recursos, nem acreditar que a sua vertente social, tal como a conhecemos, é possível de manter sem realizar reformas realmente dramáticas, privilegiando a produção de riqueza e não o contínuo crescimento da despesa, avolumando os défices público e externo, contribuindo para insustentabilidade do país, a prazo mais ou menos curto. Para estes, os anos de austeridade não serviram para nada, a não ser para vincar um perigoso discurso de negação, confundindo os efeitos com as causas, prevalecendo-se do sofrimento, da angústia e do ressentimento alheios, para os tornar armas próprias na disputa do Poder, indiferentes ao futuro, por inconsciência ou responsabilidade, ou, pior ainda, por deliberado calculismo, indiferentes à manipulação da verdade e às suas consequências.

Este é o enredo que nos espera, uma narrativa de difícil adopção, em que todos somos manipulados como figurantes, embora soframos os efeitos como personagens principais, infelizes pela escassez de opções, pelo confronto entre a falta de senso e a insensibilidade, quando tão necessários eram ambos, ao Governo e na Oposição, pois o país deveria estar sempre primeiro.

Como sempre, em cada eleição, renova-se a ilusão de uma esperança para Portugal, e, independentemente de quem a ganha, apenas se confirmará o nosso engano, a nossa desilusão. Mais uma vez. Como foi ontem. Como será amanhã.

NEGÓCIOS E EMPRESAS/PME

ALDO MAGADA, PRESIDENTE E CEO DA ZENITH, AFIRMA

“Marca está mais rica em produtos e movimentos”

Ao completar um ano como presidente e CEO da Zenith, Aldo Magada, em entrevista à “Vida Económica”, faz um balanço e fala de uma marca de alta relojoaria “mais rica em produtos e movimentos”.

DORA TRONÇÃO
agenda@vidaeconomica.pt

Aldo Magada, presidente e CEO da marca de alta relojoaria Zenith, faz um balanço ao completar um ano à frente dos destinos de um dos nomes mais emblemáticos da relojoaria no mundo. “A marca está mais rica do que esperava em termos de produtos e movimentos e assenta sobre três pilares: a alta relojoaria e as coleções El Primero e Elite (três



Aldo Magada, CEO Zenith, fala de Portugal como um mercado “maduro” e “importante” para a marca “apesar da dimensão” do país.

cado, suportada por uma manufatura renovada que produz movimentos grandiosos”.

O relógio Zenith mais acessível é o “Elite Ultra Thin” em aço, cujo preço é de 4940 €, e o mais dispendioso é a obra-prima, Academy Christophe Colomb Hurricane, de 333.000 €.

Magada acredita “no potencial da marca”, assim como na existência de “um bom entendimento da herança Zenith como a chave do sucesso”.

Zenith trilhou um caminho evolutivo seguro que se acentuou desde a integração no Grupo LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy), gigante do luxo que detém outras marcas de relojoaria, como Hublot e Tag Heuer. Os principais marcos da estratégia que levou a essa evolução nos últimos anos foram, de acordo com Aldo Magada, “o renascimento do Chronomaster [relógio emblemático da marca], graças a uma identidade muito

forte e reconhecida, assim como a renovação da manufatura. Ambos são hoje ativos chave”.

O CEO quer levar a marca para o próximo passo, a saber: “clarificar, concentrar e simplificar a oferta e ser capazes de comunicar melhor todos os grandes valores que a marca comporta”.

As mudanças monetárias, económicas e políticas são comuns a toda a indústria relojoeira, uma indústria a que Aldo Magada aponta vários ativos de performance como “a qualidade e a inovação técnica”, necessárias para “manter a posição como um dos principais players do mercado global do luxo”.

Portugal é mercado “maduro” e “importante” para a Zenith

Hong-Kong, Japão e Suíça são os três mercados mundiais mais importantes para a marca. No entanto, Portugal, país em que marca é representada pela Borges de Freitas há 39 anos, é apontado como um mercado “maduro” e os portugueses como tendo “um forte conhecimento e entendimento dos relógios”. É também “um mercado importante para, marca, mesmo se tem na dimensão uma limitação”, avalia Aldo Magada. E prossegue: “os clientes portugueses procuram produtos autênticos e intemporais, como os relógios Zenith”. Portugal “não é um trend setter”, logo, o best-seller em terras lusas é o relógio El Primero Chronomaster 1969 (de 8940 €, na versão aço, e 9740 €, na versão ouro rosa), um valor seguro da marca.

Os pontos de venda em Portugal são a Boutique dos Relógios Plus Cascais, Camanga, David Rosas, El Corte Inglés, Gilles Joalheiros, História d’Ouro e a Relojoaria Mendonça.



Relógio Zenith Chronomaster 1969, o preferido os portugueses, tem o preço de 8940 euros na versão aço e 9740 euros na versão ouro rosa.

CEO com 35 anos de carreira na relojoaria

Aldo Magada (1958) não iniciou a carreira no mundo da relojoaria, mas conta com 35 anos da vida profissional feita no universo relojoeiro. Cada marca representa para o CEO “uma experiência útil”. Trabalhar em diferentes segmentos da relojoaria proporcionaram-lhe “um conhecimento abrangente e rico que o ajuda a compreender o mercado relojoeiro”.

Entrou em 1984 para a Swatch e é no seio no próprio Swatch Group que percorre diversas marcas, assumindo cargos de responsabilidade na Piaget e na Omega, onde foi Diretor de Produto e Diretor de Marketing, entre 1994 e 1998.

Em 2000, tornou-se Presidente da Gucci Time Pieces. Entre 2002 e 2009, antes de fundar uma empresa de consultoria, Magada liderou a Technomarine, a Reuge e a Badollet. Desde 2010, Aldo Magada era Diretor de Desenvolvimento de Vendas Internacionais & Negócio na Breitling. Em Maio de 2014 tornou-se CEO da Zenith.

VOLVO OCEAN RACE 25 DE MAIO – 7 JUNHO

14 dias de música portuguesa com entrada gratuita

A maior regata à volta do mundo e um dos três maiores eventos náuticos mundiais chega a Portugal, com concertos diários e numerosas atividades, passatempos e atrações, totalmente gratuitos. Mais de 50 artistas portugueses, entre bandas, DJ e bailarinos, formam o cartaz para os 14 dias de duração do stopover de Lisboa da Volvo Ocean Race, a decorrer de 25 de maio a 7 de junho, na Doca de Pedrouços, em Algeiras.

Carminho, Miguel Araújo, Capitão Fausto, Carlão, Frankie Chavez, Legendary Tiger Man, Blasted Mechanism, Ala dos Namorados, Mikkel Solnado, Sara Tavares e Ana Free são alguns dos nomes anunciados por João Gil, Diretor Artístico do Palco Volvo Ocean Race.

A organização espera que acorram cerca de 500 mil visitantes nacionais e internacionais à Race Village, tendo sido criadas infraestruturas que ocupam 45 000 m2 de acesso público, 90 000m2 no total, o maior stopover da regata em dimensão. Subordinada ao tema do mar, a Race Village foi desenhada pela Feeders, empresa nacional de arquitetura, design e engenharia, responsável pela conceção do recinto.

José Pedro Amaral, responsável pela organização do evento, ambiciona que a edição de 2014/2015 “seja o melhor stopover da história da Volvo Ocean Race pois não há volta ao mundo sem passar por Lisboa. Este stopover vai reconfirmar Lisboa como um dos melhores palcos mundiais da vela, pro-

movendo não só o turismo, mas também a economia e a cultura portuguesas”.

A passagem da Volvo Ocean Race por Lisboa em 2015 representa um investimento conjunto de cerca de quatro milhões de euros da Urban Wind, empresa responsável pela organização do evento, da Câmara Municipal de Lisboa e da Administração do Porto de Lisboa. O impacto económico da edição de 2012 foi de mais de 30 milhões de euros. A organização revelou que já estão em curso negociações para o stopover da Volvo Ocean Race para os próximos anos.

A abertura da Race Village acontece às 10h30 e o encerramento às 24h00 (horário alargado nos fins de semana).



Capitão Fausto, Frankie Chavez, João Gil (Diretor Artístico do Palco Volvo Ocean Race) e Carlão fazem parte do cartaz de mais de 50 artistas portugueses que atuarão durante a Volvo Ocean Race na Doca de Pedrouços em Lisboa.

VINEXPO 14-18 JUNHO, BORDÉUS, FRANÇA

Vinhos portugueses podem conquistar mercado francês a médio prazo

Os produtores de vinhos portugueses “têm um enorme caminho a percorrer para que os seus vinhos ganhem o peso de outros no mercado”, de acordo com Guillaume Deglise, diretor da Vinexpo, certame mundial dedicado aos vinhos e bebidas espirituosas. Para Deglise é certo que os vinhos portugueses “conseguirão o seu espaço a médio prazo”.

DORA TRONÇÃO
agenda@vidaeconomica.pt

O número de expositores portugueses que participam na Vinexpo, uma das mais importantes feiras de vinhos e de bebidas espirituosas da Europa, tem crescido ao longo dos anos, totalizando 100 expositores em 2015.

De acordo com o novo diretor geral da Feira, Guillaume Deglise, este crescimento demonstra “a importância deste certame nas suas agendas e negócios, mas também o reconhecimento que os vinhos portugueses têm, cada vez mais, no panorama mundial do setor”.

Para Deglise, “os produtores portugueses têm um enorme caminho a percorrer para que os seus vinhos ganhem o peso de outros, quer no mercado francês, quer noutros mercados europeus e mundiais”, fazendo a ressalva de que não se trata de “serem in-



Guillaume Deglise, diretor geral da Vinexpo, pretende dar novo fôlego ao certame por forma a recuperar a liderança europeia.

feriores aos de outros países concorrentes, mas porque iniciaram a expansão internacional mais tarde”.

Em França já existem marcas portuguesas com algum reconhecimento, mas é um mercado difícil de penetrar por se tratar do maior e mais antigo produtor de vinhos do mundo.

No entanto, o diretor da Vinexpo acredita que “os vinhos portugueses conseguirão o seu espaço a médio prazo”. O primeiro passo para conquistarem o público francês, e também de outros países, passa diz Deglise “por continuar a participar nos salões e concursos internacionais para ganharem visibilidade” e é

para isso que a Vinexpo promove “tantos momentos de prova, dando oportunidade a todos os expositores de mostrar a oferta e, desta forma, conquistarem novos públicos e mercados”.

Vinexpo com “novo fôlego” em 2015

A 18ª edição da Vinexpo apresenta um ponto de viragem para a nova gestão quanto à importância do certame perante a concorrência europeia. Guillaume Deglise pretende num futuro próximo recuperar a liderança do passado, trazendo à Feira “um novo fôlego que escreva o futuro como o maior e mais importante certame de vinhos da Europa”. A expansão para outros continentes como a Ásia, segundo Deglise, “abrirá caminho para um crescimento e uma força a nível mundial”.

Em 2015 apostaram em envolver mais ainda a gastronomia no programa da Vinexpo,

convidando chefs de renome internacional para, em conjunto com os melhores sommeliers do mundo, apresentarem propostas de pairing. Todo o espaço de exposição viu o design renovado, tornando-se “mais funcional e apelativo, para que todos se sintam em casa”, assegura Guillaume Deglise. E prossegue, referindo outros elementos que considera diferenciadores como “uma aposta no networking, juntando aos habituais espaços de troca de conhecimento, experiências e contactos, as festas de fim de noite, a que chamámos The Blend, em que o objetivo é precisamente conviver e conseguir novos parceiros e/ou clientes de negócio”.

Para esta edição, a organização espera, à semelhança do que aconteceu em 2013, atingir números recorde, ultrapassando os mais de 48 mil visitantes, originários de 135 países, e os 2.400 expositores, de 45 regiões produtoras de vinho.



Créditos: Frederic Desmesure Philippe Labeguerie

Legal
Imobiliário
GABINETE DE ADVOGADOS



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

PROPRIEDADE HORIZONTAL

Inovações nas zonas comuns — colocação de plataformas elevatórias ou rampas de acesso

O meu pai que, não obstante não ter idade muito avançada, tem dificuldades de locomoção só se desloca em cadeira de rodas que não cabe no elevador que dá acesso ao nosso apartamento no 2.º andar do condomínio onde moramos.

Abordei a questão na última Assembleia de Condóminos, pedindo que me deixem colocar uma plataforma elevatória que permita transportar a cadeira de rodas até ao 2.º andar. Ainda que tenha assumido o custo das obras não consegui obter os dois terços que, segundo me disseram, seriam necessários para aprovação da deliberação. Será que há maneira legal de ultrapas-

sar esta situação ou terei que mudar de casa?»

De acordo com o estipulado no regime legal da propriedade horizontal, cada condómino é proprietário exclusivo da fração que lhe pertence e comproprietário das partes comuns do edifício.

Pelo exposto e por via de regra, efetivamente, nas partes comuns não são permitidas inovações capazes de prejudicar a utilização, por parte de algum dos condóminos, tanto das coisas próprias como das comuns e as obras que constituam inovações dependem da aprovação da maioria dos condóminos, devendo essa maioria, em princípio

representar dois terços do valor total do prédio.

Contudo, em 2012, foram introduzidas alterações legislativas à referida regra, que, muito embora já estejam em vigor há algum tempo eram, provavelmente, desconhecidas dos vizinhos do Leitor na altura em que discutiram o assunto em sede de assembleia de condóminos.

Concretamente, a Lei 32/12, veio permitir que, no caso de um dos membros do agregado familiar do condómino ser uma pessoa com mobilidade condicionada, este poderá proceder à colocação de rampas de acesso ou, quando não exista ascensor com porta de cabina de dimensões que permitam a sua utilização por uma pessoa em cadeira

de rodas, poderá proceder à colocação de plataformas elevatórias.

As referidas inovações, que terão que observar as normas técnicas de acessibilidade previstas em legislação específica, não dependem da aprovação dos condóminos, mas tão só de comunicação ao administrador do condomínio, a efectuar com um mínimo de 15 dias de antecedência.

Aconselha-se o leitor a documentar todas as despesas efetuadas com a inovação pois, nos termos da lei, qualquer condómino poderá, a todo o tempo, participar nas vantagens da colocação da plataforma elevatória, mediante o pagamento da parte que lhe compete nas despesas de execução e manutenção da obra.

NEGÓCIOS E EMPRESAS/ANJE

Comunicação e consumo em Algé

A ANJE promove o curso “Comunicar: Eu e o grupo, o grupo e Eu”, no próximo dia 9 de junho, nas suas instalações em Algé. Trata-se de uma ação formativa, com sete horas de duração, que direciona atenções para o estudo da comunicação nas vertentes intra e interpessoal, avaliando o respetivo impacto no comportamento dos consumidores.

Coaching para líderes em Faro

A ANJE promove um programa de “Startup Coaching”, nos próximos dias 19 e 20 de junho. Organizado em parceria com a International Coaching University, o curso vai decorrer nas instalações da associação em Faro e pretende explicar a relevância do coaching para a atividade empresarial, proporcionando o desenvolvimento de competências de liderança pessoal e profissional aos participantes.

Dez ideias de negócio ganham asas

ANJE STARTUP ACCELERATOR TEM PRÉMIOS DE INSTALAÇÃO DE 22 MIL EUROS PARA OS FINALISTAS SELECIONADOS

Bimble, Lucicroma Buyzzing, G Jewels, Handypower, Leafxpro, EasyPET, OneForTwo, Innovation e Facestore são os dez projetos tecnológicos selecionados para a aceleração pelo ASA - ANJE Startup Accelerator. Os modelos de negócio estão a ser desenvolvidos com o apoio de uma bolsa de mentores.

O programa de aceleração levado a cabo pela ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários no âmbito do Projeto Inovação Portugal já escolheu as ideias que vão avançar para a etapa mais avançada do programa - aquela em que a conversão em projeto de negócio se materializa. Em caso de sucesso e efetiva criação da empresa, o ASA atribuirá, a todos eles, prémios de instalação no valor global de 22 mil euros.

Após a primeira triagem de candidaturas e um período dedicado



à recolha de competências, o ASA entra na etapa de aceleração efetiva, tendo reunido um núcleo de 10 projetos demonstrativo da capacidade inovadora de diversos setores de atividade nacionais. Núcleo esse composto pelas seguintes áreas profissionais: hotelaria, fotografia, joalheria, eletrónica, mobilidade, saúde, têxtil, comércio eletrónico e transportes. Esta terceira etapa corporiza a estruturação dos modelos de negócio. Na concretização desta tarefa os promotores podem contar com a intervenção e orientação de mentores com conhecimentos especializados em diferentes áreas associadas à atividade empresarial.

Entre os nomes confirmados para apoiar o desenvolvimento e definição dos projetos finalistas constam, por exemplo, António Portela, CEO da Bial, Tiago Moreira da Silva, diretor de vendas e marketing da BA Vidros, Francisco Fonseca, CEO da AnubisNetworks, Bruno Carvalho, CEO da Active Aerogels, e Luís Quaresma, partner da Oxy Capital. A aceleração dos projetos está a decorrer em três etapas distintas (“Tune”, “Build” e “On Stage”) e posteriormente os promotores terão oportunidade de apresentar o resultado final do trabalho desenvolvido num DemoDay.

ANJE é uma entidade acreditada para os vales do Portugal 2020

A ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários integra a bolsa de entidades acreditadas para a prestação de serviços no âmbito dos Vales de Internacionalização, Inovação e Empreendedorismo do Portugal 2020. A associação vai aplicar o seu reconhecido know-how em matéria de criação e expansão de negócios para apoiar empresas nos três eixos referidos, estando já a decorrer a primeira fase do concurso para a candidatura de empresas.

Na prática, a prestação de serviços da ANJE nas três áreas serve especificidades diferentes, mas com um propósito comum: proporcionar condições para a consolidação de PME. No Empreendedorismo, serão prestados serviços de consultoria para o arranque de empresas e a elaboração de plano de negócios, enquanto o eixo de Inovação pretende apoiar projetos individuais que pretendam adquirir serviços de consultoria de inovação, mais concretamente em domínios como, por exemplo, a proteção de propriedade industrial e intelectual. Já o segmento de Internacionalização visa apoiar as PME na prospeção dos mercados externos e a consequente definição de uma estratégia de internacionalização.

Antes de beneficiar dos serviços de consultoria ANJE, os empresários devem apresentar uma candidatura à primeira fase do concurso aos vales, que decorre até ao dia 15 de junho. Trata-se de uma oportunidade aberta às pequenas e médias empresas provenientes de todas as regiões do continente (Norte, Centro, Lisboa, Alentejo e Algarve). Para aceder aos serviços de consultoria ANJE nas áreas de Empreendedorismo, Inovação e Internacionalização, os empresários devem contactar o endereço olgamachado@anje.pt.

Bimble

O Bimble é um hotel desconstruído do tradicional conceito, onde os quartos estão espalhados geograficamente. Recorrendo à reciclagem de conteúdos marítimos, o projeto pretende construir quartos diferentes, oferecendo mobilidade, flexibilidade, privacidade, exclusividade e ainda a rentabilização de terrenos público-privados.

LUMICROMA

A LUMICROMA devolve a magia à fotografia, através de um projeto de inovação, arte e educação. Trata-se de uma ideia que promove a investigação e adaptação das antigas técnicas de reprodução fotográfica. A busca de soluções na moderna “química verde” dá resposta à crescente procura destas técnicas por parte de profissionais, artistas, criativos, docentes e público em geral.

Buyzzing

A Buyzzing é uma aplicação gratuita que pretende identificar e comprar produtos dispostos em lojas. Através do aplicativo, os utilizadores podem adquirir produtos, pesquisar informação, comparar preços e

opiniões de outros utilizadores no momento em que estão a visualizar as peças ou após a saída da loja. Para os lojistas, o projeto representa um novo canal de vendas.

G Jewels

G Jewels é um projeto de joalheria contemporânea individualizada que propõe a inclusão de memórias ou dados pessoais nas peças. As coleções, baseadas no legado natural, histórico e humano, visam gerar empatia, convidando o cliente a ter participação ativa na construção do produto final.

Handypower

O Handypower consiste num dispositivo médico a integrar em cadeiras de rodas manuais com o objetivo de as tornar elétricas. Aplicado no apoio dos pés da cadeira, este produto é ativado pelo impulso do utilizador na roda da cadeira, replicando o movimento de forma elétrica. A missão do projeto é manter a autonomia de uma cadeira de rodas manual, aliada ao conforto de uma cadeira de rodas elétrica.

LEAFXPRO

O LEAFXPRO é uma estrutura protetora que permite aos ciclistas

utilizar a bicicleta confortavelmente, mesmo perante as condições climáticas mais adversas. As principais preocupações do projeto são a sustentabilidade ambiental do planeta e, por isso, o LEAFXPRO está comprometido em apoiar e desenvolver meios de transporte mais ecológicos.

EasyPET

O EasyPET é um sistema PET - Positron Emission Tomography pré-clínico inovador, de baixo custo e de alta resolução espacial. A solução desenvolvida vai facilitar o acesso de institutos de investigação e ensino a esta modalidade de imagiologia médica nas áreas de Medicina Nuclear, Radiofarmácia e instrumentação associada.

OneForTwo

A OneForTwo apresenta uma linha de roupa infantil desenhada para crianças a partir dos três anos de idade numa perspetiva diferenciada, arrojada, unissexo, ambivalente, dinâmica e totalmente personalizável. Recorrendo a jogos lúdicos (cores, padrões, tecidos e texturas), os utilizadores podem remover as peças (mangas ou corpo da peça) ou então construir

e desconstruir roupas, através de molas de pressão, botões coloridos, zíperes com cursor fácil ou fitas.

Innovation

A Innovation é uma marca que pretende criar uma plataforma online lúdica para criar clubes de amigos e mascotes. O objetivo é potenciar uma rede de serviços e produtos para a agregação de marcas, com marketing e design amigáveis. Para isso, a Innovation vai utilizar peças que servem para brincar, sentar e construir projetos. Projetos esses que permitem dar à marca um instrumento de comunicação, desenvolvendo a criatividade e fomentando a partilha entre miúdos, jovens e graúdos.

Facestore

A Facestore é uma inovadora plataforma de e-commerce 100% portuguesa, que permite a qualquer empresa abrir uma loja online e vender produtos diretamente na sua página de Facebook ou através de dispositivos móveis. A Facestore permite também vender através de sites ou domínios próprios, fornecendo lojas online para várias áreas de negócio e um sistema de backoffice integrado para gestão de toda a atividade.

QREN



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

PRECISAMOS DE APOSTAR NUM PORTUGAL MAIS COESO NA SUA COMPETITIVIDADE

A nova economia inteligente

Portugal vai ter que apostar muito rapidamente na implantação de uma verdadeira economia inteligente. Discutir e avaliar hoje a dimensão estrutural da aposta da transformação de Portugal numa verdadeira economia inteligente é, de forma clara, antecipar com sentido de realismo um conjunto de compromissos que teremos que ser capazes de fazer para garantir o papel do nosso país num quadro competitivo complexo mas ao mesmo tempo altamente desafiante. Uma economia inteligente é um dos factores centrais para dinamizar novas soluções estratégicas para a nossa economia e sociedade, num tempo global complexo e exigente.

Tem que se ser capaz de, desde o início, incutir nos jovens uma capacidade endógena de “reação empreendedora” perante os desafios de mudança suscitados pela “sociedade em rede”; os instrumentos de modernidade protagonizados pelas TIC são essenciais para se desenvolverem mecanismos autossustentados de adaptação permanente às diferentes solicitações que a globalização das ideias e dos negócios impõe. Esta nova

permanência é decisiva.

A avaliação do estudo sobre Cidades Inteligentes, projeto que envolveu “redes integradas de cooperação territorial” (municípios, universidades, centros I&D, empresas, sociedade civil), é a melhor demonstração de que em 2013, apesar de todas as políticas públicas e estratégias tendo em vista a modernização do território português, o país teima em não conseguir assumir uma dinâmica de “salto em frente” para o futuro tendo por base os factores dinâmicos da inovação e competitividade. Precisamos por isso de apostar em cidades e regiões inteligentes.

Numa Europa das cidades e regiões, onde a aposta na inovação e conhecimento se configura como a grande plataforma de aumento da competitividade à escala global, os números sobre a coesão territorial e social traduzem uma evolução completamente distinta do paradigma desejado. A excessiva concentração de ativos empresariais e de talentos nas grandes metrópoles, como é o caso da Grande Lisboa, uma aterradora desertificação das zonas mais interiores, na maioria dos casos divergentes nos indicadores acumulados de capital social básico, suscitam muitas questões quanto à verdadeira dimensão estruturante de muitas das apostas feitas em matéria de investimentos destinados a corrigir esta “dualidade” de desenvolvimento do país ao longo dos últimos anos.

Apesar da relativa reduzida dimensão do país, não restam dúvidas de que a aposta numa política integrada e sistemática de cidades médias, tendo por base o paradigma da inovação e do conhecimento, com conciliação operativa entre a fixação de estruturas empresariais criadoras de riqueza e talentos humanos indutores de criatividade, é o único caminho possível para controlar este fenómeno da metropolização da capital que parece não ter fim. O papel das universidades e institutos politécnicos que nos últimos 20 anos, responsáveis pela animação de uma importante parte das cidades do interior, com o aumento da população permanente e a aposta em novos factores de afirmação local, está esgotado.

Desta forma, o compromisso entre aposta, através da ciência, inovação e tecnologia, em competitividade estruturante na criação de valor empresarial, e atenção especial à coesão

Social, do ponto de vista de equidade e justiça, é o grande desafio a não perder. A sociedade do conhecimento tem nesta matéria um papel muito especial a desempenhar e numa época onde se assiste à crescente metropolização do país em torno do Porto e Lisboa, a aposta em projetos de coesão territorial como as “cidades e regiões inteligentes” pode fazer a diferença, com o papel de diferença de aposta na qualidade de vida e crescimento económico.

Invest Lisboa reforça equipa

A Câmara de Lisboa nomeou dois dos seus quadros para apoiarem a Invest Lisboa, agência de promoção de investimentos da capital: Cristina Silva Ferreira e Luís Rodrigues. A Invest Lisboa apoia de forma personalizada as empresas e os empreendedores com projetos de investimento em Lisboa. No ano de 2014, apoiou 312 novos projetos de investimento e instalação de empresas.

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

Vale internacionalização

Tive conhecimento que estão abertos os apoios à internacionalização no âmbito dos “vales”. De que se trata?

Resposta

O Vale Internacionalização é um instrumento simplificado de apoio que visa o apoio a um projeto individual de aquisição de serviços de consultoria na área de prospeção de mercados. O objetivo deste Aviso de concurso consiste em apoiar projetos simplificados de internacionalização que visem o conhecimento e a prospeção dos mercados internacionais de PME que não tenham iniciado o seu processo de internacionalização ou, tendo já iniciado, não registam atividade exportadora nos últimos 12 meses em relação à data da candidatura. Enquadram-se nestas ações de prospeção e captação de novos clientes em mercados externos os seguintes serviços:

1. Estudos de caracterização dos mercados, aquisição de informação e consultoria específica;
2. Deslocações, alojamento, aluguer de espaços e equipamentos, decoração de espaços promocionais e serviços de tradução, associadas a ações de prospeção realizadas em mercados externos.

Os beneficiários dos apoios são empresas PME de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica que cumpram as seguintes condições específicas de acesso:

- a) Corresponder a uma empresa com pelo menos 3 postos de trabalho, existente à data da candidatura, e demonstrar ter capacidade instalada para desenvolver atividade internacional;
- b) Efetuar consulta a pelo menos duas entidades acreditadas para o domínio de intervenção da internacionalização, devendo a aquisição de serviços preencher cumulativamente as seguintes condições:
 - Serem exclusivamente imputáveis ao estabelecimento do beneficiário onde se desenvolve o projeto;
 - Resultarem de aquisições em condições de mercado a terceiros não relacionados com o adquirente;
 - Resultarem de aquisições a entidades acreditadas para a prestação do serviço em causa, não sendo admitida a subcontratação de outras entidades.
- c) Não ter outras candidaturas aprovadas ou em fase de decisão na tipologia de investimento “Internacionalização das PME”;
- d) Comprometer-se a apresentar informação, avaliando o serviço prestado pela respetiva entidade acreditada;
- e) Possuir situação líquida positiva;
- f) Não ter projetos apoiados nesta tipologia.

São elegíveis todas as regiões NUTS II do Continente (Norte, Centro, Lisboa, Alentejo e Algarve).

O limite máximo de despesa elegível é de 20 mil euros.

Os apoios a conceder revestem a forma de incentivo não reembolsável e são calculados através da aplicação às despesas consideradas elegíveis de uma taxa de 75%.

O concurso do Vale Internacionalização encontra-se aberto até 31/03/2016, contudo, funciona por fases. A fase de concurso que se encontra aberta (1ª fase) termina às 19 horas de dia 15/06/2015, contudo, a fase seguinte abre logo de seguida, terminando em 31/08/2015.

A dotação do Fundo FEDER afeta a este concurso é de 9 milhões de euros.

Além do Vale Internacionalização, também estão abertas as candidaturas ao Vale Empreendedorismo, Vale Inovação e Vale I&D.

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



Uma economia inteligente é um dos factores centrais para dinamizar novas soluções estratégicas para a nossa economia e sociedade, num tempo global complexo e exigente.

dimensão da educação configura desta forma um modo proactiva de a sociedade abordar a sua própria evolução de sustentabilidade estratégica.

Os “centros de competência” do país (empresas, universidades, centros de I&D) têm que ser “orientados” para o valor. O seu objetivo tem que ser o de induzir de forma efetiva a criação, produção e sobretudo comercialização nos circuitos internacionais de produtos e serviços com “valor” acrescentado suscetíveis de endogeneizar “massa crítica” no país. Só assim a lição de Porter entra em ação. A “internacionalização” e adoção por parte dos “atores do conhecimento” de práticas sustentadas de racionalização económica, aposta na criatividade produtiva e sustentação numa “plataforma de valor” com elevados graus de

TURISMO

Museu Judaico do Porto abre ao público

O Museu Judaico do Porto abriu as portas, apesar de a inauguração oficial ocorrer em junho. Este funciona no primeiro piso da sinagoga da cidade, a maior da Península Ibérica, e a comunidade judaica do Porto espera receber turistas e escolas locais. O Museu estará aberto todos os dias, com exceção dos sábados e feriados judaicos.



Construtor nacional de motos segmento de mototurismo

A AJP, único fabricante português de motos, pretende reforçar a sua presença no segmento do enduro de lazer e mototurismo, sendo que 90% da sua produção destina-se aos mercados externos. A “Vida Económica” ensaiou uma das propostas deste construtor.

MARC BARROS*
marcbarros@vidaeconomica.pt

Nascida há pouco mais de um quarto de século, a AJP tornou-se uma referência nacional e internacional no segmento a que chama “enduro de lazer”. Segundo explicou à VE o diretor de marketing, Mário Figueiras, “o segmento de todo o terreno, ou enduro, tem vindo a posicionar-se numa perspetiva cada vez mais radical e desportiva”, em que “os principais construtores desenvolvem os seus modelos e gamas sempre com objetivos de melhoria de performance em termos absolutos, tornando-os mais potentes e leves, mas também mais difíceis de utilizar pelo comum praticante de todo o terreno”.

Cientes que “uma moto de enduro de cariz desportivo exige elevados dotes de pilotagem e condição física para poder ser explorada com eficácia, mas grande parte dos utilizadores não possuem estas características”, a AJP “tem procurado identificar essa necessidade por motos mais fáceis de pilotar e menos exigentes sob o ponto de vista físico, oferecendo uma gama que se adequa perfeitamente ao piloto amador ou iniciante”.

O conceito de enduro de lazer “procura explorar as raízes desta atividade em duas rodas, onde o contacto com a natureza e o respeito pelo meio ambiente são valores incontornáveis”, concluiu.

Mototurismo em alta

O mototurismo tem vindo a

desenvolver-se de forma acentuada na vertente de enduro, multiplicando-se as empresas e atividades que propõem passeios e aventuras em diversas regiões do globo.

Para Mário Figueiras, “devido às suas características, as motos da AJP têm recebido muita atenção por parte destes fornecedores de serviços e na atualidade podem ser encontradas propostas mototurísticas com base em frotas de motos AJP em países tão distintos como Portugal, Espanha, Reino Unido e Bulgária”.

Nesse sentido, a empresa firmou uma parceria com a Tours’r’Us, especializada em mototurismo off-road, em cuja oferta de passeios e experiências em Portugal, Marrocos, Argentina e Chile tem no centro motos AJP.

Exportação domina

A AJP exporta entre 85 a 90% da sua produção, centrada na unidade fabril de Lousada, e “tem vindo a reforçar a penetração dos seus produtos” em diversos mercados internacionais. Segundo Mário Figueiras, a marca garantiu recentemente a entrada nos dois países mais relevantes em termos de todo o terreno, os EUA e a Austrália.

Em 2014, “as vendas registaram um crescimento de cerca de 30% face ao ano anterior e a exportação atingiu 85% do total de motos produzidas”. Para o ano em curso está prevista uma produção de 1000 unidades e a



AJP deve contabilizar em 2015 a produção de 1000 unidades, das quais 85 a 90% destinadas aos mercados externos.

manutenção de uma penetração entre os 85 e os 90% para os mercados externos, assegurou o

mesmo responsável.

E se, no arranque da aventura da exportação, a Europa

Occidental foi o principal motor das vendas da AJP, com especial destaque para a penetração obtida em países como o Reino Unido, França e Alemanha, neste momento “sentimos um crescente interesse pelos nossos modelos em países do Leste Europeu, como a Polónia, República Checa, Eslováquia e Roménia”. Um outro mercado de crescente importância é Israel.

Ao esforço direcionado para os Estados Unidos e Austrália junta-se o Japão, “um dos países que para nós se tem revelado importante em termos de imagem, origem dos maiores fabricantes mundiais de motos e onde as AJP contam com uma fiel legião de seguidores”.

As três gamas comercializadas – PR3, PR4 e PR5 –, têm “uma

A próxima a chegar

Para além dos modelos já disponíveis no portefólio, a AJP prepara o lançamento da PR7, em 2016. Esta é tida como “a evolução natural da oferta da AJP, mas irá permitir-nos colocar a marca num patamar até agora desconhecido em termos de notoriedade e qualidade”, acredita Mário Figueiras. Com este modelo, a empresa pretende oferecer uma alternativa que “consideramos não existir neste momento no mercado internacional”. Equipada com motor 650 c.c., será “uma moto que irá permitir uma performance de elevada qualidade no todo o terreno graças a suspensões de primeira qualidade e a um peso muito reduzido”, mas também “capaz de garantir elevado conforto (vibrações reduzidas, assento espaçoso e proteção aerodinâmica) e uma souplesse apreciável em viagens de média e elevada

duração”, graças também “a uma considerável autonomia permitida pelo reservatório de combustível que contamos poder transportar cerca de 17 litros”.

Concebida como uma moto versátil, permitirá o uso no dia-a-dia enquanto modo de transporte, mas também partir “à procura de uma boa experiência de todo o terreno sem que para isso necessitem de transportar uma tradicional moto de enduro num atrelado ou carrinha”. Na PR7 “vão poder ir até ao deserto ou à montanha montados na moto e regressar aos comandos da mesma”, conclui. A AJP PR7 tem lançamento comercial previsto para meados do próximo ano e o preço de venda ao público estimado deverá ter como limite os 10 mil euros.

Atrasos nos vistos gold geram perdas de 185 milhões



A Associação Portuguesa de Resorts afirma que o número médio mensal de vistos gold atribuídos pelo SEF caiu para pouco mais de metade nos últimos cinco meses em comparação com igual período anterior a Novembro. Esta queda representa uma perda de investimento de mais de 185 milhões de euros, dos quais 94,5% no setor do turismo residencial e imobiliário em geral.

Six Senses Douro Valley abre portas em julho

A primeira unidade Six Senses na Europa vai abrir portas a 15 de julho. Depois de ter albergado o Aquapura Douro Valley, a unidade, com 57 quartos, suítes e villas, uma Wine Library e um Spa Six Senses de 2200 m2 com tratamentos de inspiração local, terá uma nova vida sob esta insígnia asiática. A unidade duriense é a 10ª propriedade a juntar-se ao portefólio da Six Senses.



abraça

Frotas AJP servem propostas mototurísticas em Portugal, Espanha, Reino Unido e Bulgária

A primeira sensação, para quem não está habituado aos modelos enduro, é a elevada altura do assento, facilmente ajustável pela regulação das suspensões ZF Sachs. Trata-se de uma moto de alta manobrabilidade e extremamente fácil de conduzir. A sua posição elevada e a colocação do guiador permitem uma postura natural, que se revela benéfica ao longo dos quilómetros.

O motor mostrou-se robusto e responde de imediato em baixas e médias rotações – ideal para a prática do enduro –, adequando ao ritmo de passeio por estradas sinuosas, capaz de levar de imediato a moto à saída das curvas.

Equipada com travões de disco de pinça com dois êmbolos na dianteira e um êmbolo no pneu de trás, nem o facto de ter sido ensaiada uma moto nova menorizou a capacidade de breagem.

Equipada com um chassis com dupla trave de alumínio reforçado, a leveza da moto é uma arma que permite uma condução rápida e ágil. Pontos menos positivos para a reduzida autonomia do depósito (7 litros, o que obriga a constante monitorização) e a estreita largura do assento, o que tem efeitos depois dos primeiros 100 quilómetros.

O modelo ensaiado tem um custo de 5270 euros, chave na mão, concorrencial face à oferta de outras marcas, nomeadamente de nacionalidades japonesas ou austríacas. Trata-se de uma moto que oferece mais do que aquilo por que se paga. Enduro de lazer? É mais enduro de prazer.

*O JORNALISTA AGRADECE À AJP E AO CONCESSIONÁRIO MOTO LUAR AS FACILIDADES CONCEDIDAS NA REALIZAÇÃO DESTA REPORTAGEM.

Douro Superior consolida oferta de enoturismo



Enoturismo, birdwatching, gastronomia, desportos radicais, mototurismo, cultura e património estão entre as propostas no Douro Superior.

MARC BARROS
marcbarros@vidaeconomica.pt

O interesse pelo Douro Superior enquanto destino de enoturismo está a consolidar-se, com a instalação de operadores profissionais, mas que preservam o carácter genuíno da região. Esta é a característica que os profissionais mais relevam, mas faltam projetos comuns e uma estratégia consistente na dinamização do sector.

A genuinidade do destino é o factor mais importante a explorar na promoção do turismo no Douro e, mais concretamente, no Douro Superior. Para o sociólogo António Barreto, também natural da região, “é preciso ter cuidado com o tipo de turismo que se pretende para o Douro”.

“Não é um turismo para massas ou ‘toca e foge’, que não deixa nada no local”, que se quer para a região, afirmou António Barreto no âmbito do colóquio Vinho e Turismo no Douro Superior, que teve lugar em Vila Nova de Foz Côa. “Os turistas não vão ao Douro beber vinho do Porto, pois podem fazê-lo em qualquer parte do mundo; vêm saber como se faz e o que está por trás”.

Nesse sentido, o antigo ministro da Agricultura advoga uma “regulação moderada”, para que “não aconteça o mesmo que em outras regiões vinhateiras, onde se instalou o caos” pela “massificação”. Até porque, prosseguiu, “faz parte da região o silêncio e o recato”. Mas ressaltou que o seu apelo não é para um “turismo de elite”, antes “um turismo que respeite e preserve o que é genuíno”.

António Barreto afirmou que a beleza do Douro “foi construída pelos homens, que corrigiram, alteraram e modificaram a paisa-

gem”. Ao mesmo tempo, a ideia de que “o Douro Superior é longe, está no fim do mundo, é errada”, recordando que “desde pelo menos o século XVII que está na frente da ligação comercial ao mundo”. É, confirma, “um paradoxo que ainda hoje se mantém”.

Também a ligação ferroviária a Espanha pelo Douro “falha desde o século XIX”, quando o caminho-de-ferro chegou ao Douro Superior numa altura em que grassava a filoxera que destruiu as vinhas. “O comboio não apenas trazia o sulfuroso, mas também levava o vinho”. António Barreto disse mesmo que “D. Antónia só resolveu fazer o Vale Meão (propriedade emblemática que foi o berço do famoso Barca Velha e hoje está nas mãos da família Olazabal, descendente da Ferreirinha) quando soube que ia chegar o comboio”.

No mesmo colóquio, foram levantados vários temas que podem contribuir para potenciar o segmento: desde logo, disse o responsável da Quinta do Seixo, da Sogrape, a necessidade de “desenvolvimento de uma imagem estratégica do destino”, bem como “a educação da próxima geração de acolhimento no Douro”.

A “coordenação entre autarquias para projetos comuns”, entre as quais a “reabilitação urbana”, são outros pontos a considerar.

Enoturismo e mais

No âmbito do Festival do Douro Superior, promovido pela autarquia de Foz Côa, foi possível visitar várias propostas de enoturismo na região. A Quinta da Ervamoira, propriedade emblemática da Ramos Pinto, possui o seu próprio museu, que traça o percurso histórico local desde o paleolítico até

Douro não deve aceitar massificação do turismo

à ocupação romana, incluindo o património natural e geomorfológico ou artesanato tradicional.

A Quinta de Castelo Melhor, propriedade da Duorum (empresa que reúne João Portugal Ramos e José Maria Soares Franco, que foi durante várias edições o responsável pelo mítico Barca Velha, tendo aprendido com o seu criador, Fernando Nicolau de Almeida), é o centro de um projeto que reúne 300 ha de propriedade nas quintas de Castelo Melhor e do Custódio.

Estas situam-se em dois locais incluídos na rede europeia de conservação da natureza (Rede Natura 2000), a Zona de Proteção Especial para Aves do Douro Internacional e Vale do Águeda e o Sítio de Importância Comunitária do Douro Internacional.

É aqui que diversas espécies de aves rupícolas nidificam, o que torna a quinta muito apelativa para a prática do birdwatching. O investimento total efetuado, no valor de seis milhões de euros (que atingiu em 2014 o break-even), levou em consideração esta biodiversidade.

Monte Xisto para o futuro

Mais recente enquanto produção de vinhos, mas que teve o seu arranque em 1995, a quinta do Monte Xisto é o projeto que reúne João Nicolau de Almeida, responsável da Ramos Pinto, aos filhos Mateus, João e Mafalda.

A aventura começou em 1995, quando o enólogo (pai) resolveu adquirir diversas parcelas em Foz Côa para levar a cabo um “projeto de família” para as gerações futuras. Hoje com 40 hectares, dos quais 10 de vinha, a quinta de Monte Xisto resulta de “12 anos a negociar com dezenas de proprietários e famílias”, disse.

Já Mafalda Nicolau de Almeida criou a Miles Away, operadora turística e agência de viagens dedicada à promoção dos vales do Douro e Côa, com oferta desenhada à medida, que pretende explorar o potencial turístico do Monte Xisto. Numa primeira fase, o “glamping” está entre as opções, mas outros projetos verão em breve a luz do dia. E que luz...

distribuição relativamente equitativa nas vendas globais”, mas Mário Figueiras destaca a forte penetração dos modelos de 125cc na Europa, e a maior procura pelas 250 c.c. (PR5) nos Estados Unidos e Brasil.

Ensaio a doer

A “Vida Económica” teve oportunidade de testar a AJP PR5 Enduro em cenário de mototurismo. Foram cerca de 500 kms por estradas secundárias entre o Porto e Vila Nova de Foz Côa, no Norte de Portugal, num modelo de 250 c.c. a quatro tempos, com sistema de injeção Delphi, e que debita cerca de 30 cv, equipado com pneus trail, para maior aderência ao asfalto.



TECNOLOGIAS



DANIEL OLIVEIRA
CEO Knowledge Inside

Reduzir a fatura de energia com a cloud

Não será grande novidade que a utilização de sistemas Cloud pode contribuir para uma redução da fatura energética das empresas. De facto, o consumo de energia mesmo de um pequeno datacenter de uma PME pode ser muito significativo, pelo que a externalização do datacenter ou a migração para soluções Cloud pode traduzir-se numa poupança de custos também a este nível.

O que observo é que por vezes, quando se está a analisar a viabilidade financeira de uma migração para a Cloud, principalmente em PME, o consumo energético é deixado de lado. Aliás, não só não é avaliado o impacto na fase de análise, como também não são medidos os ganhos energéticos após a implementação do projeto, que apesar de simples observação (basta reparar na redução do valor da fatura) acabam muitas vezes por não

por servidor o que se traduz num custo anual de cerca de 700 euros se considerada uma tarifa de 0,16 euros por kWh. A estes valores ainda teremos de somar o IVA que atualmente se encontra nos 23%.

Exemplos:

- Um mini datacenter com 5 Servidores: 3500 euros anuais (4305 euros se considerarmos o IVA).

- Um pequeno datacenter com 15 servidores e uma storage area network (350W): 11481 euros anuais (14121 euros se considerarmos o IVA). Estes valores são significativos quando analisamos o impacto financeiro da mudança para a Cloud. Podem inclusive fazer a diferença e condicionar decisões.

Dependendo dos casos, pode não ser assim tão complicado obter uma leitura real do consumo. Se existir por exemplo uma UPS onde todo o equipamento de IT está

Quando se está a analisar a viabilidade financeira de uma migração para a Cloud, principalmente em PME, o consumo energético é deixado de lado

ser imputados à migração para a Cloud. Em PME com datacenters que por vezes são pequenas divisões com 4 ou 5 servidores, equipamento de rede e um ar condicionado, por vezes não existe uma noção clara de qual o consumo energético associado. Nestes casos, uma análise empírica descomplicada podemos dar uma ideia do valor em euros que podemos poupar se desligarmos o datacenter. A regra para este cálculo é a seguinte: por cada servidor consideramos cerca de 250W de consumo, ao qual somamos outros 250W necessários para equipamentos auxiliares associados e arrefecimento. Deste modo chegamos a um número redondo de 500W por servidor ou seja 12kWh por dia se o servidor estiver ligado 24 horas por dia. Num ano chegamos ao valor aproximado de 4380kWh

ligado, podemos facilmente extrair daí grande parte da informação, pois a UPS informa qual o consumo em kWh. Grande parte dos servidores e equipamentos de storage indicam também, através de ferramentas de gestão, o consumo energético. Desta forma, ficará apenas por apurar o custo de arrefecimento para o qual poderá utilizar a regra de 1KWh de arrefecimento para cada kWh de energia consumida pelos servidores, ou seja duplicar o consumo registado pela UPS ou pelo servidor. A somar aos benefícios financeiros da redução do consumo energético, a migração para a Cloud ajuda a reduzir a pegada ecológica e tornar as organizações mais "verdes". Se tem uma proposta de migração em cima da mesa, não deixe de analisar as poupanças em consumo energético!

EMC entra em fase final para aquisição da Virtustream

A nova empresa deverá integrar a divisão de serviços de cloud da EMC, o que deve habilitar a chamada Federação EMC a fornecer mais plataformas de aplicações para cloud híbrida, dentro do mercado de cloud computing. O negócio envolve um montante de 1,2 mil milhões de dólares e deve ficar concluído no terceiro trimestre deste ano.

EM 2015 JÁ ESTÃO A FATURAR LOCALMENTE

Portuguesa AMT abre escritório em

A portuguesa AMT Consulting, parceiro exclusivo da SAP, resolveu abrir um escritório no Brasil. A partir de São Paulo, a empresa que já há dois anos acompanhava o mercado brasileiro, quer que esta geografia represente, no final de 2015, 8% do valor global da AMT. O ano passado, a empresa faturou 2,8 milhões de euros, disse à "Vida Económica" Tiago Leal, partner da AMT Consulting.



Tiago Leal, partner da AMT Consulting.

SUSANA MARVÃO
s.marvao@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Recentemente anunciaram a abertura de um escritório no Brasil. Como surgiu a oportunidade?

Tiago Leal – Assente no que acreditamos ser a industrialização do processo, a internacionalização da AMT irá ser suportada no apoio global a essa industrialização. Temos feito projetos em alguns países, na Europa, África e América Latina, avaliando sempre em cada um deles as oportunidades e o mercado. O Brasil, no qual já realizamos projetos há mais de dois anos, tem vindo a ser um mercado que foi alavancado por clientes nossos, por um lado, que estabeleceram operações lá e estenderam o nosso apoio ao país. Isso potenciou a nossa abertura de um escritório no Brasil, para sermos mais eficazes no apoio local, e explorar as oportunidades que entretanto foram sendo trabalhadas.

VE – Mas então já têm negócio lá...

TL – Já realizámos dois projetos locais no Brasil, estando ambos em fase de apoio pós-produtivo. Devido à entrada do requisito "e-social" no Brasil, o mercado de consultadoria em

sistemas irá ter uma subida na demanda local, precisamente na área onde somos especialistas, tendo a AMT sido já selecionada para um estudo de impacto da implementação do "e-social" numa empresa local.

VE – Já estão efetivamente a faturar ali?

TL – Em 2015 já estamos a faturar localmente.

VE – Que estado vão cobrir?

TL – Abrimos em São Paulo, e esta será a nossa base no Brasil. Não significa que estaremos só a endereçar esse estado. Estamos, por exemplo, atualmente a finalizar um projeto no Rio de Janeiro e a estudar algumas oportunidades no Paraná e Santa Catarina.

VE – No Brasil, assim como em Portugal, também serão maioritariamente parceiros SAP?

TL – Sim.

VE – Que expectativas têm para o primeiro ano de negócio?

TL – Neste primeiro ano de negócio, ou seja no final de 2015, prevemos que 8% do valor global da AMT seja proveniente do Brasil.

VE – Para além do Brasil co-

brem mais alguma geografia?

TL – Em termos de abertura local, não. Os projetos que temos fora consideramos exportação de serviços a partir de Portugal.

2014 representou 2,8 milhões de euros

VE – Qual foi o volume de faturação em 2014?

TL – Em 2014, a AMT Consulting atingiu um volume de faturação de 2,8 milhões de euros. A empresa tem vindo a registar um crescimento contínuo, e para este ano estimamos que continue a crescer.

VE – Em Portugal, quantos recursos humanos têm e com que competências?

TL – Em Portugal contamos com cerca de 70 consultores, distribuídos entre o Porto e Lisboa, estando a maioria em Lisboa. Apesar da AMT Consulting ser reconhecida como especialista em processos recursos humanos suportados em sistemas SAP e SuccessFactors, nos últimos quatro anos criámos duas novas áreas de competências em consultoria, uma de Logística e outra financeira. Por outro lado, possuímos um laboratório foca-

Novabase e Outsystem em aliança estratégica

Aliança surge no âmbito das estratégias de internacionalização das duas entidades e, ao unir o conhecimento da Novabase em matéria de negócio à plataforma RAD (rápido desenvolvimento de aplicações) da Outsystems, pretende instigar o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

BQ apresenta o novo Aquaris E5

A BQ e a Canonical lançaram o Aquaris E5 HD Ubuntu Edition. Este lançamento acontece após o êxito do anterior Aquaris E4.5 Ubuntu Edition, o primeiro smartphone do mundo com sistema operativo Ubuntu, que chegou ao mercado em fevereiro deste ano.

Consulting São Paulo

Em termos de objetivos temos um plano agressivo de crescimento, muito baseado na introdução da nova plataforma de cloud de SuccessFactors no mercado nacional.

do na inovação, que se chama AMT LABS, e está sediado na UPTEC derivado a uma parceria tecnológica com a Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, onde desenvolvemos soluções inovadoras e verticais. Foi aqui, aliás, onde surgiu a primeira aplicação móvel portuguesa certificada pela SAP, para a gestão móvel de ausências. Assentamos muito o nosso posicionamento na inovação. Nota disso mesmo foi o facto de termos sido os primeiros parceiros portugueses a ser certificados em SAP VAR Cloud para SuccessFactors. Por termos mais de 100 projetos realizados em mais de 10 países, dá-nos hoje a capacidade de suportar clientes internacionais devido ao know-how em cerca de sete sistemas de Payroll.

VE – O negócio SAP representa que percentagem do vosso negócio?

TL – Somos parceiros exclusivos SAP, pelo que a totalidade do nosso negócio assenta em SAP e SuccessFactors, recentemente adquirida pela SAP.

VE – Em que indústrias estão mais focados?

TL – A nossa especialização advém do domínio do processo de negócio de Recursos Humanos, independentemente da Indústria. O know-how detido na parte administrativa de Recursos Humanos, que consideramos hoje ser um commodity nas organizações, e na parte de

gestão de talento, onde de fato sentimos existir uma aposta crescente das empresas, leva-nos ter experiência em inúmeros sectores como a aviação, indústria, distribuição, construção, utilities e sector público, entre outros. É na especialização do processo, ou melhor, na industrialização do processo, que queremos estar, até porque com a adoção cloud a entrar de forma rápida, a industrialização do processo será o “Key-Point” na consultoria de sistemas e queremos estar nessa área. É nessa linha que as nossas áreas de logística e financeira irão caminhar para ofertas ao mercado.

Cloud é o principal desafio

VE – O que tem sido particularmente desafiante nestes dois últimos anos no mercado nacional?

TL – Estabelecemos há dois anos uma parceria com SuccessFactors, que representa o sinal claro na nossa estratégia futura para o “Cloud Business Process”, o que está a transformar a nossa organização, desafiando-nos a acompanhar a tendência de mercado. Embora com alguma resistência natural, conseguimos já obter dois negócios cloud para a gestão de talento, que vêm suportar a estratégia definida há dois anos. É um desafio que estamos empenhados em vencer, pois o paradigma dos sistemas aplicativos mudarão radicalmente nos próximos 10 anos, esse é o desafio.

VE – Já há uma retoma nas TI? As empresas já voltaram a investir?

TL – O investimento continua de forma reservada, contudo sentimos um ligeiro aumento da confiança, que não poderemos chamar ainda de retoma, mas para lá caminha, de forma moderada.

VE – Quais as vossas expectativas para o mercado nacional em 2015?

TL – Em termos de objetivos temos um plano agressivo de crescimento, muito baseado na introdução da nova plataforma de cloud de SuccessFactors no mercado nacional.

Windows 10 disponível em Portugal a 29 de julho



O Windows 10 estará disponível para tablet e PC já no próximo dia 29 de julho em 190 países, incluindo Portugal, avançou a Microsoft. Segundo a empresa norte-americana, a atualização do SO será gratuita para utilizadores dos Windows 7 e 8.1 não estando a atualização para outros dispositivos disponível para já.

Com a chegada do Windows 10 regressa também o menu Iniciar, conhecido de muitos utilizadores e que fora perdido na sua anterior versão 8. Para além de operar de forma a aumentar a durabilidade das baterias, o novo sistema operativo inclui o

Windows Defender, que fornece proteção gratuita contra software malicioso e atualizações sem custos adicionais e constantes das defesas cibernéticas.

A Cortana – a prima afastada da Siri da Apple – faz também parte do Windows 10. Assim, a assistente pessoal digital da Microsoft estará presente numa vasta gama de dispositivos que suportem o design responsive do Windows 10, desde desktops a smartphones e até à Xbox, embora, por agora, a atualização seja só disponibilizada para tablet e PC.

Outra novidade será o novo browser Microsoft Edge. Diz a

tecnológica que, com a ajuda da Cortana, este navegador permitirá pesquisas mais rápidas e mais direcionadas para o utilizador que as atuais.

Ao nível do Office, a Microsoft disponibiliza novas versões das ferramentas Word, Excel, PowerPoint, OneNote e Outlook para tablet e desktop. A empresa disse ainda, em comunicado, que o conjunto de funcionalidades do Office 2016 será compatível com o Windows 10 para desktops.

A Microsoft diz que o Windows 10 para outros dispositivos será disponibilizado mais para o fim do ano.

Operadoras podem poupar até 39 mil milhões com virtualização

Um estudo da Arthur D. Little e da Bell Labs aponta que a virtualização das redes ajuda os fornecedores europeus a competirem com maior vigor num mercado onde os players tradicionais estão a perder terreno para serviços emergentes que se apoiam na computação cloud.

Uma das conclusões apresentadas pela investigação das consultoras Arthur D. Little e Bell Labs (da Alcatel-Lucent) mostra que o crescendo da virtualização das redes está a abrir as portas a novos concorrentes nos mercados das telecomunicações e do fornecimento de serviços, eclipsando, por vezes, as operadoras tradicionais. Contudo, estas últimas podem muscular as suas capacidades competitivas, analisando e procurando capitalizar esta nova concorrência. Em nota de imprensa, as consultoras dizem que os fornecedores de serviços têm

de desenvolver funcionalidades na rede que lhes permitam conceber novos produtos e serviços para conquistarem novos segmentos de negócio, “como por exemplo”, explicam as consultoras, “o negócio de segurança nas TI que vale 18 mil milhões de euros ou o de serviços de cloud avaliado em 17 mil milhões de euros e ainda o mercado emergente de negócios retalhistas não baseados em acessos”.

“Os operadores devem trabalhar ainda mais de perto com os fabricantes, fornecedores e governos para assegurar que as novas redes permitem conectividade à medida e são interoperáveis com as múltiplas redes e os novos tipos de computação”, aponta a investigação, numa altura em que as telecomunicações estão a caminhar para uma nova esfera de programação.

A Bell Labs e a Arthur D. Little

afirmam que as operadoras deveriam formar alianças entre si, para que, assim, se criem sinergias no âmbito da partilha de serviços e capacidades, formando uma rede global que poderá fazer frente aos novos fornecedores de serviços de ampla escala.

A virtualização das redes e a adoção de SDN (software-defined networks), por parte das operadoras, “pode valer 14 mil milhões de euros por ano só no domínio da rede em si”, revela o estudo. Ainda, uns adicionais 25 mil milhões podem ser poupados anualmente em custos operacionais que não estão diretamente relacionados com a rede, mediante processos mais automatizados e simples.

Jesús Portal, da Arthur D. Little, declara que “é chegado o momento dos operadores Europeus trazerem as suas redes para a era cloud”.



EMPRESAS FRANCESAS EM PORTUGAL



Com a cooperação
da Câmara de Comércio e Indústria
Luso-Francesa

EMPRESA FRANCESA CONHECIDA PELOS "TUK-TUK"

Ecolotours vai continuar a investir no mercado turístico português

GUILHERME OSSWALD
guilherme@vidaeconomica.pt

Os "chamados "tuk-tuk" têm ganho mercado nalgumas cidades portuguesas e estão a ter impacto na atividade turística, de uma maneira geral. O que muita gente não sabe é que se trata de uma empresa francesa, que se instalou no Porto em 2010, com o objetivo de cobrir percursos turísticos na cidade invicta, em Vila Nova de Gaia e Matosinhos. O seu sócio-gerente, Thierry Bonneville, mostrou a sua satisfação pelo andamen-

to dos negócios à "Vida Económica" e revelou os projetos futuros.

O mercado em que opera a Ecolotours tem, claramente, potencial de crescimento. De tal modo que os investimentos vão continuar nos próximos tempos. Os investimentos estão a ser realizados com fundos próprios, o que permita uma segurança acrescida para o negócio. De acordo com o seu responsável, existe uma estratégia definida: "Nos próximos três anos temos como objetivos principais o reconhecimento da excelência em organização de congressos, a receção de



O aparecimento dos "tuk-tuk" traduziu-se rapidamente num sucesso, pelo que a Ecolotours está para ficar e criar emprego.

grupos e manter o label de um dos melhores operadores turísticos do Porto". O que a empresa pretende é diversificar o seu negócio, não se limitando às viagens turísticas em veículos elétricos.

Com efeito, os veículos utilizados podem ter outras utilizações e Thierry Bonneville está decidido a abranger outros segmentos de negócios. "Estamos a promover a distribuição do veículo elétrico em Portugal e a desenvolver uma gama de tuk-tuk elétrico para o comércio ambulante." A ideia é não ficar pelo Porto e avançar com estes negócios para outras cidades do país. O empresário admite ainda que existe uma concorrência considerável, mas que as possibilidades também são inúmeras, a partir do momento em que haja a preocupação de disponibilizar serviços de qualidade. Assume que não foi fácil a aceitação das autoridades no início, mas agora a reação até é bastante positiva.

Um sucesso bastante rápido

Quanto à forma como tem evoluído o negócio, o sucesso foi rápido, tendo seduzido os turistas de passagem pelo Porto, bem como as agências de turismo tradicionais europeias. Daí se ter enveredado para outras áreas relacionadas com o turismo, como é o caso da organização de eventos. "Já estamos a propor a visita de sítios históricos como Braga, Guimarães, Coimbra ou Vale do Douro. Thierry Bonneville reafirma que o sucesso depende da qualidade, o que significa ter "um grupo de trabalho profissional e dedicado".

A Ecolotours está a apostar na diversificação da sua atividade turística

A empresa vai continuar a investir no nosso país, sobretudo porque continuam a existir excelentes oportunidades ao nível turístico. Portugal tem particularidades únicas em termos da sua natureza, do clima e da gastronomia que importa rentabilizar, a par de uma História de quase nove séculos. O seu património arquitetónico é extenso, pelo que a Ecolotours considera que é possível ir ainda mais longe. O seu responsável admite que a concorrência é forte, mas não é menos verdade que existe margem de crescimento, desde que exista qualidade e diferenciação na oferta. O otimismo é a palavra de ordem do empresário francês. Negócio, o sucesso foi rápido, tendo seduzido os turistas de passagem pelo Porto, bem como as agências de turismo tradicionais europeias. Daí se ter enveredado para outras áreas relacionadas com o turismo, como é o caso da organização de eventos. "Já estamos a propor a visita de sítios históricos como Braga, Guimarães, Coimbra ou Vale do Douro. Thierry Bonneville reafirma que o sucesso depende da qualidade, o que significa ter "um grupo de trabalho profissional e dedicado".

MARKET REPORTS México

O seu KIT de internacionalização/exportação

O mercado mexicano com 122 milhões de consumidores, a fábrica dos EUA. Apresenta oportunidades de negócios excepcionais, mas exige informação objectiva. Através dos nossos Market Reports sobre o México ficará a conhecer situações concretas do país e do sector que lhe interessa de forma a abordar o mercado com objectividade e menores riscos. Fique preparado para descobrir este mercado com Tratado de Livre Comércio com a União Europeia desde 2000 do qual se pode beneficiar. Um instrumento de análise feito à medida da sua empresa!

RESERVE
JÁ
O SEU EXEMPLAR

Informação prática
para exportadores e
investidores. Os market
reports sobre o México
estão disponíveis em
papel e PDF.
Preço de cada market
report:
€195 + IVA

VidaEconómica

Remessa Livre Apartado 4119 -
4002-001 Porto
http://livraria.vidaeconomica.pt
encomendas@vidaeconomica.pt
☎ 223 399 400

Estrutura de um market report sobre o México

- . Caracterização do setor
- . Volume global do setor
- . Identificação de potenciais clientes
- . Legislação setorial
- . Preços praticados no setor
- . Perspectivas de evolução do sector
- . Exportação ao México
- . Feiras e exposições setoriais
- . Economia mexicana
- . Abertura de empresas no México
- . Sistema aduaneiro
- . Normas laborais
- . Sistema fiscal mexicano
- . Taxas aduaneiras
- . Registro de marcas e patentes
- . Logística

Todos os sectores disponíveis, destacamos alguns:

- Vinhos e bebidas brancas;
- Setor Automóvel e aeronáutico;
- Setor farmacêutico;
- Setor moldes;
- Têxtil e calçado;
- Alimentar
- Software e Hardware
- Móveis e decoração
- Materiais de construção
- Metalurgia e metalomecânica
- Serviços
- Franchising

FISCALIDADE

STI quer afastamento de Paulo Núnzio

O Sindicato dos Trabalhadores dos Impostos considera que “a grande força de bloqueio à resolução dos problemas com que os profissionais se deparam no seu dia-a-dia da Autoridade Tributária é o Governo na pessoa do secretário de Estado dos Assuntos Fiscais”. Na perspectiva daquela estrutura sindical, Paulo Núnzio “não é um defensor de entendimentos à mesa das negociações”. O STI continua a exigir “a necessária revisão de carreiras e a reorganização interna da AT”. Também não concorda com as conclusões da IGF a propósito da “Lista VIP”.

MINISTRA DAS FINANÇAS ASSEGURA

Novo regime de auditoria reforça controlo das contas das entidades públicas



A ministra está segura que o novo regime de auditoria vai permitir a execução do regulamento relativo aos requisitos de revisão legal das contas das entidades de interesse público.

O novo regime da supervisão da auditoria reforça o controlo das contas das entidades públicas, referiu a ministra das Finanças, Maria Luís Albuquerque, na Assembleia da República. A governante apresentou o novo regime jurídico da supervisão de auditoria que visa transpor uma diretiva comunitária relativa à revisão legal das contas anuais e consolidadas.

A proposta de lei em apreço pretende assegurar a execução do regulamento relativo aos requisitos específicos para a revisão legal das contas das entidades de interesse público na ordem jurídica interna. A ministra adiantou perante os deputados que a diretiva em causa revê o quadro legal europeu de 2006, relacionado com a revisão das contas anuais e consolidadas, sendo que “reforça e aprofunda as exigências aplicáveis ao sistema de supervisão pública”. O regulamento,

por seu lado, regula diretamente – e com maior profundidade – diversos aspetos da revisão legal das contas das entidades de interesse público.

Como principais alterações, a ministra referiu um novo modelo de supervisão da atividade de auditoria, com a atribuição à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) de poderes de supervisão geral dos revisores oficiais de contas e das sociedades de ROC e da atividade de auditoria, bem como o controlo de qualidade que passa a ser feito exclusivamente pela CMVM, no caso das entidades de interesse público, e um regime especial mais exigente de supervisão e regras de organização dos auditores de entidades de interesse público.

“A proposta de lei revê o enquadramento da supervisão de auditoria em Portugal, mas também complementa o

enquadramento da atividade de auditoria das instituições de crédito”, adiantou Maria Luís Albuquerque. Não deixou, no entanto, de reafirmar a convicção de que estando em vigor um enquadramento legal que possibilite mecanismos de controlo, supervisão e regulação adequados à fiscalização da atividade das instituições, “é do interesse de todos, e em especial dos agentes financeiros, actuar com a pró-atividade e diligência necessárias à estabilidade financeira”.

Preocupações europeias transpostas para a legislação nacional

Na ótica da governante, é reconhecido que os auditores estão incumbidos, por lei, de proceder à revisão legal das contas das entidades de interesse público para aumentar o nível de confiança do público nas demonstrações financeiras dessas entidades. Ora, a presente proposta de lei acolhe na ordem jurídica portuguesa as preocupações europeias nesta matéria e “estabelece regras que contribuem para o funcionamento ordenado dos mercados, melhorando a integridade e a eficiência das demonstrações financeiras”.

Aproveitou ainda para se reportar a algumas das recomendações feitas no âmbito da Comissão Parlamentar de Inquérito à gestão do banco e do grupo Espírito Santo. Adiantou a este propósito: “É necessário que todas as entidades e agentes relevantes contribuam para uma maior confiança, solidez e transparência no funcionamento das instituições bancárias e para uma redobrada atenção, particularmente no que respeita às funções de controlo interno, auditoria externa e atividades de supervisão.”

AGENDA FISCAL

JUNHO

Até ao dia 10

- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado** - Periodicidade Mensal - Entrega via Internet da declaração periódica relativa às operações realizadas no mês de abril e pagamento do respetivo imposto.
- **IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares** - Entrega da Declaração Mensal de Remunerações pelas entidades devedoras de rendimentos do trabalho dependente sujeitos a IRS, bem como os que se encontrem excluídos de tributação, para comunicação daqueles rendimentos e respetivas retenções de imposto, das deduções efetuadas relativamente a contribuições obrigatórias para regimes de proteção social e subsistemas legais de saúde e a quotizações sindicais, relativas ao mês anterior.

Até ao dia 15

- **IRS e IMT** - 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 atos ou contratos sujeitos a registo predial, das relações dos atos praticados no mês anterior, suscetíveis de produzir rendimentos, bem como a relação dos atos ou contratos sujeitos a IMT praticados no mês anterior.

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

- **IRC - Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas** - Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

- **IS - Imposto de 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.

Até ao dia 25

- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado** - Comunicação por transmissão eletrónica de dados 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.

NORMALIZAÇÃO CONTABILÍSTICA Alterações ao SNC

Foi publicado no dia 2 de junho o Decreto-Lei n.º 98/2015, que transpõe a Diretiva n.º 2013/34/UE, de 26 de junho de 2013, relativa às demonstrações financeiras anuais, às demonstrações financeiras consolidadas e aos relatórios conexos de certas formas de empresas, introduzindo alterações ao Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho e ao código das sociedades comerciais.

As alterações introduzidas reduzem as divulgações exigidas pelas normas contabilísticas e de relato financeiro, especialmente no que respeita às microentidades. São também acolhidas algumas das definições constantes da diretiva, e procede-se à alteração dos limites que definem as diferentes categorias de entidades.

Por outro lado, as disposições relativas às entidades do setor não lucrativo e às microentidades, até hoje constantes do Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9 de março, passam a estar incluídas no Decreto-Lei n.º 158/2009.

PRÁTICA FISCAL

AQUISIÇÃO DE VIATURA 9 LUGARES

Uma empresa que se encontra registada para efeitos fiscais com a atividade principal de “Organização de Atividades de Animação Turística” – CAE 93293 e com a atividade secundária de “Viticultura” – CAE 01210. Em sede de IVA encontra-se enquadrada no regime normal de tributação, com periodicidade trimestral. No início do ano de 2015 pretende adquirir uma viatura de 9 lugares para transporte de grupos de turistas para a sua quinta e em rotas turísticas. Qual o procedimento a ter em sede de IVA pela aquisição da viatura e relativamente

às suas respetivas despesas (gasóleo, manutenção, etc)?

Resposta do Assessor Fiscal:

Tratando-se de uma viatura para transporte de passageiros, desde que não tenha mais de nove lugares, com inclusão do condutor (viatura de turismo), e uma vez que se destina a ser usada na exploração da atividade do sujeito passivo (atividades de animação turística), as despesas mencionadas na alínea a) do n.º 1 do artigo 21.º (despesas relativas à aquisição, à utilização (manutenção), à transformação

e reparação), não são excluídas do direito à dedução do IVA, sendo, por conseguinte, dedutíveis. Essa exclusão, todavia, não abrange o disposto na alínea b) do mesmo número, relativamente a combustíveis que não sejam adquiridos para revenda, o que significa, que nas despesas vg. com gasóleo, o respectivo imposto é dedutível na proporção de 50%. De notar que o uso da viatura deve esgotar-se nos serviços de transporte de grupos de turistas prestados e facturados aos clientes, pelo que importa estabelecer um adequado critério de verificação da respectiva utilização.

FISCALIDADE**Bruxelas prepara alterações ao IRC**

A Comissão Europeia está a preparar um plano de alterações em sede de IRC. O objetivo é tornar este imposto mais justo e transparente. Uma das medidas consagradas será o IRC de base comum consolidada, no sentido de evitar os abusos a nível fiscal por parte das empresas, especialmente daquelas de maiores dimensões. A realidade é que se trata de um imposto que já não se adequa à atual realidade. A economia é global e digital, sendo que o imposto foi desenhado para outros tempos, muito diferentes dos atuais.



RUTE R. PINTO
Jurista da Ordem dos Técnicos
Oficiais de Contas

TOC e administrador judicial – incompatibilidade de funções

Numa conjuntura económica ainda dominada pela crise, existe uma onda crescente de opiniões no sentido de confiança na retoma económica. Não obstante esta visão otimista dos especialistas e os sinais de melhoria económica, os efeitos desta tão falada recuperação parecem tardar em fazer-se sentir no dia a dia das empresas e dos particulares. É facto assente que o tecido empresarial português sofreu dramaticamente com a crise económica e financeira mundial, cujos efeitos foram exponencialmente ampliados pelas medidas negociadas no programa de resgate financeiro a Portugal, o que empurrou inevitavelmente muitas empresas para uma situação económica precária e, em última análise, para a insolvência. Os processos judiciais de insolvência foram aumentando significativamente desde o primeiro trimestre de 2009, atingindo máximos históricos que apenas deram tréguas em 2014, ano em que pela primeira vez, nos últimos cinco anos, se inverteu a tendência e o número de empresas insolventes em Portugal recuou em termos anuais. Dados apresentados pela Companhia de Seguros de Crédito (COSEC) dão conta de que o número de empresas insolventes em Portugal aumentou 7% no primeiro trimestre de 2015 face ao período homólogo, pelo que, ainda que existam indicadores positivos a retoma económica tão almejada ainda demorará a fazer-se sentir.

A figura do administrador judicial

Com o aumento do número de processos judiciais de insolvência, a figura do administrador judicial passou a deter uma posição de destaque. Considerando que para aceder à profissão os candidatos terão de possuir habilitações ao nível do ensino superior em variadas áreas, nomeadamente Direito, Contabilidade, Auditoria, Finanças, Gestão de Empresas, Economia ou Solicitadoria e, que há bem pouco tempo foi lançado um concurso de recrutamento “urgente” e “extraordinário” para administradores judiciais, parece-nos importante esclarecer a questão da existência de eventual incompatibilidade entre o exercício da função de técnico oficial de contas e a função de administrador judicial, atendendo ao disposto no art.º 14º do Código deontológico dos técnicos oficiais de contas. O administrador judicial é a pessoa que está incumbida da fiscalização e orientação dos atos integrantes do

processo especial de revitalização, bem como da gestão ou liquidação da massa insolvente no âmbito do processo de insolvência conforme definido no n.º 1 do art.º 2º da Lei n.º 22/2013, de 26 de fevereiro, que aprovou o Estatuto do Administrador Judicial, doravante designado por EAJ. A remuneração do administrador judicial fica a cargo da massa insolvente, exceto nos casos especialmente previstos na lei, nomeadamente a insuficiência da massa, nomeação de mais do que um administrador para o processo em casos de especial complexidade, subestabelecimento em outro administrador judicial (vide arts. 22º e ss. do EAJ). Existe uma componente variável de remuneração em função do resultado da recuperação do devedor ou da liquidação da massa insolvente (vide n.º 2 do art.º 23º do EAJ).

Especificidade de funções do TOC

Dispõe o número 1 do art.º 14º do Código Deontológico dos técnicos oficiais de contas que “Existe incompatibilidade no exercício das funções dos técnicos oficiais de contas sempre a que a sua independência possa ser, direta ou indiretamente, afetada por interesses conflitantes”. E, continua no n.º 2, definindo que “Há conflito de interesses quando o técnico oficial de contas exerça qualquer função de fiscalização de contas em organismos da administração central, regional ou local ou quando integre o órgão de fiscalização de qualquer entidade pública ou privada”. Ora, dada a natureza e especificidade das funções do técnico oficial de contas, não poderá haver qualquer conflito de deveres ou interesses que ponham em causa o bom cumprimento dos deveres legais e estatutários e considera-se existir conflito de interesses quando se verifique, nomeadamente, a existência de uma relação financeira entre o TOC e a entidade a quem presta serviços, de modo a que, por efeito dessa relação, seja interessado direto no resultado da exploração, como acontece no caso concreto de acumular ambas as funções no processo de insolvência. Em conclusão, consideramos existir de facto incompatibilidade entre o exercício das funções de técnico oficial de contas de entidades para as quais também seja nomeado como administrador judicial nos respetivos processos de Insolvência, conforme definido no art.º 14º do Código Deontológico dos técnicos oficiais de contas.

Liberalização dos preços dos combustíveis sem efeitos práticos

A eliminação do regime de preços máximos de venda ao público dos combustíveis rodoviários – que se pensava ser o último passo para a completa liberalização do setor – por não ter correspondido a um movimento de baixa de preços na rede de postos de venda ao público situados na via pública, deu lugar a várias intervenções administrativas que burocratizaram as relações das empresas petrolíferas com as entidades públicas. O ideal seria que as mesmas se caracterizassem pela simplicidade.

CONTAS & IMPOSTOS

Regularizações dos adiantamentos podem ser efetuadas nas faturas que titulam as transmissões de bens ou prestações de serviços

O sujeito passivo pode, aquando da realização do funeral, emitir a fatura devida a final e, na mesma, regularizar o valor que o cliente adiantou.



Uma agência funerária (atividade isenta de IVA ao abrigo do n.º 26 do art.º 9.º do CIVA) pretende receber dos seus potenciais clientes adiantamentos por conta dos funerais. Aquando do recebimento, será emitida uma fatura de adiantamento por conta da prestação do serviço de funeral, sem especificar os itens (tipo de urna, véu, flores etc.), uma vez que nessa data tal não é ainda possível. O registo contabilístico é o seguinte: débito 12/crédito 218. No ano da realização do funeral, como a empresa não irá emitir a fatura, porque já o fez, apenas irá reconhecer o ganho: débito 218/crédito 72. Acontece que os familiares irão exigir uma fatura na data do funeral, para poderem apresentar junto da Segurança Social, a fim de obterem o respetivo subsídio. Poderá a empresa, na data da prestação de serviço, emitir uma nota de crédito alocada ao adiantamento e emitir nova fatura, agora sim, com a descrição de todos os itens que envolverão a prestação do serviço? Existirá outro procedimento para este tipo de casos?

As regularizações dos adiantamentos poderão ser efetuadas nas faturas definitivas que titulam as transmissões de bens ou prestações de serviços, ou poderá ser efetuado o procedimento de anulação da fatura de adiantamento através de nota de crédito, e emissão de nova fatura. Ambos os procedimentos são legais, desde que o resultado obtido reflita a natureza das operações efetuadas. Assim, se a prestação de serviços, por exemplo, referente à realização do funeral foi de mil euros e o cliente já tinha adiantado cem euros, resulta que o sujeito passivo poderá emitir uma nota de crédito para regularizar a fatura de adiantamento anteriormente emitida. E, em simultâneo, poderá emitir a fatura que efetivamente

titula a prestação de serviços de realização do funeral. Os movimentos contabilísticos poderão ser os seguintes:

- Débito: conta 218 (Adiantamentos de clientes) 100 euros
- Crédito: conta 21 (Clientes) 100 euros (pela regularização da fatura de adiantamento n.º “y”).
- e
- Débito: conta 21 (Clientes) 1 000
- Crédito: conta 72 (Prestações de serviços) 1 000 (aquando da faturação do funeral ao cliente – emissão de fatura “z”).

Por outro lado, o sujeito passivo poderá, aquando da realização do funeral, emitir a fatura devida a final e na mesma regularizar o valor que o cliente adiantou. Assim, a fatura deverá incluir as seguintes referências:

- Prestação de serviços: 1 000 euros
 - Adiantamento fatura n.º “y” (100 euros)
 - Valor total da fatura n.º “z” 900 euros
- Os registos contabilísticos seriam:
- Débito: conta 21 (Clientes) 1 000 euros
 - Crédito: conta 72 (Prestações de serviços) 1 000 euros
 - Débito: conta 218 100 euros
 - Crédito: conta 21 clientes 100 euros (fatura n.º “z” – relativamente ao serviço de realização do funeral, com regularização do adiantamento).

Saliente-se que neste tipo de operações não há lugar a IVA, em virtude da isenção do n.º 26 do artigo 9.º do CIVA. Mas se a operação desse lugar a liquidação de IVA, aquando da emissão da fatura definitiva, pela regularização da fatura de adiantamento teria de se abater à conta de IVA liquidado o valor do IVA do adiantamento.

INFORMAÇÃO ELABORADA PELA ORDEM DOS TÉCNICOS OFICIAIS DE CONTAS, EM CONFORMIDADE COM O NOVO ACORDO ORTOGRÁFICO

Ciclo de Conferências

PDR2020 e Empreendedorismo Agrícola

21	/05	Coimbra	Pequenos Frutos: uma bolha ou um futuro? Auditório da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional Centro
26	/06	Vila Real	Qual o futuro da agricultura para Trás-os-Montes? Aula Magna (UTAD)
24	/07	Santarém	Produtores Agrícolas: ou são organizados ou são derrotados!
16	/09	Beja	Alqueva: a espinha dorsal da agricultura portuguesa
18	/11	Lisboa	Reserva Estratégica Alimentar: um conceito estratégico para a economia portuguesa

Informações | Inscrições
<http://conferenciasve.pt/>



Organização:

VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL

AgroVida

Patrocinadores:

 **Santander Totta**

AQUAGRI
IRRIGATION MANAGEMENT • SINCE 1988

SGS

 **REPSOL**

FISCALIDADE

ORDEM DOS MÉDICOS DENTISTAS CONTESTA INTERPRETAÇÃO DA AUTORIDADE TRIBUTÁRIA

Fisco aplica taxa máxima de IVA nos implantes dentários

A Autoridade Tributária cobra aos distribuidores e médicos dentistas taxas de IVA diferentes se os implantes dentários e as próteses dentárias forem adquiridos e aplicados completos ou em partes. Se um médico dentista colocar num doente um implante completo, a taxa de IVA cobrada pelo fisco é de 6%, mas se o implante for colocado, como é frequentemente indicado, por partes, há peças que são taxadas a 23%.

O bastonário da Ordem dos Médicos Dentistas (OMD), Orlando Monteiro da Silva, deixa um exemplo: "É um absurdo que se o implante, as peças de conexão e o dente artificial forem colocadas ao mesmo tempo pagam IVA de 6%. Se for colocado, como é frequentemente indicado, por partes, todas as peças são taxadas a 23%".

É uma situação que se arrasta apesar das denúncias, pareceres e

queixas que têm sido remetidas à Autoridade Tributária pela Ordem dos Médicos Dentistas, INFARMED e até deputados.

Face à intransigência do Fisco, algumas empresas têm recorrido a tribunais arbitrais e a primeira sentença conhecida é favorável à aplicação da taxa mínima de IVA. Ainda assim, a Autoridade Tributária mantém a cobrança de taxas de IVA diferentes, sendo que nem sempre tem sido este o entendimento do Fisco, que no passado teve interpretações contraditórias sobre a matéria.

Por lei, são considerados dispositivos médicos implantáveis os dispositivos destinados a ser introduzidos total ou parcialmente no corpo humano, mediante uma intervenção cirúrgica e a ser conservado no local, após a intervenção, por um período não inferior a 30 dias, independentemente de a sua colocação

ser feita em um único ou vários tratamentos.

Para o Bastonário da OMD, Orlando Monteiro da Silva, esta é "uma situação inaceitável, em que o fisco atua de forma prepotente, arbitrária e ilegal, ignorando todas as queixas e pareceres que demonstram o abuso que está a ser cometido pelos inspetores tributários. A lei é clara e transparente e todos os dispositivos médicos pagam taxa reduzida de IVA, mas é ignorada pela Autoridade Tributária, que em vez de cumprir a lei aproveita para arrecadar mais impostos, de uma forma totalmente autista".

Em causa estão milhões de euros que anualmente entram nos cofres das Finanças penalizando empresas e consultórios, repercutindo-se e penalizando necessariamente os doentes nos preços destes dispositivos médicos essenciais.



Apesar de uma decisão contrária do Tribunal Arbitral, o Fisco aplica a taxa máxima de IVA na aplicação de implantes dentários.

Orlando Monteiro da Silva apela "ao Governo, em especial ao Ministério das Finanças, que ponha fim a este abuso da Autoridade Tributária" e lembra que "os dispositivos médicos na medicina dentária são essenciais para os doentes, num país em que grande

parte da população tem falta de dentes, sendo inadmissível que sejam cobrados à taxa máxima de IVA, tão inadmissível como a taxa mínima de 6% nas bebidas, refrigerantes açucarados, e a taxa máxima de 23% seja aplicada a pastas dentífricas com flúor".

PUB

3 SOLUÇÕES PARA O SEU VERÃO.

Saiba mais em holmesplace.pt

HOLMES PLACE

FITNESS | NUTRIÇÃO | SPA

ASSOCIATIVISMO

Edifício Liberdade 225 vendido a institucional

O edifício Liberdade 225, localizado na principal artéria de Lisboa, acaba de ser vendido a um investidor institucional português, anunciaram as consultoras imobiliárias JLL e Worx. O imóvel, reabilitado há menos de dois anos, oferece espaços de escritórios com disponibilidade imediata.



“A fraude tem um impacto avassalador nas empresas”



Aurora Teixeira, docente da FEP, fala à “Vida Económica” da corrupção e do peso que tem anualmente no panorama económico europeu: cerca de 120 mil milhões de euros.

“A corrupção está intimamente ligada à fraude, que afeta diretamente as empresas”. E estas “estão cada vez mais alerta para o impacto financeiro – e não só, também económico, de longo prazo – da fraude” e, por isso mesmo, “interessadas em combatê-la”.

Quem o diz é Aurora Teixeira, presidente da Comissão Organizadora da 3ª Conferência de Perceção Interdisciplinar da Fraude e Corrupção, que este ano vai debater ‘Os Custos do Crime Económico’, em entrevista à “Vida Económica”.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

“A fraude tem um impacto avassalador nas empresas”. E estas estão conscientes do impacto que, por exemplo, episódios de fraude organizacional como o do BES/ GES criam nos colaboradores, nomeadamente na sua produtividade. E que “pode pôr em causa a sua atividade económica”.

“Não se trata meramente de um impacto contabilístico e financeiro”, diz a docente da FEP. Aliás, “se olharmos para o caso BES, em termos organizacionais podemos ver isso”, uma vez que “a sua produtiva-

de decaiu pelo facto de os colaboradores estarem a ser constantemente enxovalhados, porque são a face visível do banco”. E isso leva a que tenham de “criar forças para responder aos novos desafios” derivados do problema. Por isso, a fraude organizacional não só tem um impacto económico e na produtividade, como, por consequência, “ao nível da competitividade das empresas, porque possivelmente os seus clientes vão diversificar para outras empresas” e isso reflete-se negativamente no seu posicionamento no mercado.

Aliás, diz a docente da FEP, o OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude, de que faz parte, “desde 2012 que organiza conferências temáticas, envolvendo pessoas ligadas à Economia e a todos os quadrantes: do Jornalismo ao Direito, à Sociologia, à Criminologia e à Informática (por causa do ciber-crime), de modo a que os investigadores venham trocar experiências e possamos obter mais e melhor informação sobre estes fenómenos”. Fenómenos em relação aos quais, “apesar de existirem estimativas quanto à sua magnitude e impacto, há ainda muito a fazer para chegar a números mais rigorosos e também às implicações na vida de todos nós”.

“A Justiça tem sido sempre muito lenta”

A “Vida Económica” questionou ainda a docente da FEP sobre o relatório europeu de anticorrupção de 2014, que evidencia o peso que a corrupção tem anualmente no panorama económico europeu: cerca de 120 mil milhões de euros. E perguntou-lhe se há dados em relação a Portugal.

A resposta foi pronta: “estes são números conservadores”, começa por dizer, explicando que “há rankings que nos dizem que Portugal está mais ou menos a meio da tabela”, embora “a maior parte deles” sejam “feitos com base em perceções, ou seja, com base no que as pessoas dos países pensam sobre a corrupção”.

“O que há em Portugal – e que tem sido feito pelo meu colega Óscar Afonso, presidente do OBEGEF –, são estimativas relativamente à economia subterrânea, que também acaba por ser um indicador”, acrescenta Aurora Teixeira. E explica que, nos 120 mil milhões de euros citados no estudo, está “o crime económico no seu conjunto e, dentro deste, uma componente que tem a ver com o suborno, a corrupção, o ciberci-

me, a utilização indevida de fundos, etc.”.

Questionada ainda sobre como é que tem sido o desempenho da Justiça no julgamento destes casos, a docente da FEP não hesita: “a Justiça tem sido sempre muito lenta. Demora muitos anos a apurar responsabilidades”, diz. Tanto mais porque, “nestes casos em que a prova é muito débil e não há evidências que possam ser apresentadas em tribunal, apesar de existirem indícios, eles são muito difíceis de provar. E, regra geral, no fim conclui-se que não há suficiente prova para julgar”. Além de que, conclui, “não temos na Justiça recursos suficientes, capazes, especializados, dirigidos a este tipo de crime”. Já “começa a haver essa sensibilidade, mas ainda estamos numa fase embrionária”.

PUB

VidaEconómica
TABLET ASUS MEMO PAD 7"
€ 99,00*

* preço sem IVA. Campanha reservada a assinantes Vida Económica.

Compre já!

Não perca esta oportunidade única de poder ler as suas publicações Vida Económica num tablet ASUS MeMO Pad 7"

Agora com o preço irresistível de €99,00*

Receba ainda como oferta

Códigos
9 códigos formato digital no valor de €26,91

eBooks
2 ebooks à sua escolha (oferta até €35,65)

Pontos
€9,90 em pontos com vida para utilizar na livraria online

Poupança total superior a €100
poderá utilizar os seus pontos com vida em qualquer compra futura, nomeadamente na capa do seu tablet (no valor de €15,99)

Compre já em <http://livraria.vidaeconomica.pt>
encomendas@vidaeconomica.pt ☎ **223 399 400**

ASSOCIATIVISMO**AICCOPN “chumba” nova Lei dos Alvarás**

A AICCOPN – Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas, considera que a nova Lei dos Alvarás, esta semana publicada, não correspondeu às preocupações manifestadas para as consequências que a mesma poderá desencadear, fruto da “desregulação e da maior incerteza e insegurança que introduz, sobretudo, nas obras particulares”.

NERSANT lança cluster de regeneração urbana

A NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém formalizou a criação do cluster de regeneração urbana para a região, durante a sessão-debate “O Futuro da Regeneração Urbana no Ribatejo”. Neste encontro a NERSANT assinou dois protocolos: um com a Câmara Municipal de Santarém e a Santa Casa da Misericórdia de Santarém e outro com a Santa Casa da Misericórdia de Tomar. A estes dois protocolos juntar-se-á, em breve, o Montepio Geral.

JOSÉ DE MATOS, SECRETÁRIO-GERAL DA APCMC CONSIDERA

“Prolongar o período de transição da lei das rendas terá consequências na reabilitação e no arrendamento”

ELISABETE SOARES
elisabetsouares@vidaeconomica.pt

O prolongamento do período de transição da atual lei das rendas, que limitou as atualizações dos contratos de arrendamento das famílias com menores rendimentos, sugerida recentemente por António Costa, secretário-geral do PS, teria consequências graves para a renovação dos centros das cidades.

Em entrevista à Vida Económica, José de Matos, secretário-geral da APCMC – Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção, considera que, “a consequência imediata seria, certamente, a da desvalorização dos imóveis afetados e a perda de rendimentos dos seus proprietários, adiando eventuais obras de reabilitação”. Contudo, “no plano mais geral das cidades, é difícil antecipar o impacto concreto de uma tal medida, mas podemos admitir que, para além de atrasar o processo de reabilitação de um vasto conjunto de prédios antigos, teria consequências negativas para o mercado de arrendamento, porquanto iria afetar a confiança dos investidores na estabilidade do regime legal, retraindo a oferta e fazendo aumentar o prémio de risco, o mesmo é dizer, as rendas”, alerta.

Não me parece, acrescenta José de Matos, “que possa justificar-se uma medida deste género com motivações genéricas de ordem social”. Isto, porque o apoio e a proteção devem ser dispensados a quem deles efetivamente precisa e quem tem essa obrigação é o Estado e não os privados.

Na sua opinião, “nos últimos anos, o enorme crescimento das receitas prove-



Os apoios e proteção de quem precisa devem ser prestados pelo Estado, defende José de Matos, secretário-geral da APCMC.

nientes, quer do IRS (arrendamento), quer, sobretudo, do IMI, para não falar do crescimento recente das receitas do IMT, foi, certamente, muito maior do que aquilo que poderá ser necessário para fazer face a eventuais encargos com o apoio a inquilinos carenciados”. Assim, alerta, utilizar a linguagem do social para manter privilégios injustificados para uns quantos e impor sacrifícios aos demais é que não é aceitável.

A lei das rendas, que entrou em vigor em finais de 2012, criou um regime de transi-

ção de cinco anos, no arrendamento habitacional, em que o aumento das rendas foi limitado para famílias que alegassem carência económica. No arrendamento comercial, o período de transição é atualmente de oito anos e beneficia as pequenas e microempresas.

Apoios no Portugal 2020

Na opinião de José de Matos, “o principal está feito, seja ao nível do ordenamento

do território, seja do regime legal do arrendamento, seja do regime legal da reabilitação, seja, inclusive, no domínio dos apoios financeiros e de alguns incentivos fiscais, apesar de no domínio da fiscalidade subsistirem ainda algumas correções a fazer”. Assim, destaca, é neste cenário que os novos apoios financeiros previstos no Portugal 2020 poderão dar um impulso considerável. “Estas coisas levam algum tempo a pôr em marcha, mas esperamos que a partir do início de 2016, o mais tardar, já haja linhas de apoio no terreno”.

Contudo, alerta que “não devemos esperar milagres. Os rendimentos dos portugueses são baixos e o custo das habitações, na sequência das políticas erradas seguidas no passado recente, são ainda relativamente elevados. Para haver reabilitação tem que haver perspectivas de lucros ou de valorização dos ativos. Isto é o mercado a funcionar”.

A nova estratégia nacional para o setor da habitação e os apoios e instrumentos financeiros previstos para dinamizar a reabilitação e a melhoria da eficiência energética dos edifícios será um dos pontos em destaque no 18º Congresso Nacional da APCMC que, amanhã, se realiza em Viana do Castelo. “Neste momento, em que, ao nível dos negócios, o pior já terá ficado para trás, é importante ganhar uma perspetiva de futuro e identificar aqueles que serão os principais fatores que condicionarão a nossa atividade no ciclo que já se iniciou, bem como as ferramentas e as parcerias que estarão disponíveis para as empresas”, destaca José de Matos.

ENTRE 18 E 20 DE JUNHO, NA CIDADE DO PORTO

AIMMP promove a iniciativa “Dias da Madeira e do Mobiliário”

A AIMMP – Associação das Indústrias da Madeira e do Mobiliário de Portugal – vai promover entre 18 e 20 de junho próximos na cidade do Porto – onde está localizada a sua sede – uma grande iniciativa denominada “Dias da Madeira e do Mobiliário”, que trará não só notoriedade ao sector

mas que também tem subjacente todo um conceito de informação, divulgação e de incentivo ao uso da madeira.

Quatro eventos integrarão esta iniciativa. Desde logo o 5º Congresso da Madeira e do Mobiliário – AIMMP, que ocorrerá

no dia 20 de junho no Palácio do Bolhão no Porto, sob o lema “Viver como Madeira”, e permitirá debater em mesas redondas questões essenciais e algumas transversais como, por exemplo “A floresta e as suas indústrias” e “O financiamento às exportações e a internacionalização das empresas”. Este 5º Congresso, segundo a AIMMP, será também um momento de afirmação da inquestionável importância da fileira da madeira de pinho no âmbito da economia nacional.

Por sua vez no dia 19 de junho, à tarde, decorrerá também no Palácio do Bolhão

no Porto a cerimónia da entrega do Prémio Nacional de Arquitetura em Madeira – PNAM 15. Este evento tem o Alto patrocínio do Presidente da República e das Câmaras Municipais do Porto, de Paredes e de Paços de Ferreira, entre outros.

De referir que entre 19 e 22 de junho estarão visitáveis, também no Palácio do Bolhão, a Exposição “Art on Chats” de Paredes e “Objetos de Arte em Madeira” de Paços de Ferreira.

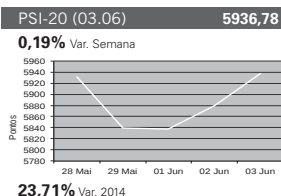
Aproveitando a organização destes “Dias da Madeira e do Mobiliário” a AIMMP promove as Reuniões do “Board” de

duas importantes instituições internacionais, de que aliás a AIMMP é membro. Uma delas é a EFIC – European Furniture Industries Confederation, a outra é a EPAL – European Pallet Association.

Nesta reunião do “Board” estarão presentes os membros de todos os Comitês Nacionais EPAL e serão abordados temas de interesse para cada Comité bem como será aprovado o Relatório e Contas relativo a 2014 e apresentado o Relatório e Orçamento para 2015.

A.M.

MERCADOS



Dow Jones 3/Jun 18082,04	DAX 3/Jun 11419,62
Var Sem -0,39%	Var Sem -2,99%
Var 2014 1,52%	Var 2014 16,46%
Nasdaq 3/Jun 5097,227	CAC40 3/Jun 5034,172
Var Sem -0,16%	Var Sem -2,86%
Var 2014 7,65%	Var 2014 17,82%
IBEX 35 3/Jun 11262,80	
Var Sem -1,47%	
Var 2014 9,57%	

COLABORAÇÃO: BANCO POPULAR

INCUMPRIMENTO NAS PME ULTRAPASSA 18% E CONDICIONA NOVOS FINANCIAMENTOS

Crédito às empresas continua a diminuir

Menos crédito bancário às empresas e aos particulares e maior incumprimento no crédito concedido é o cenário dos dados mais recentes do Banco de Portugal. De acordo com o Boletim Estatístico de maio, a carteira de crédito continua a contrair em todos os segmentos e o crédito vencido está a aumentar. No caso das PME, o crédito vencido ultrapassou pela primeira vez os 18% do total da carteira, evidenciando a falta de liquidez de uma grande parte das empresas.

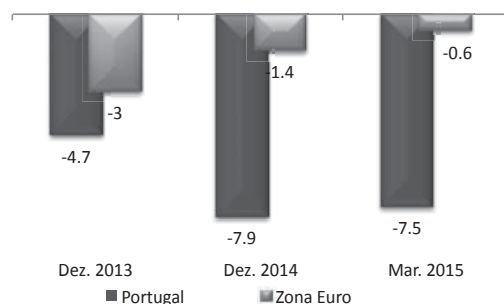
JOÃO LUÍS DE SOUSA
jlsousa@vidaeconomica.pt

AQUILES PINTO
aquilespinto@vidaeconomica.pt

A manter-se esta tendência, será difícil haver uma recuperação sustentada do investimento e do consumo. O FMI tem alertado para a necessidade de se fazer em Portugal uma reestruturação da dívida das empresas, mas essa recomendação não está para já a ser seguida.

Com o crédito a contrair, as empresas vão ter dificuldade

Crédito a empresas quebra mais em Portugal (Valores em percentagem)



Taxa de variação anual

Fonte: Boletim estatístico do Banco de Portugal, maio 2015

PME pagam taxa de juro média de 4,49%

crescente em fazer face aos seus compromissos perante os fornecedores e perante a banca, podendo haver uma espiral negativa. Em comparação com a zona Euro, a situação em Portugal é mais difícil e a recuperação parece mais distante.

Apesar de a zona Euro revelar alguma contração no crédito às empresas, a quebra em Portugal

é muito superior. Enquanto na zona Euro a quebra tem vindo a diminuir e não foi além de -0,6% em passado, em Portugal está em -7,5%, ou seja, 12 vezes mais (ver quadro).

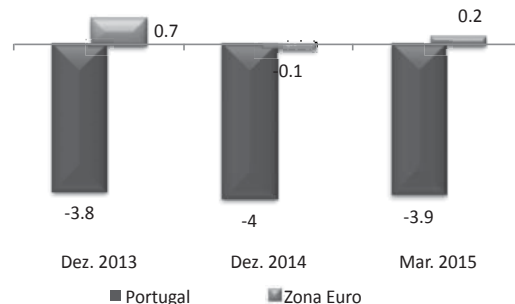
O cenário é semelhante no crédito à habitação com uma quebra de 3,9% em Portugal e uma subida de 0,2% na Zona Euro (ver quadro).

PME com taxa média de 4,49%

A taxa de juro média no crédito às PME (financiamentos até um milhão de euros) tem vindo a diminuir.

De acordo com o Banco de Portugal, em março de 2015 foi de 4,49%, depois de ter atingido um pico de quase 8% em 2011, quando começou a operação de resgate a Portugal.

Crédito à habitação recupera na zona Euro (Valores em percentagem)



Ainda assim, a taxa média atual de 4,49% é elevada, já que na zona Euro as PME pagaram uma taxa de juro de 2,90%.

No caso do crédito à habitação, a diferença entre Portugal e a zona Euro não é tão grande. As famílias portuguesas têm uma taxa média de 2,73%, contra 2,31% na zona Euro.

Na remuneração dos depósitos bancários os portugueses estão quase em igualdade com os cidadãos europeus, ao obter uma taxa média de 0,93% ao ano contra 0,91% pagos pelos bancos da zona Euro.

Incumprimento das PME em 18,4%

O crédito às PME tem vindo a reduzir de forma acentuada. Entre dezembro de 2013 e dezembro de 2014 o corte na car-

teira de crédito às PME rondou os 3750 milhões de euros.

Entre final de dezembro e final de abril de 2014 o corte ultrapassou os 600 milhões de euros. Conforme referimos, a diminuição da carteira é acompanhada pela subida do incumprimento que nas PME apresenta os números mais preocupantes: 18,4% do total da carteira está vencido há mais de 30 dias e 31% das empresas têm prestações à banca em atraso.

A situação agravou-se, apesar da saída limpa do programa de ajuda externa. Em abril de 2014, o crédito vencido há mais de 30 dias nas PME era de 16,9%.

No caso do crédito à habitação, a taxa de incumprimento também aumentou nos últimos 12 meses, passando de 2,6% para 2,9%.

Bancos esperam melhoria no segundo semestre

O incumprimento bancário ainda não está a diminuir em Portugal, mas o cenário deve começar a melhorar na segunda metade do ano, de acordo com os bancos que responderam a questões da "Vida Económica". "A recuperação da atividade económica em curso na economia portuguesa, que se tem vindo também a traduzir em alguma melhoria da situação do mercado laboral (apesar do agravamento do desemprego observado no quarto trimestre de 2014 e no primeiro trimestre de 2015), deverá traduzir-se, a médio prazo, numa redução do crédito malparado, tanto ao nível das empresas como dos particulares", indicou à "Vida Económica" o economista-chefe do Montepio, Rui Bernardes Serra.

"Neste momento as carteiras de crédito estão ainda a refletir o efeito do período mais agudo da crise. Esperamos que a partir do segundo semestre esta tendência se inverta", indicou-nos fonte do Crédito Agrícola.

O economista-chefe do Montepio recorda que o incumprimento bancário, sobretudo entre os particulares, tende a acompanhar a taxa de desemprego, ainda que com algum desfasamento. "A taxa de desemprego atingiu um pico no início de 2013, tendo

então encetado uma trajetória descendente (ainda que, como referido, pontualmente interrompida no final do ano passado e início deste ano), pelo que até seria expectável que a inversão no incumprimento tivesse começado mais cedo. No entanto, a grande recessão internacional de 2008/09 e depois o programa de ajustamento da economia portuguesa com a entrada da "troika", conduziram a economia a um período recessivo sem precedentes na história moderna da economia nacional, que levou a taxa de desemprego a atingir máximos históricos e à redução dos salários, que, mesmo com a saída da recessão, estão a evoluir muito moderadamente no setor privado. Muitas famílias que, não tendo sofrido com o desemprego, poderiam também estar com níveis de endividamento muito elevados, a redução do rendimento disponível nos últimos anos pode ter sido suficiente para as colocar numa situação de incumprimento", indica Rui Bernardes Serra.

"Esperamos que, este ano, se assista a uma redução do incumprimento, em paralelo com a aceleração esperada para a atividade económica, mas também em resultado de as taxas de juro no mercado monetário (Euribor) estarem perto de zero, e nos

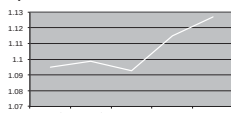
prazos mais curtos, mesmo com valores negativos, a que acresce a redução da fatura energética, devido à redução do preço do petróleo", prevê o economista-chefe do Montepio.

Condições para não se repetir nível de incumprimento

"A presente evolução dos indicadores macroeconómicos que mais induzem o comportamento creditício das empresas e de particulares, tais como as exportações, o consumo interno e o desemprego, deverão suportar uma redução gradual dos níveis de incumprimento", disse à "Vida Económica" fonte do Barclays Portugal.

"Consideramos igualmente que a dimensão de devedores que nos últimos anos já foram afetados por dificuldades de cumprimento, mais pontuais ou permanentes, bem como o esforço que tem sido desenvolvido pela generalidade das empresas e particulares em reduzir os seus níveis de endividamento, ajudarão a que os rácios de crédito em mora futuros não repitam os valores históricos que observámos", acrescenta.

MERCADOS

EURODÓLAR (03.06) **1,1269****3,35%** Var. Semana**-6,85%** Var. 2014**Euro/Libra 3/Jun.....0,7343**

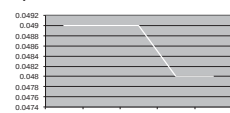
Var Sem-0,56%

Var 20142,97%

Euro/lene 3/Jun....139,8910

Var Sem-0,66%

Var 201415,64%

EURIBOR 6M (03.06) 0,0480**-0,001%** Var. Semana**-1,176%** Var. 2014**Euribor 3M 3/Jun.....-0,0140**

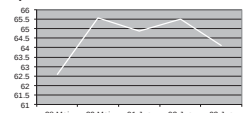
Var Abs Sem-0,001

Var 2014-1,015

Euribor 1Y 3/Jun..... 0,1600

Var Abs Sem0,001

Var 2014-1,344

PETRÓLEO BRENT (03.06) 64,09**3,29%** Var. Semana**11,81%** Var. 2014**Ouro 3/Jun 1190,26**

Var Sem0,20%

Var 20140,47%

Prata 3/Jun.....16,62

Var Sem-0,53%

Var 20145,82%

COLABORAÇÃO: BANCO POPULAR

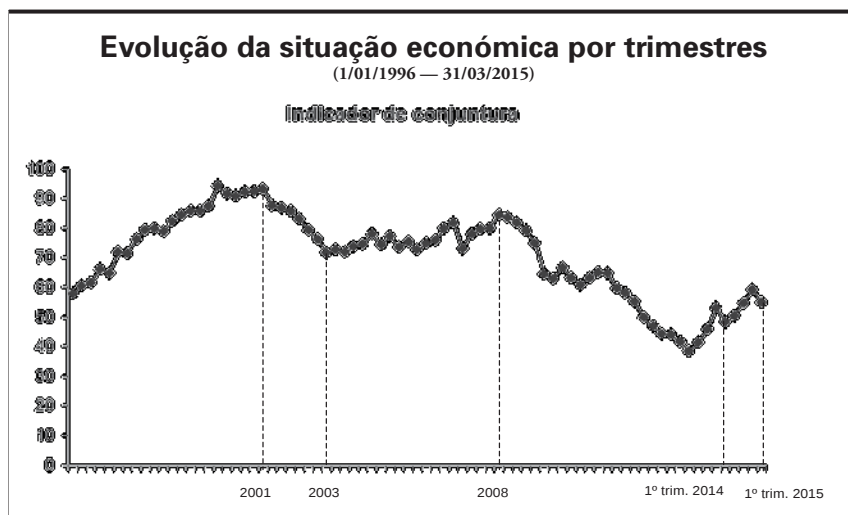
INDICADOR FEUC/VE REVELA

Recuperação económica continua frágil

JOÃO VERÍSSIMO LISBOA
MÁRIO GOMES AUGUSTO

O crescimento do PIB não compensa a acção conjunta do crescimento do desemprego, a quebra nas vendas a retalho e a diminuição das vendas de viaturas comerciais – revela o indicador Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra/Vida Económica.

Apesar de se ter observado um crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) no primeiro trimestre de 2015, a actividade económica, na sua globalidade, regista uma evolução desfavorável neste período, quando comparado com o trimestre anterior, a avaliar pelo indicador composto (FEUC/Vida Económica) que temos vindo a construir nestes últimos dois anos e meio. Este indicador é construído com base na opinião de oito economistas de reconhecido prestígio e nas séries estatísticas definitivas disponibilizadas pelo INE e Banco Portugal relativas ao PIB, taxa de desemprego, índice 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 Fi-



gura 1 mostra a evolução deste indicador desde 1996 até ao 1.º trimestre de 2015.

Da análise da Figura 1 observamos uma quebra no crescimento da actividade económica a partir do ano 2001, que se prolonga até 2003, e a sua estagnação até ao 3.º trimestre de 2007. Depois de se observar um crescimento contínuo do indicador a partir do 2.º trimestre de 2013, apenas interrompido no 1.º tri-

mestre de 2014, o indicador da actividade económica no 1.º trimestre de 2015 volta a apresentar um valor inferior ao do 4.º trimestre de 2014 (-7,28%), apesar de se ter verificado neste período um crescimento do PIB. Repare-

-se, todavia, que apesar deste decréscimo, o indicador no 1.º trimestre de 2015 regista uma evolução favorável em relação ao trimestre homólogo do ano anterior (13,85%) (vide Quadro 1). Para esta evolução des-

favorável registada no indicador em relação ao trimestre anterior contribuiu, fundamentalmente, o índice de vendas a retalho, a venda de viaturas comerciais pesadas, a evolução da taxa de desemprego e, ainda, embora com menor força, o indicador de sentimento económico. A evolução negativa destas quatro variáveis, não foi anulada pelo crescimento do PIB, do investimento e do índice das vendas de cimento, dando assim origem à diminuição do indicador composto por nós utilizado para medir a evolução da actividade económica como um todo.

Já em relação ao trimestre homólogo do ano anterior regista-se uma evolução bastante favorável no indicador, observando-se um contributo positivo de todas as séries estatísticas utilizadas na sua construção. Em face desta evolução, aguardemos com expectativa o comportamento deste indicador no próximo trimestre para podermos confirmar se a evolução positiva que temos vindo a observar se mantém nos próximos trimestres.

Quadro 1: Análise comparativa

Valor do indicador			Variação (%)	
1.º trimestre de 2015	4.º trimestre de 2014	Trimestre homólogo do ano anterior	Em relação ao trimestre anterior	Em relação ao trimestre homólogo do ano anterior
54,99	59,31	48,30	7,28	13,85

Especulação

**PEDRO ARROJA**

Presidente, Associação Humanitária

"Um Lugar para o Joãozinho"

Crianças

Celebrou-se esta semana o Dia Mundial da Criança.

As crianças têm estado na ordem do dia por várias razões. Uma delas é a falta delas. Dados publicados este ano pelo INE mostram que a taxa de natalidade em Portugal continua a cair e está agora a mínimos históricos.

O Governo encomendou um estudo para recomendar medidas para a natalidade e a Assembleia da República tem discutido o assunto com alguma frequência e aprovado algumas medidas no mesmo sentido. Trata-se da chamada política de natalidade. As medidas não são originais e quase sempre uma cópia daquilo que tem vindo a ser adoptado nos países do norte da Europa. São sobretudo medidas de carácter laboral e fiscal que visam encorajar os casais a ter filhos.

Por detrás da política de natalidade está a preocupação central com a sustentabilidade do sistema de segurança social. Se não

nascem mais crianças, quem é que nos vai pagar daqui por alguns anos as pensões de reforma que nós estabelecemos para nós próprios? E quem vai pagar a Dívida Pública de 130% do PIB? E a Dívida Externa? Os países do Norte da Europa (e da América do Norte), com uma cultura diferente da nossa, têm resolvido o problema da sustentabilidade da Segurança Social e, mais geralmente, do Estado Social pela via da imigração, tanto ou mais do que pela via do aumento da natalidade. Estes são países em que a imigração faz parte da sua cultura. É diferente nos países católicos do sul da Europa. Portugal não é um país de imigração. Portugal é um país de emigração, como todos os países católicos do sul da Europa. Os suecos, os finlandeses, os alemães ou os suíços, como regra, não emigram. Mas os portugueses, os italianos, os espanhóis, os latino-americanos, emigram. Na realidade, não conseguiriam manter a sua cultura católica (universal) se

não emigrassem.

Esta diferença cultural permite sustentar o estado social nos países do norte da Europa, mas não o permite sustentar nos países do sul, como Portugal. Nos países do norte, o estado social mantém-se pela via da imigração e das políticas de natalidade. Nos países do sul, não há imigração e as políticas de natalidade, mesmo quando bem imitadas a partir dos exemplos do norte, nunca serão tão eficazes.

Um criança portuguesa nascida sob o efeito das políticas de natalidade, quando chegar à idade da razão, e se der conta que a quiseram neste mundo para pagar as pensões de reforma da geração de seus pais, e as dívidas que a geração anterior deixou, a primeira coisa que faz é emigrar. Na realidade, é por isso que os jovens portugueses, mesmo os mais qualificados, já estão a emigrar. A cultura portuguesa não aceita que sejam os homens a estabelecer um plano de vida para aqueles que estão para nascer e, muito

menos, que esse plano implique colocar um fardo sobre a vida das crianças logo à nascença, como é o de virem ao mundo para pagar as pensões de reforma dos mais velhos e as dívidas que eles irresponsavelmente deixaram neste mundo.

Na nossa cultura, o único plano de vida que é lícito estabelecer para as crianças é o Plano de Deus, que é o Plano do Bem. Neste Plano, é lícito deixar-lhes bens, mas não é lícito deixar-lhes males, como dívidas ou outros encargos para os quais elas não foram vistas nem achadas.

Nesta cultura, então, a maneira de aumentar a natalidade é uma boa governação que deixe bens, e não dívidas, àqueles que vêm ao mundo de novo. Neste ambiente, os casais, e as mulheres portuguesas, em particular, vão voltar de novo a querer ter filhos, porque eles serão recebidos no mundo com um legado, e não com um ónus.

POR INDICAÇÃO DO AUTOR, ESTE ARTIGO NÃO SEGUE AINDA O NOVO ACORDO ORTOGRÁFICO

Deutsche Bank multado por ocultação de perdas

As autoridades norte-americanas aplicaram uma multa de 55 milhões de dólares ao Deutsche Bank. A instituição acordou pagar a coima para encerrar uma investigação relativa à ocultação de perdas nas suas contas, num valor superior a 1,5 mil milhões de dólares, durante a crise financeira. O DB terá sobrevalorizado a sua carteira de ativos derivados, tendo adquirido seguros abaixo do valor real e que não atualizou durante o período de crise.

Seminários GoBulling disponíveis online

A GoBulling – Banco Carregosa Online organiza, habitualmente, com periodicidade mensal, seminários para clientes de negociação no mercado de capitais. Os vídeos desses webinars estão disponíveis online e podem ser vistos a qualquer hora, em qualquer lugar, por quem pretenda relembrar ou aprender alguns conceitos: <https://www.bancocarregosa.com/gobulling/pt/informacao/educacional/seminarios-online/>.

Portugueses consideram que situação financeira piorou nos últimos cinco anos

O Observador Cetelem revela que 74% dos portugueses consideram que a situação financeira do seu agregado familiar piorou, comparada com a situação vivida há cinco anos. Uma percentagem substancialmente acima da média europeia (52%) e que faz de Portugal o país onde os inquiridos têm a pior perceção da evolução da

sua situação financeira. Apenas 15% dos portugueses consideram que a situação melhorou desde 2009 (média europeia: 32%).

“Com o início do programa de ajustamento em 2011, os portugueses tiveram que lidar com um enorme aumento de impostos e com a eliminação de muitos benefícios para as famílias, o que

deu origem a uma deterioração do seu poder de compra”, explica Diogo Lopes Pereira, diretor de marketing do Cetelem.

Metade dos europeus dizem estar pior

Apesar de a Europa estar a entrar numa fase de ligeiro crescimento, mais de um em cada dois

europeus acredita que a situação financeira do seu agregado familiar é menos favorável agora do que em 2009. Após a adoção das medidas de austeridade, dois terços dos espanhóis e dos italianos consideram que a sua situação financeira se degradou. Por outro lado, 40% dos alemães, britânicos e romenos consideram que estão melhores hoje do

que há cinco anos.

Quanto ao poder de compra, um quarto dos europeus estima não vir a ter nenhuma restrição nos próximos meses. Já no caso português, a maioria dos consumidores (79%) admite sentir algumas ou muitas restrições ao seu atual poder de compra e apenas 2% afirmam não ter quaisquer limitações.



JOÃO CARLOS PINTO
Trader da Golden Broker
www.goldenbroker.com

Seja um investidor e não um jogador

Na Golden Broker procuramos incutir aos nossos clientes o conceito de investimento e não o conceito de jogo ao explicarmos detalhadamente todos os riscos inerentes ao investimento como se fosse jogo, e o potencial risco de ruína. Desta forma, fazemos jus à nossa bandeira representada pela diferenciação no serviço prestado. Acreditamos, assim, que o sucesso no longo prazo dos nossos clientes é igualmente o sucesso da Golden Broker. Os investidores bem-sucedidos atuam mais como pessoas de negócios do que os jogadores. Os investidores gerem o risco, gerem a sua conta, seguem tendências, procuram padrões para comprar e vender, e trabalham para ganhar dinheiro e não pela excitação, tal como qualquer pessoa que tem um negócio. Existe uma grande diferença entre os vencedores e os perdedores nos mercados. Os investidores mais inexperientes tendem a fazer “all in” em investimentos que eles têm a certeza (pensam eles) que serão vencedores. Van Tharp, um dos formadores em mercados financeiros mais conceituado e um dos entrevistados do livro “Market Wizards” é um grande exemplo com o seu jogo educacional que mostra o verdadeiro poder do risco de ruína para investidores de uma forma que nunca esquecerão... Qualquer pessoa estará arruinada, mesmo com um modelo de investimento ganhador, se investir um montante muito elevado de

cada vez. Para ilustrar a importância da gestão do risco, Van Tharp tem participantes a jogar um jogo de simulação de investimentos. São simulados 50 investimentos retirando um quadrado de mármore de um saco 50 vezes. Cada mármore representa (e tem escrito) um investimento Ganhador ou Perdedor. Cada participante aposta antes de retirar do saco um mármore Ganhador ou Perdedor. 60% dos mármore dentro do saco são Ganhadores, por isso, se toda a gente investir o mesmo montante em cada investimento, serão vencedores. Mas nem todos saem vencedores, porque apostam de forma inconsistente em cada investimento. De forma surpreendente, ao jogarem este jogo, apenas 1/3 das pessoas são vencedoras. Dos 2/3 que perdem dinheiro, metade deles foram à ruína – num jogo com um modelo de expectativa positiva, as probabilidades eram a seu favor. Isto pode facilmente acontecer quando os investidores não gerem o risco e investem baseados no instinto e na emoção. Isto também mostra que a questão “Quanto capital arrisco em cada investimento?” é mais importante do que a questão “Que ativo devo transacionar e a que preço devo entrar?”. Van Tharp tinha dois mármore especiais no saco para tornar o jogo mais interessante. Um era 10x Ganhador – significando que

se o jogador investisse 5000€ dos 100 000 € (imaginários) ganharia 10 vezes (neste caso um lucro de 50 000 €). Havia também um mármore de 5x Perdedor. A Falácia do Jogador: Uma moeda tem uma probabilidade de 50/50. Se em nove lançamentos seguidos sair nove vezes “cara”, qual a hipótese que saia “coroa” no lançamento seguinte? Parece fácil, certo? Pensemos – qual a probabilidade de em 10 lançamentos seguidos sair “cara” nas 10 vezes? Na verdade, a probabilidade é de 50/50 – exatamente a mesma probabilidade do primeiro lançamento. A moeda não tem memória de como saiu na última vez. Cada lançamento é único. Esta mesma ideia – que cada resultado individual é único – aplica-se aos investidores assim como aos jogadores do jogo do mármore. “Os três últimos lançamentos saíram Perdedor, por isso a probabilidade de sair Ganhador na próxima jogada são maiores”. Este pensamento representa a falácia do jogador. Qualquer pessoa que invista de acordo com o instinto e ignore a falácia do jogador tem uma hipótese muito elevada de cair no risco de ruína, tal como os jogadores do jogo do mármore. No jogo do mármore era praticamente garantido que se ganhasse. Mas quais são as garantias nos mercados financeiros? Nenhuma! Como foi possível que os investidores ficassem sem dinheiro num

jogo que era garantido que ganhassem? Não perceberam o impacto da perda na carteira e o risco de ruína. Imaginemos que após várias perdas, um dos jogadores do jogo do mármore tem 50 000 € de um capital inicial imaginário de 100 000 €. O jogador quer fazer uma aposta alta para tentar recuperar o dinheiro perdido – digamos uma aposta de 10 000 €. Muitos poderão não perceber, mas, devido às regras do jogo, quem tomasse esta decisão poderia correr o risco de ruína no caso de sair 5x Perdedor. Quem não percebe completamente o que tem em risco corre o risco de ruína. Além disso, as contas não recuperam ao mesmo ritmo que caem. Perder 1% do capital total implica uma recuperação de 1,1%. Perder 10% do capital implica uma recuperação de 11,11%. Perder 20% do capital implica uma recuperação de 25%. Uma perda de 25% do capital implica uma recuperação de 33%. Uma perda de 50% do capital implica uma recuperação de 100% do capital e por fim uma perda de 90% do capital implica uma recuperação de 900%!!! É este o problema matemático por que muitos investidores perdem o capital. Se limitarmos o capital total por exemplo a 1% em cada investimento, raramente teremos de lidar com perdas na carteira superiores a 10% - 20%. Isto dará a cada investidor uma grande vantagem na probabilidade de sucesso no longo prazo.

PUB



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
(versão para telemóvel)

Av. da Liberdade, 245 – 5º B – 1250-143 LISBOA
Telefone: 21 324 1204
imflisboa@imf.pt

MERCADOS**Grupo Ibersol com ganhos de 2,3 milhões de euros**

O grupo Ibersol registou um resultado líquido de 2,3 milhões de euros, nos três primeiros meses, mais 1,7 milhões do que em igual período do ano passado. O EBITDA cresceu mais de 12%, para 5,8 milhões de euros, enquanto as receitas aumentaram 16%, para cerca de 47,3 milhões. O bom desempenho ficou a dever-se à evolução da procura na Península Ibérica, a que se juntou a abertura de novos espaços. As expectativas são optimistas para o segundo trimestre, refere a empresa em comunicado à CMVM.

Intermediação financeira penalizada em abril

O valor das ordens sobre instrumentos financeiros recebidas pelos intermediários ascendeu a cerca de 13,6 mil milhões de euros, em abril, o que traduziu uma quebra de 5,7%, face ao mês anterior. Em termos homólogos, a quebra foi de 35,4%. O valor das ordens sobre instrumentos financeiros representativos da dívida recuou 26% na dívida privada e cresceu 41% na pública. No segmento acionista verificou-se uma descida de 34% no respetivo valor. Estados Unidos, França e Espanha foram os três principais destinos das ordens executadas.

Instituições europeias chegam a acordo no Plano Juncker

O Parlamento Europeu, a Comissão e o Conselho chegaram a acordo sobre o texto final do Fundo Europeu para Investimentos Estratégicos (FEIE), conhecido por Plano Juncker, que pretende mobilizar 315 mil milhões de euros nos próximos três anos. O regulamento terá agora de ser votado ao longo deste mês em reunião conjunta das comissões dos Orçamentos e de Economia e posteriormente sujeito a votação na sessão plenária de 24 de junho.

O acordo final para o Plano Juncker foi obtido às 08h00 do dia 28 de maio (quinta-feira da semana passada), no final da última reunião do Tróico, que havia começado na quarta-feira, às 19h30. Foi o culminar de intensas negociações que se estenderam ao longo de 170 horas em reuniões envolvendo representantes das três instituições da UE.

Relator do FEIE, José Manuel Fernandes considera que este plano “é uma oportunidade para promover o investimento e um desafio para os territórios e para os beneficiários”.

“Teremos 240 mil milhões para investimentos e 75 mil milhões de euros para as empresas, nomeadamente as pequenas e médias empresas. Este fundo traduz-se em mais uma oportunidade que não podemos desperdiçar. É adicional, complementar, permitindo financiar aquilo que os fundos atuais e o mercado não apoiam ou financiam”, explicou o eurodeputado do PSD.

Relativamente às “duras negociações” com a Comissão e o Conselho, José Manuel Fernandes sublinhou o facto de se ter conseguido mil milhões de euros adicionais, resultantes de margens orçamentais não utilizadas, para reduzir o impacto da captação prevista de verbas do Horizonte 2020 e do Mecanismo Interligar a Europa para financiar o fundo de garantia para o Plano Juncker.

“Desta forma, os cortes nos dois programas comunitários passam a ser de 2,8 mil milhões no Horizonte 2020 e 2,2 mil milhões Mecanismo Interligar a Europa”, explicou, acrescentando ainda que as linhas European Research Council, Ações Marie



A votação final será no dia 24.

Curie e Spreading Excellence And Widening Participation do Horizonte2020 não serão cortadas, ao contrário do que tinha sido inicialmente proposto pela Comissão.

Fundo de garantia com constituição anual

José Manuel Fernandes adiantou, entretanto, que “a batalha para minimizar ao máximo o impacto nestes dois programas vai continuar nas negociações dos orçamentos anuais da UE, uma vez que a constituição do fundo de garantia é feita anualmente”. “Não desistiremos e tudo vamos fazer para continuar a batalha de minimizar o impacto do fundo de garantia nos programas H2020 e Mecanismo Interligar a Europa”, prometeu.

Do regulamento acordado para o Plano Juncker, José Manuel Fernandes salienta que consta uma plataforma de aconselhamento que vai prestar apoio técnico para ajudar entidades públicas e privadas a estruturarem projetos e plataformas de investimento.

Note-se que o apoio técnico para as entidades públicas é gratuito. Para as pequenas e médias empresas, o apoio representará um terço do valor para as outras entidades.

Este regulamento cria ainda um portal que servirá para dar visibilidade aos projetos que os promotores pretendem executar.

Para além disso, o reforço da transparência e legitimidade democrática com o envolvimento do Parlamento foi reforçado, através da obrigatoriedade de prestação de contas. Há ainda uma atenção especial aos Estados-membros em maiores dificuldades, levando-se em conta a necessidade de compensação das falhas de mercado.

“Com o FEIE, temos um novo instrumento que vai permitir crescimento e emprego. É um fundo inovador e diferente, que não diz o que pretende fazer, mas antes interpela os interessados com uma garantia: financiar projetos viáveis que não se conseguem aprovar nos fundos atuais, nem financiar pelo mercado”, concluiu José Manuel Fernandes.



DUARTE NUNES

Direção de Investimentos, Banco Best.

Taxa de juro sem risco

Uma das formas de calcular a rentabilidade esperada de um ativo é somar a taxa de juro do ativo sem risco, com o prémio de risco do mercado em que esse ativo se insere, ponderado, digamos assim, pela sensibilidade desse ativo ao mercado. Ou seja, a rentabilidade de um ativo com risco será dada pelo prémio de risco associado a esse ativo face ao ativo sem risco. Por norma, o ativo sem risco considerado para esta análise – teórica – é a taxa de juro das obrigações governamentais. Por exemplo, para uma ação europeia, usar-se-á a taxa de juro das obrigações alemãs, por serem consideradas as mais seguras da zona euro. Ou seja, é utilizada a yield das obrigações alemãs e adiciona-se os fatores relacionados com o ativo em questão para obter o risco total. Acontece que as obrigações governamentais alemãs, tal como qualquer outra obrigação, têm dois tipos de risco: o risco de crédito – risco de falência do emitente –; e o risco de taxa de juro. Se, por um lado, os investidores “confiam” que o governo alemão não vai falir, o risco associado à taxa de juro existe.

Na prática, isto implica que existe risco no investimento das obrigações alemãs. Assim, o conceito de “pagar ao governo alemão” para proteger a perda de capital dos investimentos – era de facto isso que acontecia quando se comprava uma obrigação a 10 anos alemã

com taxa de juro negativa: o investidor pagava para proteger capital – deverá ser reequacionado. Colocando em perspetiva: as obrigações alemãs caíram 6,1% entre 20 de abril e 13 de maio; o eurostoxx50 recuou 4,4% e apenas 9 das 50 ações que o compõem recuaram mais que as obrigações alemãs (a taxa de juro “sem” risco).

Se para um investidor mais agressivo, este tema possa ser mais irrelevante, pois apenas uma pequena parte do seu portefólio estará investido em obrigações alemãs, para um investidor mais conservador, que tenda a concentrar os seus investimentos em ativos de menor risco teórico, existe uma desvirtuação da perceção de risco que se pode tornar danosa para a sua rentabilidade e, mais importante ainda, preservação da capital.

Não é de mais, portanto, reforçar: procurei diversificar, para além da tradicional dicotomia ações vs obrigações; e evitem embarcar em movimentos irracionais do mercado, como o foi o rally do ativo sem risco, as obrigações governamentais alemãs, pois as consequências são graves e já estão à vista. Por nota, repara-se que o preço das obrigações a 10 anos alemãs recuou para valores de dezembro 2014, eclipsando, em menos de um mês, todo o ganho de 2015.

PARTILHE A SUA OPINIÃO SOBRE ESTE ASSUNTO. ESCRVA-NOS PARA INVESTIMENTOS@BANCOBEST.PT

Fundos de pensões portugueses com performance negativa

Os fundos de pensões portugueses obtiveram em maio uma rentabilidade mediana estimada de -0,2%, ficando a rentabilidade desde o início do ano em 4,5%, de acordo com os dados da Mercer. “Os fundos de pensões portugueses obtiveram em Maio uma rentabilidade mediana estimada de -0,2%. Esta performance resultou do desempenho negativo das obrigações. Em maio, a performance das ações foi positiva. Na Europa, a valorização do euro e os dados económicos apresentados por algumas economias europeias influenciaram positivamente a performance. A sub-

da do preço do petróleo e a valorização de outras commodities tiveram um impacto positivo no mercado acionista global. O mercado obrigacionista obteve uma rentabilidade negativa devido ao aumento das yields na generalidade dos países e qualidades de crédito”, refere Rui Guerra, partner da Mercer.

A yield das obrigações de dívida privada com qualidade de crédito AA e maturidade superior a 10 anos, índice de referência para as taxas de desconto dos planos de pensões, era de 1,6% no final do mês de maio. No final de Abril esta taxa era de 1,3%.

Brisa associa-se ao projeto Re-Food

A Brisa – Autoestradas de Portugal assinou um protocolo com o projeto Re-Food. A parceria prevê o lançamento de um novo centro de operação, que beneficiará as famílias carenciadas das freguesias de Carcavelos, Parede e São Domingos de Rana. A operação da Re-Food decorrerá em instalações cedidas pela Brisa (localizadas na sede da empresa, em São Domingos de Rana). Também os colaboradores da Brisa irão associar-se à iniciativa através de voluntariado.

Santander Totta tem nova administradora

A assembleia geral anual do banco Santander Totta, SA designou Isabel Maria de Lucena Vasconcelos Cruz de Almeida Mota para vogal do conselho de administração da entidade. Isabel Mota terá funções não executivas no banco Santander Totta.



A NOSSA ANÁLISE

Depósitos vão ganhar com a adequação dos produtos do Estado ao mercado

As taxas de juro dos depósitos convencionais estão a baixar e a alternativa para alguns aforradores são os produtos do Estado, caso dos Certificados de Aforro e dos Certificados do Tesouro Poupança Mais. Mas essa alternativa poderá ser desinteressante e os DP voltam a ganhar. Vamos saber a razão.



VÍTOR NORINHA
agenda@vidaeconomica.pt

Ganhar mais de 2% brutos num depósito a prazo (DP) é uma raridade e percebe-se se se tiver em consideração que as melhores empresas já conseguem taxas brutas nos seus financiamentos entre 1% e 1,5%. Difícil é perceber como é que as instituições financeiras ainda mantêm o atual nível de taxas para os depósitos.

A alternativa têm sido os produtos do Estado, concretamente os Certificados de Aforro (CA) e

os Certificados do Tesouro Poupança Mais (CTPM). Só que esta situação poderá ser alterada. A vontade de Cristina Casalinho, a presidente da Agência de Gestão de Tesouraria de Dívida Pública, é que existam revisões de taxas trimestralmente no caso do CTPM, avança em entrevista ao Negócios. Os CA já estão indexados a uma taxa trimestral e a gestora defende que o produto de mais longo prazo possa ter uma taxa mais próxima do mercado, como com os DP. Regista-se que em fevereiro estes produtos foram alvo

de uma revisão em baixa muito violenta.

Ora esta eventual indexação dos produtos do Estado ao mercado acaba por beneficiar os tradicionais depósitos bancários, já que a concorrência centra-se a esse nível. A descida dos juros tem sido consistente e mesmo nas produtos de marketing de algumas instituições para captar novos clientes. Há poucas instituições financeiras que paguem acima dos 2%. No "survey" da Money GPS as melhores taxas brutas variam entre os 1,5% e 2%. As melhores são as do Banco BIG

nos três meses e de 2,75% para os novos clientes do Best, também no prazo dos três meses. Ao nível dos 2% estão propostas para os três, seis e 12 meses do Banco Finantia, enquanto o ActivoBank, o Invest o BIG, através do Super Depósito, apresentam ofertas de 2% nos seis meses.

Os grandes bancos estão a apresentar taxas médias em torno dos 0,4% a 0,45%, caso da Caixa, enquanto o Montepio, o Santander e o BCP estão ligeiramente acima, mas não passam dos 0,5%. Há bancos a pagar quase zero, caso do Barclays e do Popular nos prazos mais curtos. O próprio Novo Banco reduziu a oferta e tem apenas uma proposta de 1% nos três meses, de acordo com o "survey" consultado. Os valores mais baixos obrigam, ainda assim, a valores de abertura de conta da ordem dos três mil euros, sendo que a CGD tem o valor mais "democrático" com a necessidade de apenas 250 euros para abertura de conta, embora as taxas de depósito não ultrapassem os 0,25%. O próximo passo é avançar para produtos de maior risco, ou começar a perder dinheiro, já que estas taxas não cobrem sequer a inflação.

Liberty Seguros, Agea e Apollo interessados na Axa Portugal



A Axa estará em processo de venda da filial portuguesa e terá contactado vários interessados.

De acordo com a comunicação social portuguesa, Ageas (belgas que controlam a Ocidental), Liberty Seguros e Apollo (americanos que compram a Tranquilidade) estarão a analisar o dossier, devendo entregar ofertas não vinculativas nas próximas semanas. A americana Liberty Seguros também fez uma proposta de compra da Tranquilidade há poucos meses, mas a venda acabou por ser feita à Apollo.

Ardian entra no capital da Ascendi

A empresa de private equity Ardian investiu 300 milhões para passar a partilhar com a Ascendi a propriedade e gestão das concessões de autoestradas da empresa nacional. A transação está condicionada à necessária aprovação regulatória e contratual. A Ardian e a Ascendi Group detêm, cada uma, 50% do Capital da Ascendi PT II, a Holding que adquirirá os ativos atualmente detidos pela Ascendi Group.

A rede compreende cinco concessões rodoviárias, compreendendo um total de 500 km, localizados principalmente na região Norte e em Lisboa: Autoestradas da Grande Lisboa, Autoestradas do Grande Porto, Autoestradas do Norte, Autoestradas da Costa de Prata e Autoestradas das Beiras Litoral e Alta. A Ascendi Group detém atualmente uma posição acionista nestas concessões entre 66% e 80%.

Investimento importante para marca Ascendi

"Esta operação é um claro

exemplo da nossa estratégia de parceria de longo prazo com um conjunto de operadores especializados na gestão de infraestruturas pela Europa, reforçando com este processo a nossa rede", afirma Mathias Burghardt, membro da comissão executiva e head of infrastructure na Ardian.

"A parceria anunciada hoje com a Ardian é muito relevante para o crescimento de visibilidade da marca Ascendi e enfatiza o reconhecimento pelo elevado nível de especialização do know-how detido pela Ascendi na gestão de infraestruturas de transporte.

Esta operação representa igualmente um importante investimento de um parceiro internacional que reforçará a capacidade da Ascendi de continuar a desenvolver a estratégia para tornar a empresa num player de referência na gestão de infraestruturas com um crescimento sustentável", afirma, por seu turno, o CEO da Ascendi Group, Gonçalo Moura Martins.

CONCLUSÕES DO AON GLOBAL RISK MANAGEMENT SURVEY 2015

Alterações legislativas são o principal risco para as empresas em Portugal

As alterações legislativas e regulatórias são apontadas como o principal risco para as empresas em Portugal, de acordo com as conclusões do Global Risk Management Survey, divulgado pela Aon Risk Solutions. Pela primeira vez desde 2007, o estudo revela também a entrada dos crimes cibernéticos na lista dos dez principais riscos que as empresas enfrentam a nível global.

Em Portugal, uma em cada quatro empresas entende que as alterações legislativas e regulatórias resultaram em perdas de receita nos últimos 12 meses e apenas 38% diz possuir um plano para responder eficazmente a este risco.

A concorrência e o preço das mercadorias são apontados como os segundo e terceiro principais riscos que as empresas enfrentam em Portugal, respetivamente. Em 2018, prevê-se que estes riscos ocupem a primeira posição, a par com o abrandamento económico. As empresas em Portugal preveem ainda que nos próximos três

anos o risco ambiental e o insucesso em inovar/ responder às necessidades dos clientes entrem na lista dos principais riscos que terão de enfrentar.

Criminalidade informática entra na lista dos principais riscos

A nível global, os crimes cibernéticos são cada vez mais uma preocupação para os líderes empresariais e um

risco para os negócios. Os ciber-riscos saltaram da posição 18, em 2013, para o nono lugar, em 2015. A pesquisa demonstrou também que 82% das empresas se consideram prontas e capazes para enfrentar este tipo de riscos. Em Portugal, este valor baixa para os 57%, sendo que 75% das empresas no nosso país ainda não realizou nenhuma avaliação formal deste risco.

Top 10 riscos - Portugal

Descrição do risco	[Risk rank] – 2015
Alterações regulatórias/legislativas	1
Aumento da concorrência	2
Risco do preço de mercadorias	3
Abrandamento económico/recuperação lenta	4
Danos à marca/reputação	5
Insucesso de atrair e manter talentos de topo	6
Danos materiais	7
Consequências de corporate governance/compliance	8
Flutuação de taxa cambial	9
Risco político/incertezas	10

MERCADOS**PSI-20 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO**

O PSI-20 não deu para já continuidade à quebra em baixa dos 5900 pontos, mas os sinais de curto prazo continuam a apontar para alguma fragilidade. Os máximos e mínimos relativos formados têm sido cada vez mais baixos, e o índice português necessita agora de regressar a níveis acima dos 6000 pontos por forma a recuperar algum vigor de alta. Caso tal não aconteça, uma aproximação aos 5380/5500 pontos continua a afigurar-se plausível.

DAX 30 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO

O cenário de curto prazo no DAX sugere também alguma debilidade. O índice formou um novo máximo relativo inferior e tem vindo a recuar, sendo que a aproximação e eventual teste ao suporte dos 11200 pontos poderá ser importante: uma quebra acentuaria o viés de baixa e deixaria o DAX vulnerável até à zona entre os 10600 e os 11000 pontos. No médio prazo, a linha de tendência ascendente está já também a ser testada, sendo que a sua quebra seria igualmente um sinal de "alerta" para este horizonte temporal.

**MERCADO MONETÁRIO
INTERBANCÁRIO**

FILIPPE GARCIA
filipe.garcia@imf.pt

Draghi permite volatilidade no mercado obrigacionista

Poucas variações nas taxas de juro das maturidades mais curtas. No mercado monetário mantém-se a lenta toada de descida face a novos mínimos, com praticamente todas as Euribor a recuarem perto de duas milésimas, com a referência a 6 meses muito perto de baixar os 0,05%.

Nos prazos longos, após alguns dias de consolidação, as taxas voltaram a subir, reflexo de uma forte venda das obrigações de praticamente todos os emissores. No caso de Portugal há duas situações que contribuíram para esta subida que levou os juros a 10 anos acima dos 2,80%. A primeira está associada ao impasse com a Grécia. A segunda que afetou também as taxas do núcleo da Europa tem a ver com a recente subida da inflação na Zona Euro e o discurso de Draghi.

Os rendimentos das obrigações "dispararam" na sequência do discurso de Draghi, após a reunião do Banco Central Europeu da passada quarta-feira. O presidente do BCE considerou que o programa de expansão monetária está já a surtir efeitos e que a inflação já "bateu no fundo". Portanto, os receios de deflação estão agora para trás, com o BCE à espera de uma inflação de

0,3% este ano e 1,5% em 2016. Alguns analistas consideram que o BCE abriu a porta a, eventualmente, não implementar o programa de compras até Setembro de 2016, como está previsto, mas entendemos que essa leitura é muito arrojada. O mercado reagiu, de forma muito clara, quando Draghi disse que a volatilidade registada nos últimos dias (leia-se: subida dos juros das obrigações) é normal e que o BCE nada fará para amenizar. Aliás, fica até a ideia de que o Banco Central recebeu esta subida com agrado porque lhe permite ter mais espaço de manobra em termos de atuação, torna as suas intervenções menos onerosas, permite a instituições como as seguradoras um contexto mais favorável e traduz-se num mercado mais "normal" e sustentável.

Nos últimos dias a questão "grega" tem continuado no centro das atenções. Atenas reforçou a ideia de que não haverá dinheiro para pagar ao FMI neste mês caso não se chegue a um acordo que permita a libertação de mais ajuda por parte do agora apelidado "grupo de Bruxelas". No total, são €1,54 mil milhões que o país terá que pagar, sendo que a primeira parcela vence já no dia

5 de junho. Mais relevante que o pagamento ao FMI será o pagamento em julho dos € 3,5 mil milhões ao BCE, uma vez que, falhado o mesmo, o Banco Central poderá cortar as linhas de crédito aos bancos gregos. Cada vez mais se fala num controlo à saída de capitais. Na Alemanha os meios de comunicação social referem que a Merkel não lhe agrada a ideia de saída da Grécia, mas que Schaeuble vai assumindo que é uma opção válida. O responsável do fundo europeu ESM reforça que não haverá mais desembolsos sem um acordo de corte de despesa e o FMI afirma que a proposta grega não garante um superávit primário. Muito se irá então decidir nas próximas semanas, sendo que questões de contágio dependem acima de tudo de emoções dos investidores. Continua-se a notar uma redução das emissões de empresas em mercado primário, resultado quer do facto de muitas já terem coberto as suas necessidades até final de abril, enquanto outras aguardam por uma maior clarificação e estabilidade do mercado obrigacionista europeu.

ANÁLISE PRODUZIDA A 3 DE JUNHO DE 2015

NUNO ROLLA nunorolla@imf.pt

Euro avança face às principais moedas**EUR/USD****Eur/Usd**

O Eur/Usd não confirmou os sinais de baixa deixados na semana passada e inverteu a tendência. O par formou uma "base" nos \$1,0820 e rompeu a zona de resistência dos \$1,1000/60, abrindo de novo perspectivas de uma recuperação em alta no curto prazo. Nesta altura o Eur/Usd tem espaço para estender ganhos até aos \$1,1450, aos quais se seguem os \$1,1540. Os \$1,1060 têm atuado como "ponto pivot" nos últimos meses, pelo que constituem agora a primeira referência em baixa.

Eur/Jpy

O Eur/Jpy ofereceu fortes sinais de alta na última semana, com a quebra da importante zona de resistência entre os 136,60 e 137,70 ienes. Este tipo de rutura normalmente tem seguimento, sendo que tecnicamente não há

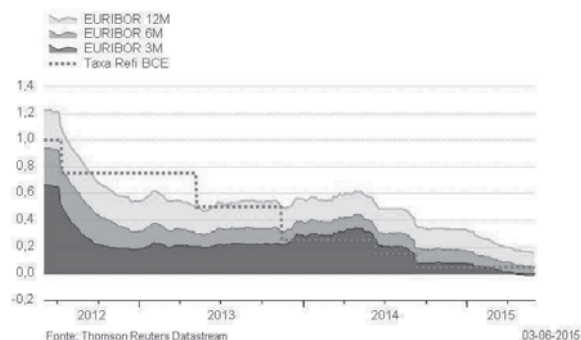
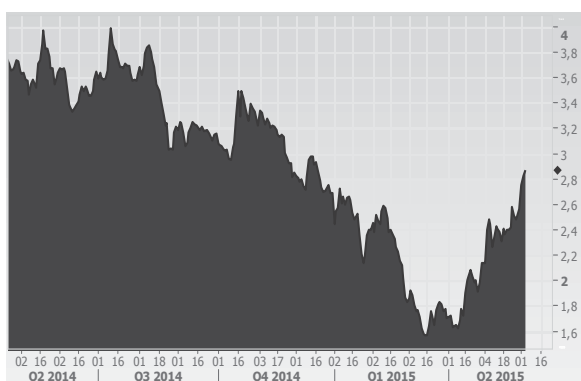
também barreiras relevantes até aos 145 ienes. Em todo o caso, e dada a natureza impulsiva do movimento, uma pequena correção seria natural, apenas se tornando mais relevante caso o Eur/Jpy regressasse a níveis abaixo dos 137,60 ienes.

Eur/Gbp

O Eur/Gbp negocia em máximos de 4 semanas, após ressaltar em alta nos £0,7050. O par já deixou para trás a primeira resistência (£0,7280), mas um sinal de força em alta mais relevante apenas será dado com uma eventual quebra das £0,7450 – uma rutura desta zona seria igualmente relevante para o cenário de médio prazo, onde a tendência descendente por agora permanece em curso. No curto prazo, o intervalo entre as £0,7010 e £0,7450 aponta para alguma "neutralidade".

EVOLUÇÃO EURIBOR (EM BASIS POINTS)

	02.junho 2015	04.novembro 2014	25.novembro 2014
1M	-0,060%	0,009%	-0,069%
3M	-0,013%	0,084%	-0,094%
6M	0,048%	0,186%	-0,133%
1Y	0,158%	0,338%	-0,174%

TAXAS EURIBOR E REFI BCE**YIELD 10 ANOS PORTUGAL****FUTUROS EURIBOR**

Data	3 Meses Implícita
Julho 15	-0,005%
Agosto 15	0,005%
Setembro 15	0,005%
Dezembro 15	0,020%
Março 17	0,170%
Setembro 18	0,665%

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS

Euro Refinancing Rate	0,05%
BCE Euro Marginal Lending Facility	0,30%
Euro Deposit Facility	-0,20%
*desde 4 de setembro 2014	
EUA FED Funds	0,25%
R.Unido Repo BoE	0,50%
Brasil Taxa Selic	13,25%
Japão Repo BoJ	0,10%

EURO FRA'S

Tipo*	Bid	Ask
1X4	-0,020	0,002
3X6	-0,010	0,012
1X7	0,053	0,073
3X9	0,064	0,084
6X12	0,088	0,108
12X24	0,258	0,298

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

EURO IRS

Prazo	Bid	Ask
2Y	0,113	0,143
3Y	0,209	0,249
5Y	0,530	0,550
8Y	0,953	0,973
10Y	1,177	1,187

Obrigações	5Y	10Y
	1,55	2,87
	0,96	2,13
	0,33	1,19
	0,19	0,89
	1,06	2,17
	1,54	2,11
	1,69	2,38
	0,10	0,47

Fontes: Reuters e IMF

	3/junho/15	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,1134	2,49%	0,15%	-8,29%
EUR/JPY	138,46	3,04%	3,39%	-4,66%
EUR/GBP	0,7275	2,90%	-1,02%	-6,60%
EUR/CHF	1,0427	0,93%	0,49%	-13,28%
EUR/NOK	8,7145	3,43%	3,16%	-3,62%
EUR/SEK	9,3890	1,27%	0,65%	-0,04%
EUR/DKK	7,4597	0,04%	-0,07%	0,19%
EUR/PLN	4,1261	-0,18%	2,69%	-3,44%
EUR/AUD	1,4321	1,65%	1,43%	-3,43%
EUR/NZD	1,5586	3,69%	5,15%	0,39%
EUR/CAD	1,3856	2,40%	3,10%	-1,47%
EUR/ZAR	13,6489	3,70%	1,90%	-2,75%
EUR/BRL	3,4937	1,75%	1,80%	8,48%

Avis Budget com novo diretor-geral para a Europa

A Avis Budget Group anunciou a nomeação de Mark Servodidio para o recém-criado cargo de diretor-geral Europa, reportando a Larry De Shon, presidente internacional do grupo. Há 14 anos na empresa, Servodidio vai assumir a responsabilidade de todas as operações de rent-a-car, incluindo a gestão de frotas e atendimento ao cliente na Áustria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, França, Alemanha, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, Espanha, Suécia, Suíça e Reino Unido.

Sonae Novobord conclui operação de financiamento bancário

A Sonae Indústria anunciou que a sua subsidiária sul-africana Sonae Novobord concluiu uma operação de financiamento bancário de longo prazo, no montante de 320 milhões de rand. Este refinanciamento permitirá à empresa financiar por completo o seu plano de negócios. Por outro lado, também possibilitará reforçar a flexibilidade financeira, "aumentando significativamente a maturidade média do seu endividamento", refere em comunicado. A maturidade final é de cinco anos.

TÍTULOS EURONEXT LISBOA							PAINEL BANCO POPULAR						
Título	Última Cotação	Variação Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Ati	Hora Ati	
ALTRI SGPS	3,848	-6,24%	4,345	1,869	0,504	0,514	7,635	7,486	2,08%	1,74%	03-06-2015	16:35:00	
B. COM. PORT.	0,090	0,90%	0,141	0,058	0,005	0,010	17,940	8,970	--	0,00%	03-06-2015	16:35:00	
BANIF-SGPS	0,007	-2,78%	0,012	0,006	--	--	--	--	--	--	03-06-2015	16:35:00	
BANCO BPI	1,430	2,14%	1,818	0,760	0,095	0,133	15,053	10,752	--	0,21%	03-06-2015	16:35:00	
COFINA,SGPS	0,550	-2,66%	0,660	0,426	0,060	0,100	9,167	5,500	3,64%	1,82%	03-06-2015	16:36:02	
CORT. AMORIM	4,100	-3,48%	4,380	2,334	0,340	0,370	12,059	11,081	3,41%	4,63%	03-06-2015	16:35:00	
CIMPOR,SGPS	1,122	0,18%	3,049	0,820	0,019	0,096	59,053	11,688	--	11,59%	03-06-2015	16:35:00	
EDP	3,539	-1,56%	3,749	3,036	0,245	0,271	14,445	13,059	5,23%	5,37%	03-06-2015	16:35:00	
EDPR	6,600	1,40%	6,786	4,674	0,173	0,218	38,150	30,275	0,61%	0,74%	03-06-2015	16:35:00	
MOTA ENGIL	2,588	-3,18%	6,399	2,309	0,240	0,408	10,783	6,343	4,64%	4,95%	03-06-2015	16:35:00	
GALP ENERGIA	10,825	-1,32%	13,750	7,811	0,478	0,516	22,646	20,979	3,19%	3,58%	03-06-2015	16:35:00	
IMPRESA,SGPS	0,869	4,07%	1,729	0,782	0,075	0,090	11,587	9,656	--	--	03-06-2015	15:19:00	
J. MARTINS	12,495	0,89%	13,390	6,935	0,517	0,595	24,168	21,000	1,96%	2,15%	03-06-2015	16:35:00	
MARTIFER	0,330	3,13%	0,690	0,186	--	--	--	--	--	--	03-06-2015	16:35:00	
NOVABASE	2,550	-0,97%	3,990	1,990	0,145	0,200	17,586	12,750	1,18%	2,16%	03-06-2015	13:14:31	
GLINTT	0,199	-2,45%	0,319	0,163	--	--	--	--	--	--	03-06-2015	15:42:12	
P. TELECOM	0,496	-1,00%	3,040	0,475	0,184	0,164	2,696	3,024	--	5,04%	03-06-2015	16:35:17	
PORTUCEL	3,816	-1,73%	4,505	2,514	0,268	0,266	14,239	14,346	5,50%	7,08%	03-06-2015	16:35:00	
REDES E. NAC.	2,686	0,19%	2,900	2,232	0,191	0,210	14,063	12,790	6,37%	6,33%	03-06-2015	16:35:00	
SEMAPA	13,570	-0,18%	14,590	8,200	1,090	1,200	12,450	11,308	2,76%	2,38%	03-06-2015	16:35:00	
SONAECON	2,245	4,42%	2,300	1,250	0,089	0,119	25,225	18,866	2,00%	2,23%	03-06-2015	16:35:00	
SONAE,SGPS	1,217	0,41%	1,500	0,922	0,086	0,099	14,151	12,293	3,00%	3,21%	03-06-2015	16:35:27	
SONAE IND.	0,008	-2,53%	0,092	0,006	--	--	--	--	--	--	03-06-2015	16:10:07	
SAG GEST	0,240	2,13%	0,375	0,190	--	--	--	--	--	--	03-06-2015	14:23:48	
TEIX. DUARTE	0,607	-1,46%	1,114	0,600	0,170	0,110	3,571	5,518	2,47%	3,30%	03-06-2015	16:35:00	
NOS	6,930	4,68%	6,969	3,903	0,215	0,282	32,233	24,574	2,02%	2,38%	03-06-2015	16:35:00	

TÍTULOS MERCADOS EUROPEUS							PAINEL BANCO POPULAR						
Título	Última cotação	Varição semanal	Máximo 52 sem	Mínimo 52 sem	EPS Est Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Ati	Hora Ati	
B. POPULAR	4,739	2,02%	5,535	3,525	0,205	0,350	23,117	13,540	0,38%	1,56%	03-06-2015	16:35:25	
INDITEX	30,575	-1,05%	31,045	19,203	0,935	1,025	32,701	29,829	0,85%	1,96%	03-06-2015	16:35:25	
REPSOL YPF	17,44	-1,94%	20,019	14,255	1,159	1,207	15,047	14,449	5,73%	5,73%	03-06-2015	16:35:25	
TELEFONICA	12,98	-0,46%	13,955	10,638	0,762	0,864	17,034	15,023	5,78%	5,43%	03-06-2015	16:35:25	
FRA. TELECOM	14,6	-0,92%	16,450	10,200	0,939	1,005	15,548	14,527	4,11%	4,14%	03-06-2015	16:35:00	
LVMH	165,55	-1,37%	175,400	109,409	7,934	8,819	20,866	18,772	1,93%	2,21%	03-06-2015	16:35:00	
BAYER AG O. N.	129,5	-5,41%	146,450	94,220	7,078	8,027	18,303	16,139	1,74%	1,93%	03-06-2015	16:35:21	
DEUTSCHE BK	28,04	-1,08%	33,420	22,660	2,785	3,471	10,068	8,078	2,68%	2,76%	03-06-2015	16:35:27	
DT. TELEKOM	15,545	-3,36%	17,625	10,065	0,713	0,839	21,802	18,528	3,21%	3,47%	03-06-2015	16:35:26	
VOLKSWAGEN	216,25	-5,17%	254,500	147,350	24,216	27,158	8,930	7,963	2,22%	2,66%	03-06-2015	16:35:20	
ING GROEP	14,95	-1,45%	15,240	9,494	1,157	1,198	12,921	12,479	0,80%	4,58%	03-06-2015	16:35:56	

Este relatório foi elaborado pelo Centro de Corretagem do Banco Popular, telf 210071800, email: 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.



JOÃO QUEIROZ
Diretor de Negociação da GoBulling/
Banco Carregosa Online

“Infraestruturas de Portugal” na bolsa?

Já está aprovada a fusão da Estradas de Portugal com a Refer, que dá origem à “Infraestruturas de Portugal”, responsável pela gestão das estradas e caminhos-de-ferro. Segundo o Diário Económico, a entrada em bolsa a médio ou curto prazo é uma das possibilidades para capitalizar a empresa, que herda anos de passivos acumulados. Outras hipóteses serão um aumento de capital ou a venda de negócios como as telecomunicações ou o imobiliário.

A possibilidade da empresa ir para a bolsa e, quem sabe, para o PSI20, que está agora com apenas 18 empresas, seria uma oportunidade de diversificação dos setores no mercado de capitais. Mas estariam os investidores dispostos a participar na reestruturação e modernização de uma empresa deficitária?

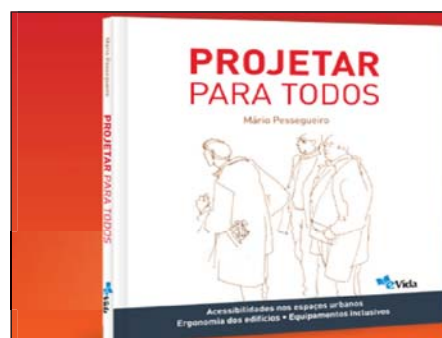
As concessões rodoviárias e de redes viárias no país e no estrangeiro, já estão representadas na Euronext Lisboa, sobretudo através de empresas de “obras públicas e construção” como a Mota Engil, a Soares da Costa e a Teixeira Duarte. Lembremo-nos de que a emblemática concessionária BRISA já não está cotada e que um negócio a montante, como o cimento, de que a Cimpor era bom exemplo, também já saiu do mercado.

Ter a “Infraestruturas de Portugal” na bolsa poderia representar mais um veículo público que absorveria a liquidez dos investidores para capitalizar o seu balanço, melhorar os seus rácios de endividamento e, porventura, encontrar outros acionistas com conhecimento do negócio. Muitas das empresas nesta área apresentam-se aos investidores com elevado endividamento, fraca capacidade de gerar tesouraria e de se autofinanciar e exigem algumas operações de recapitalização a acionistas e obrigacionistas. Convenhamos que não é o melhor cartão de apresentação.

Para este perfil de investimento os países emergentes têm recolhido mais capital que o resto do mundo, pelo facto de estarem a desenvolver vias de progresso que permitirão acelerar o ritmo de crescimento económico. No ocidente, e principalmente na Europa, esta perspetiva já não é tão apelativa para quem toma decisões de investimento. Os investidores preferirão olhar para a Índia ou China com populações superiores a 1.000 milhões cada uma, pois anteveem uma escala completamente avassaladora face aos nossos 10 milhões de habitantes. Entre espaços geográficos com menor flexibilidade laboral e composta por sociedades com menor grau de regeneração e economias mais versáteis e dinâmicas, a escolha há-de recair sobre estas.

A componente mais interessante e construtiva na “Infraestruturas de Portugal” é a ferrovia que deve ter uma crescente procura nas próximas gerações, pelo crescimento agrícola e pecuário e consequente necessidade de transporte de mercadorias.

Claro que é sempre preferível a empresa dotar-se de maior capacidade de autofinanciamento e reduzir a dependência de um único acionista. A dispersão do capital a novos acionistas e a alienação de ativos não relacionados com o core da sua atividade, como a Refer Telecom, poderá ajudar a limar o perímetro de ativos e racionalizar o esforço de capitalização efetuado este ano de quase 3.000 milhões de euros. Mas muito trabalho teria ainda que ser feito para convencer os investidores.



Uma edição
VidaEconómica

Compre já em livraria.vidaeconomica.pt

AUTOMÓVEL

LeasePlan elege Volkswagen Golf Variant carro frota do ano



O modelo alemão foi eleito pelo segundo ano consecutivo.

A carrinha Volkswagen Golf 1.6 TDI foi eleita, pelo segundo ano consecutivo, pela LeasePlan o melhor carro para frotas. A entrega dos prémios e o anúncio do grande vencedor decorreu na última sexta-feira (dia 29 de maio), no Hotel da Estrela, em Lisboa, no qual marcaram presença os responsáveis das marcas em concurso e o painel de jurados convidados pela gestora de frotas.

A Volkswagen Golf 1.6 diesel destacou-se também dentro da sua categoria de “Pequeno Familiar”, da qual faziam parte o Renault Megane Sport Tourer 1.5 dCi e o Seat Leon ST Style Ecomotive 1.6 TDI.

Divididos em três categorias – pequeno familiar, médio familiar generalista e médio familiar premium –, os nove veículos pré-selecionados foram testados e avaliados com base numa avaliação qualitativa (50%), realizada pelo júri, e numa avaliação quantitativa (50%) que analisava, entre outros fatores, o custo total de utilização de cada carro e as emissões de CO₂.

Na categoria de “Médio Familiar Generalista”, o Opel Insignia Sports Tourer Executive 2.0 CDTi ficou à frente, contribuindo para a pontuação final a classificação do TCO. Atrás ficaram o VW Passat Variant Confortline 2.0 TDI 150cv e o Toyota Avensis SW Exclusive 2.0 D4-D 124cv.

O BMW Serie-3 Touring 320 d Touring Auto Line Sport 2.0 venceu na categoria de “Médio Familiar Premium”, quando comparado com o Volvo V60 2.0 D4 VOR e o Mercedes Classe C Station 220 BlueTEC Avantgarde. A representatividade na frota LeasePlan e no mercado automó-

vel foi o ponto diferenciador para se encontrar o vencedor neste segmento.

Evento em 13ª edição

Para a 13ª Edição do Carro Frota LeasePlan a participação do júri foi determinante. Com Óbidos como painel de fundo, 16 grandes clientes frotistas, divididos em dois grupos, tiveram a oportunidade de testar nove automóveis em três percursos diferentes, traçados consoante a sua categoria, entre os dias 5 e 7 de maio. “Enquanto líder nacional do mercado de renting e gestão de frotas, faz todo o sentido que seja a LeasePlan a organizar a eleição dos melhores carros para frotas. Este é um momento chave de comunicação para a LeasePlan e um evento de referência no mercado frotista em Portugal, que nos permite estar mais próximos de clientes e das marcas automóveis”, refere António Oliveira Martins, diretor-geral da LeasePlan Portugal.

Dividido em dois momentos, a primeira fase da eleição do Carro Frota 2015 decorreu em Óbidos. Foram dois dias intensos, com muitos quilómetros percorridos, mas também com muitos momentos de descontração. Os convidados tiveram ainda a oportunidade de conduzir dois dos automóveis elétricos mais apetecidos do mercado: o BMW i8 e Tesla Model S.

“Com o objetivo de obter uma opinião imparcial e concreta por parte dos profissionais que, diariamente, gerem as frotas das suas empresas, a eleição do Carro Frota LeasePlan é já uma referência no mercado frotista e um evento esperado, tanto pelos clientes como pelas marcas que cedem os automóveis para serem testados”, remata o comunicado.

Volkswagen Amarok reforça a segurança das praias de Portugal

O Instituto de Socorros a Náufragos recebeu, no dia 28 de maio, 28 pick-ups Volkswagen Amarok destinadas ao patrulhamento das praias não vigiadas da costa portuguesa. Esta iniciativa encontra-se integrada na política de responsabilidade social corporativa da SIVA e da Volkswagen e tem como grande objetivo contribuir para a segurança das praias em Portugal.



PREVÊ, SÉRGIO RIBEIRO, CEO DO NOVO IMPORTADOR DA MARCA

Hyundai prevê em Portugal es

A Hyundai tem, desde Novembro, um novo importador para Portugal, após a Caetano Retail e a Alintio International terem adquirido o Entrepósito VH, que representava a marca sul-coreana no mercado luso desde 1996. A nova Platinum VH/Hyundai Portugal chega com objetivos ambiciosos e aponta para um crescimento de 63,6% no primeiro ano completo de atividade, de 1100 para 1800 unidades. “Vamos já começar a inverter aquela que foi a quebra de quota de mercado que a Hyundai teve em Portugal nos últimos anos”, afirma o CEO da Hyundai Portugal, Sérgio Ribeiro. O executivo aponta como meta de médio prazo atingir a quota de 3,5% que a marca tem na Europa.

AQUILES PINTO
aquiles.pinto@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Como surge a possibilidade de aquisição do Entrepósito VH pela Caetano Retail e porque apostaram por um negócio em parceria com a Alintio International?

Sérgio Ribeiro – A aquisição aconteceu fruto de um concurso internacional que existiu. Havia um interesse da Hyundai em nomear um novo importador e nós tivemos no concurso internacional desde o início, tendo feito

uma parceria com os nossos sócios da Alintio, que já têm outros negócios com o grupo [Salvador Caetano], nomeadamente no continente africano. Portanto, fizemos um projeto conjunto, que apresentámos à marca em setembro, em Frankfurt. Este foi muito bem aceite e a marca ficou entusiasmada com a estratégia que definimos para o relançamento da marca em Portugal. Posto isso, concretizámos o negócio com o Entrepósito VH e no início de novembro começou a nossa gestão.

VE – A rede de retalhistas, que conta com 30 concessionários, vai manter-se ou vai haver alterações?

SR – Uma das formas de revitalização da marca é a reestruturação da rede. Portanto, ao longo de 2015 vamos fazer uma reestruturação total da rede, vamos diminuir significativamente o número de concessionários e conceder uma área geográfica mais alargada a cada um [dos que ficarem], de forma a podermos rentabilizar o negócio. Essa rentabilização do negócio é o que, no fundo, nos permite, depois, prestarmos um serviço de qualidade aos nossos clientes e tirarmos verdadeiro partido do grande potencial da Hyundai. Portanto, iremos, com certeza, continuar com alguns parceiros, mas haverá outros que não continuarão no projeto futuro. Estamos com uma série de contactos para perceber, dentro dos parceiros atuais e de outros, qual é a melhor solução para a marca. Essa definição será feita ao longo deste ano.

VE – Alguns desses retalhistas serão da Caetano Retail?

SR – Sim, nós [a Caetano Retail] acreditamos muito no potencial que a marca tem e, portanto, também vamos ter alguma presença, principalmente nos grandes centros urbanos, Porto e Lisboa.

VE – A Hyundai vendeu 450 unidades em Portugal no primeiro quadrimestre, mais 23,6% do que no ano passado.

“Vamos diminuir significativamente o número de concessionários e conceder uma área geográfica mais alargada a cada um [dos que ficarem]”

O balanço é positivo?

SR – As vendas foram positivas. Temos um plano de crescimento significativo de vendas já a partir deste ano. Temos como objetivo para 2015 vender 1800 unidades, comparadas com 1100 do ano passado. O volume em si não é ainda muito grande, mas, se enquadrarmos essa realidade numa reestruturação total da rede – que vai acontecer este ano –, numa alteração de importador e de equipa e com uma série de dificuldades habituais em arranques de novos projetos, é ambicioso. 1800 unidades em 2015 vs. 1100 em 2014 é um crescimento significativo. Nós estamos confiantes de que vamos atingi-lo e, portanto, vamos já começar a inverter aquela que foi a quebra de quota de mercado que a Hyundai teve em Portugal nos últimos anos. Isto sendo que este está a ser o ano zero e só a partir de 2016, com a rede mais estabilizada, é que começaremos a percorrer o nosso caminho.

VE – Qual é o objetivo da Hyundai em termos de quota do mercado português?

SR – Fazer previsões a muito longo prazo é sempre difícil e há sempre riscos de exageros e excessos de confiança. O nosso primeiro patamar é atingir a quota de mercado média europeia, que ronda os 3,5% (a nível mundial é de 5,8%). Ora, nós partimos de 0,7% no ano passado e, portanto, trata-se de um crescimen-

Peugeot atravessa Portugal até 26 de julho



A Peugeot arrancou, ontem (dia 4), com um roadshow no qual vai visitar, até 26 de julho, 18 das principais cidades de Portugal continental. Designada “Peugeot on Tour”, esta é uma ação que visa dar a conhecer os novos produtos da marca, além de apoiar o lançamento do “restyling” ao modelo 208. A Peugeot conta com uma estrutura própria, incluindo um camião dedicado para receção dos convidados e apresentação dos modelos.

Smart organiza corrida de carrinhos rolamentos na capital do Vinho do Porto

A smart vai apoiar um evento muito especial: uma corrida de carrinhos de rolamentos, o Smartfunchallenge. O evento terá lugar amanhã e depois (6 e 7 de junho) no Cais de Gaia, e consiste em descidas por mangas, apurando o mais rápido para as etapas seguintes, até serem apurados os três melhores participantes do evento. Para o efeito, a marca irá oferecer a cada participante um carrinho de rolamentos único, denominado o “for one”.

crescer 60% te ano



“Temos um plano de crescimento significativo de vendas já a partir deste ano”, indica o CEO da Hyundai Portugal, Sérgio Ribeiro.

to muito significativo e que pensamos atingir no prazo de cinco anos.

VE – Já sei que não quererá entrar por este campo, mas há uma comparação inevitável entre a Hyundai e a Kia [formam o grupo sul-coreano Hyundai-Kia]. A Hyundai perdeu terreno em relação à Kia nos últimos anos, o que surpreende os analistas, na medida em que a oferta de ambas é semelhante. Poderão inverter essa tendência?

SR – Acertou. Eu não faço essa comparação. A Kia é um concorrente como outro qualquer que nós respeitamos e que faz parte do mesmo grupo construtor, o que aumenta ainda mais o nosso respeito. Porém, não faz parte da nossa estratégia estar a comparar-

-nos com a Kia. Temos o nosso próprio posicionamento no mercado, temos o nosso projeto para o futuro e estamos conscientes do que queremos fazer. Agora, uma coisa é certa: a Hyundai é uma marca que tem, na Europa e em quase todo o mundo, uma quota de mercado superior à da Kia e, portanto, é perfeitamente perceptível que os analistas do mercado não entendam porque é que em Portugal não é assim. Não quero falar do passado e como é que a marca foi tratada, não me cabe a mim fazer esse julgamento. Aquilo que nos interessa é o trabalho da Hyundai para o futuro, sendo evidente que o nosso projeto é muito diferente. Mas não está ligado ao projeto da Kia ou a ter uma quota superior. Acreditamos que isso vai acontecer natural-

mente, mas não estamos preocupados com esse assunto.

VE – Em relação à generalidade do mercado, este tem vindo a crescer ao longo dos últimos dois anos, depois de uma longa crise. Como perspectiva 2015?

SR – Este ano, o crescimento vai, acredito, ser superior ao que os analistas previam. Estamos a crescer acima dos 30% e no final do ano deverá rondar 20% a 25%, o que é um crescimento significativo. Acreditamos que o pior já passou e que o mercado bateu no fundo há uns anos, tendo o mercado português chegado a níveis da época da contingência, nos anos 1980. Portanto, acreditamos que o mercado português vai continuar a crescer ao longo dos próximos anos, embora a ritmos mais lentos, do presente. Isto porque agora o mercado está a reajustar após anos de quebra, mas, depois, gradualmente, os ritmos serão menores. Mas vai continuar a haver crescimentos, a não ser que haja algum cataclismo macroeconómico que ninguém espera.

VE – Além do produto renting, as marcas estão a mudar a oferta, como por exemplo com maiores períodos de garantia ou, entre outras possibilidades, incluir algumas manutenções no PVP. Acha que o negócio vai caminhar nesse sentido?

SR – Uma parte do negócio, sim, vai caminhar nesse sentido. Independentemente da forma de aquisição do automóvel, acho que, cada vez mais, o carro vai incluir uma série de outros serviços, tais como manutenção, seguro, assistência em viagem, garantias superiores. É o caso da Hyundai, que oferece cinco anos de garantia sem limite de km, cinco anos de assistência em viagem e cinco anos de check-up gratuito. Acreditamos que o consumidor procura um “package” mais completo. O nosso já é bastante superior à média do mercado, mas estamos atentos. A tendência do mercado é o cliente comprar ou alugar o carro e ter o máximo de serviços incluídos.

ATÉ DOMINGO

Exponor espera 40 mil no Salão Automóvel do Porto



Além de automóveis novos e seminovos, também clássicos vão estar presentes.

A Associação Nacional do Ramo Automóvel (ARAN) está a realizar, em parceria com a Exponor, o Salão Automóvel do Porto, desde ontem (dia 4) até domingo (dia 7). Tendo em conta que o Salão AUTO Porto vai ser um relançamento dos salões de automóveis do Porto, a organização espera que, conhecida que é a paixão pelas quatro rodas na região Norte, o público adira. O objetivo é que o evento se aproxime dos 40 mil visitantes ao longo dos quatro dias em que vai realizar-se. Desses, alguns milhares virão de Espanha. Também o facto de os bilhetes terem preços acessíveis (três euros por pessoa e cinco o bilhete duplo) dá confiança à organização.

As marcas presentes na Feira Internacional do Porto representam 80% da quota do mercado automóvel português, entre as quais algumas marcas exclusivas, como a Ferrari ou a Porsche, entre outras.

O presidente da ARAN, António Teixeira Lopes, acredita que o evento vai ser bem sucedido e deixa uma palavra de apreço aos empresários que investiram na presença na Exponor. “Quero dar os parabéns aos expositores. Embora este seja um salão de vendas, é um esforço grande para as empresas, sobretudo nos casos em que o importador não apoia o expositor”, indica Teixeira Lopes sobre o Salão AUTO Porto.

“O Salão AUTO do Porto surge numa altura em que o mercado evidencia alguns indícios

de retoma, sendo por isso uma excelente oportunidade para as famílias conhecerem, num só espaço, as mais diversas marcas de automóveis e as principais novidades do sector, proporcionando ao mesmo tempo condições para a sua aquisição, através de simulações financeiras feitas na hora”, refere Filipe Gomes, diretor do evento.

Oportunidades de compra de novos e seminovos

Ainda pensando no certame como destino de uma visita em família, os promotores – Exponor e ARAN – planearam um conjunto de atividades que decorrerão em paralelo e garantirão animação ao certame. É o caso do espaço da Prevenção Rodoviária Portuguesa (Pavilhão3) e ainda dos simuladores de corrida, que atrairão a curiosidade dos visitantes, muitos dos quais ficarão, por certo, fascinados com os exemplares expostos no “Clube Porsche” ou até com os do Museu do Automóvel. Haverá ainda, na área adjacente à Exponor, uma zona destinada à realização de tests-drive.

Sem descurar a importância do contributo que o certame pode dar para a cidadania responsável, a Prevenção Rodoviária Portuguesa aproveitará a ocasião para proceder ao lançamento da campanha “Seja Visto”, destinada a promover a utilização de retro-reflectores por parte dos peões – sejam crianças ou adultos – e ciclistas.



OCDE revê em alta previsões para Portugal

A Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico (OCDE) reviu em alta as previsões económicas para Portugal. O défice, ainda que acima das estimativas governamentais, deverá ficar abaixo do limite dos três pontos percentuais, este ano.

A economia vai crescer 1,6%, no ano em curso, contra os 1,3% previstos em novembro passado, passando para 1,8%, no ano que vem, três décimas mais do que as previsões anteriores. Já o défice poderá fixar-se em 2,9%, ligeiramente acima dos 2,7% previstos pelo Governo. A OCDE também acredita que a dívida pública comece a baixar este ano, passando de 130,2% do PIB, no ano passado, para 127,7% no presente exercício. Pior é o que se passa com o emprego. A organização espera um agravamento da taxa de desemprego, relativamente às estimativas de novembro. Este ano, a taxa deverá situar-se em 13,2% da população ativa, descendo para 12,6%, no próximo exercício. Lamenta ainda a entidade a competitividade dos setores transacionáveis esteja a ser travada pela fraca competitividade nos setores dos serviços.

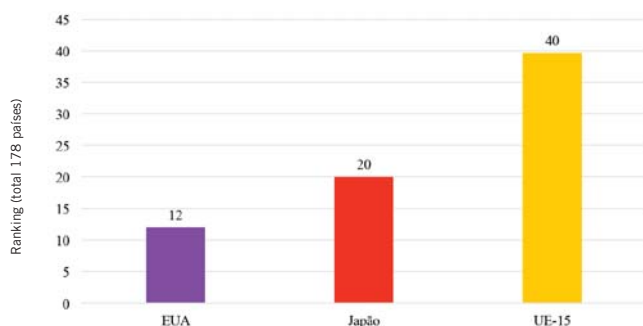
Portugueses gastam mais com medicamentos

Os Portugueses continuam a aumentar o consumo de medicamentos. Uma tendência que já se faz notar há alguns anos e que não dá sinais de inversão. Entre janeiro e março, a despesa com fármacos cresceu 0,3%, face a igual período do ano passado, o que se traduziu em mais 490 mil euros, de acordo com o Infarmed.

Um aspeto importante é que os utentes estão a recorrer cada vez mais aos genéricos, tendo em conta os preços mais acessíveis, garantindo os mesmos princípios ativos. A quota deste tipo de medicamentos comercializado no nosso país cresceu cerca de 1,2%, no primeiro trimestre, passando a deter uma quota de 47% do mercado global do medicamento. Entretanto, foi estabelecido um sistema de incentivos à venda de genéricos, no âmbito de um acordo com as farmácias e cujo pagamento terá lugar este mês.

A TENDÊNCIA(?)

Índice de liberdade económica, 2015



Fonte: Heritage Foundation, 2015.

COMENTÁRIO:

Os EUA são mais economicamente livres que o Japão e que a Europa. Não admira pois que o rendimento per capita dos EUA seja mais de 40% superior ao de ambos.



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

Instituto de Liberdade Económica



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

PUB

Como elaborar um plano de negócios

Porto 2 Julho
Lisboa 3 Julho
7 horas

ENQUADRAMENTO

O Plano de Negócios proporciona, uma perspectiva global duma melhor gestão de todos os recursos ao dispor da empresa, sejam esses recursos, humanos, materiais ou financeiros.



OBJETIVOS

No final desta ação de formação, o participante será capaz de:

- Elaborar um Plano de Negócios
- Fazer análise da viabilidade económica e financeira dum empreendimento a partir do Plano de Negócios
- Estabelecer um plano de ação para a implementação do Plano de Negócios
- Coordenar os diferentes elementos na execução do Plano de Negócios

DESTINATÁRIOS

- Empresários e Gestores das PME's
- Diretores
- Quadros Responsáveis das diferentes áreas operacionais
- Empreendedores que desejam criar e implementar o seu próprio negócio

PROGRAMA

Plano de Negócios: Para Quê?

Quem Lê o Plano de Negócios

• Estrutura do Plano De Negócios

• Elaborando O Plano De Negócios

Como evitar as armadilhas em que podemos

cair ao preparar o Plano de negócios

Os tipos mais comuns de Planos de

Negócios

Fatores-chave, para elaborar melhores

Planos de Negócios

Erros fundamentais a não repetir

As lições das grandes Empresas e

Gestores

OBS: Serão distribuídos a cada participante,

Modelos de Análise Financeira e de

Simulação para preparação de Orçamentos

de Exploração, em formato Excel.

PREÇOS

Assinantes VE: 90€ + IVA

Público em geral: 120€ + IVA

Organização:

VidaEconómica

Informações e inscrições:

Ana Rita Bessa (Dep. Formação) Vida Económica - Editorial SA.

Tlf: 223 399 427/00 | Fax: 222 058 098

Email: anaribessa@vidaeconomica.pt

NOTA DE FECHO



JOÃO LUÍS DE SOUSA DIRETOR ADJUNTO
jlisousa@vidaeconomica.pt

Nova vida para a PT Portugal

A venda da PT Portugal à Altice foi concretizada esta semana. Com o pagamento de 5400 milhões de euros, a empresa francesa assume os destinos da operadora de telecomunicações.

Há pouco tempo atrás ninguém imaginaria o destino da PT Portugal. No passado recente desta empresa há uma história triste, mas também há um lado feliz.

A história triste está na queda da PT SGPS que chegou a ser uma das estrelas da bolsa portuguesa. Hoje tem uma participação minoritária na Oi e no espaço de alguns anos destruiu a maior parte do valor dos acionistas. A empresa, que teve a ambição de liderar a partir de Portugal a atividade de telecomunicações em vários mercados, deixa de ter atividade no nosso país. As ações, que chegaram a valer €10,16 há menos de cinco anos têm agora uma cotação abaixo dos 50 cêntimos e sem perspectivas de recuperação.

A perda dramática de valor não aconteceu por acaso. Explica-se pela interferência direta do Governo do José Sócrates ao inviabilizar uma OPA legítima da Sonae em 2007 – contrariando o livre funcionamento do mercado – e pelos erros acumulados de gestão, com o favorecimento de alguns acionistas que culminou com a compra de 897 milhões de dívida do grupo Espírito Santo. E revela também as consequências das políticas irrefletidas na gestão das pessoas, com pré-reformas generalizadas e salários por inteiro para todos os colaboradores, criando custos que não são comportáveis.

A PT Portugal poderá ser um novo centro de decisão nacional com uma posição forte no mercado francês e em outros mercados

Além do lado triste, a história da PT Portugal tem outro lado feliz. A empresa foi comprada por Armando Pereira, o fundador da Altice, que aos 59 anos está na lista das 100 pessoas mais ricas de França. O protagonismo que tem no setor das telecomunicações e o mérito que lhe é reconhecido começaram partilhados do nada, com a vaga de emigração para França dos anos 70. O novo presidente da PT Portugal foi operário da construção civil e, depois, das telecomunicações, fazendo o longo percurso entre os trabalhos mais modestos e a gestão de topo.

Na situação de enorme fragilidade em que a PT SGPS se encontrava, a PT Portugal poderia ter sido vendida a outro operador europeu ou asiático que dificilmente atribuiria ao mercado português uma importância superior à sua dimensão relativa. Contrariamente ao que aconteceu com outras grandes empresas que passaram para o controlo de estrangeiros, a PT Portugal poderá ser um novo centro de decisão nacional com uma posição forte no mercado francês e em outros mercados, abrindo boas perspectivas de carreira aos quadros portugueses.

A nova ambição de Armando Pereira para o mercado português pode ser uma grande oportunidade para Portugal, não tanto pelo regresso, mas sim pelo alargamento da atividade às origens, afirmando uma vocação empreendedora de expressão portuguesa de que o nosso país tanto precisa.

Com a venda da PT Portugal podemos lamentar as enormes perdas sofridas e a inviabilidade da manutenção da PT SGPS no mercado.

Mas também vale a pena acreditar que, da mesma forma que a PT SGPS com uma gestão pouco responsável passou do muito que era ao praticamente nada, o exemplo de Armando Pereira pode ser seguido, passando do nada a uma dimensão de grande relevo e influência à escala internacional com base no trabalho sério e na dedicação.