

FISCALIDADE
IMI pode ser
reduzido até 30%

Pág. 27



EMPRESAS
Insolvências
estão a diminuir

Pág. 15



PUBLICAÇÕES PERIÓDICAS
AUTORIZADO A CIRCULAR
EM EMPRÉSTIMO PÚBLICO
DE PLÁSTICO OU PAPEL
PODE ASSINAR PARA
VERIFICAÇÃO POSTAL
DE01952015CE

TALA PAGA
PORTUGAL
CONTRATO Nº 59465

Nº 1602 / 21 de agosto 2015 / Semanal / Portugal Continental € 2,20

DIRETOR
João Peixoto de Sousa

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.vidaeconomica.pt

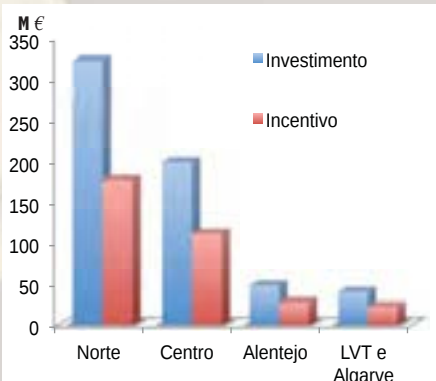
Taxa de conversão do incentivo reembolsável baixa para 50%

Empresas com apoio médio de 1,3 milhões no Portugal 2020

Pág. 3



Região Norte tem 53% do investimento



Portugal emite dívida a três meses com taxa negativa

Portugal fez na última quarta-feira um leilão duplo de bilhetes do Tesouro, com vencimentos a três e 11 meses, tendo captado 1,15 mil milhões de euros. A 11 meses, a taxa foi de 0,021% (0,159% no anterior leilão) e a três meses foi de -0,013% (0,044% antes).

Continua na pág. 40

AUTOMÓVEL

Presidente da AFIA afirma "Momento é oportuno para captar investimento de construtores estrangeiros"

Pág. 39

ANGOLA

Nova Lei do Investimento Privado revoga limite de um milhão de dólares

Pág. 38

PME

Quinta do Crasto reforça aposta no Douro Superior

Pág. 16

BANCA

Santander Totta apoia Universidade do Porto com 500 mil euros

Pág. 30

ARRENDAMENTO

Novo subsídio de renda atribuído a partir de 2017

Págs. 6 e 7

IMOBILIÁRIO

Governo quer apoiar reabilitação com três mil milhões

Pág. 29

SUPLEMENTOS NESTA EDIÇÃO

- Vida Judiciária
- Franchising

PUB

C2 TRADE CENTER

REDUZA OS CUSTOS E AUMENTE A RENTABILIDADE DO SEU NEGÓCIO!!

229 395 009

info@trade-center.com

www.trade-center.com

"Plataforma My Portugal up será uma alavanca comercial de extrema importância"

A Liga dos Chineses em Portugal (LCP) e os seus parceiros criaram a plataforma My Portugal up.

Para Y Ping Chow, presidente da LCP, a comercialização de marcas e produtos portugueses nas províncias chinesas que melhor se ajustam à diversidade da sua oferta ganhará outro dinamismo. Com a criação do modelo de negócios proporcionado pela plataforma, "as empresas portuguesas e chinesas ganharam uma autoestrada com oito faixas para ambos os sentidos", acrescenta Y Ping.

Págs. 14 e 15



O futuro da sua empresa começa hoje!

Saiba como podemos ajudar!

www.sage.pt/portugal-2020



sage

PUB



9 720972 000037

ABERTURA



JORGE CADETE
Presidente do CDR/SRN da OE

O enfermeiro nos cuidados domiciliários...

Falar em cuidados domiciliários na Comunidade é evidenciar um paradigma diferente de assistência em saúde/doença. Deixa de ser efetuada em contextos institucionais e passa a ser desenvolvida na comunidade, na residência do utente/cidadão. Esta deslocalização requer dos profissionais de saúde, em particular, dos enfermeiros, readaptações e diferentes dinâmicas de ação/intervenção consoante a natureza dos cuidados a prestar e as realidades dos domicílios. Com essa proximidade pretende-se também evitar idas desnecessárias do utente e familiares às instituições de saúde com ganhos socioeconómicos e de bem-estar. E não tenho dúvidas que os doentes e os seus cuidadores agradecem e reconhecem este serviço de proximidade na continuidade dos cuidados.

Com os cuidados domiciliários pretende-se que os benefícios superem as situações de risco que possam advir de contextos institucionais adversos e bastante procurados. As situações com sintomatologia de menor risco de vida e outras, podem ser superadas com a assistência de profissionais de saúde referenciados e capacitados.

O enfermeiro, com os seus saberes e competências, ocupa nesta área um lugar-chave. Atualmente, asseguram na comunidade programas eficientes de cuidados gerais e especializados, em diversas áreas de intervenção que levam os beneficiários diretos e indiretos a terem nos seus domicílios, cuidados garantidos e seguros.

Falo de cuidados básicos individuais de conforto e bem-estar, como a higiene corporal e oral, a alimentação e a hidratação, a eliminação

intestinal e vesical, a prevenção da integridade da pele, o tratamento a feridas, a vigilância da adesão terapêutica à medicação e outras. No âmbito da promoção da saúde e prevenção de doenças, o enfermeiro na comunidade exerce um papel fulcral com ações dirigidas e seletivas. Além destes cuidados, o enfermeiro, hoje, já garante cuidados diferenciados, especializados e complexos como: reabilitação física e motora, adaptação funcional, assistência a puérpera e a recém-nascido, cinesioterapia e ventilação assistida, estomatopatia, reinserção individual/familiar em saúde mental e outras.

Os cuidados domiciliários têm vindo a alargar o seu espectro e os intervenientes na comunidade. São exemplo disso as parcerias com as autarquias, com as entidades religiosas e sociais, com as organizações não-governamentais e outras. A sinergia criada com estas parcerias asseguram e reforçam as condições para operacionalização e pragmatização desses cuidados.

Não é por acaso que esta área passou a estar na agenda dos decisores políticos e de outras autoridades envolvidas. O atual Governo reforçou uma decisão política de descentralização de competências em diversas áreas fulcrais do Estado, nomeadamente no domínio da saúde, pretendendo assim, passar competências para os municípios. Essas competências assentam na execução de intervenções de apoio domiciliário, de apoio familiar e social e de ações de promoção da saúde e de prevenção da doença no âmbito do plano nacional de saúde, em particular saúde pública.

Residências para a terceira idade estão em franco crescimento

A procura de serviços assistenciais para a terceira idade tem aumentado em Portugal. A faturação das residências lucrativas para a terceira idade cresceu 2,3%, no ano passado, face ao exercício anterior, para 165 milhões de euros, de acordo com um estudo da Informa D&B.

A par deste aumento continuado da faturação, o estudo aponta para “um notável aumento do número de centros, como da sua capacidade. Entre março de 2012 e igual mês deste ano, o número de residências lucrativas passou de 537 para 667, enquanto a capacidade das estruturas residenciais sofreu um acréscimo de cerca de cinco mil lugares. Em março passado, operavam no nosso país 2271 residências para a terceira idade, das quais 667 eram lucrativas e 1604 eram detidas por entidades não lucrativas. Entre estas últimas, o destaque vai para as misericórdias, as quais geriam, à data, cerca de 486 lares”.

O distrito de Lisboa é a região que conta com a maior capacidade de residências lucrativas, com 207 centros e 5768 lugares, à frente de Setúbal, Leiria e Porto, com 2081, 1810 e 1809 lugares respetivamente.

Top da semana



ANTÓNIO SIMÕES

O novo CEO do banco britânico HSBC para a Europa é português. Passa a ocupar a posição de elevada responsabilidade com apenas 40 anos, o que é revelador da sua capacidade de trabalho e de gestão. A par de uma carreira meteórica, Simões é conhecido por defender as suas ideias e não teve qualquer problema em assumir a sua homossexualidade, o que não é comum. A realidade é que se trata de um profissional que soube fazer um percurso racional, com trabalho e esforço pessoal. Para o nosso país é sempre um orgulho ter mais um banqueiro à frente de um dos maiores bancos do mundo.



CHRISTINE LAGARDE

O Fundo Monetário Internacional tem a tendência para colocar em causa as soluções dos Governos. Seguem-se as críticas sobre as medidas que estão a ser tomadas. Mas jamais apresentam soluções. Com a agravante que o seu peso nos mercados é excessivo e não corresponde de forma alguma às competências que evidencia. É sempre bom que exista a crítica construtiva, mas isso não se verifica ao nível deste fundo, que, como é sabido, até falha com frequência. Lagarde já assumiu que tomou decisões erradas, o problema é que continua a insistir no erro.



PASSOS COELHO

O ainda primeiro-ministro está em campanha eleitoral. A ideia que fica é que não vive neste

país, mas num qualquer paraíso tropical. O panorama apresentado por Passos Coelho deve ser de um qualquer outro filme. É verdade que tem de dar uma imagem de otimismo, mas é necessário não se cair no ridículo de que tudo está bem e que Portugal teve um Governo fora de série nos últimos anos, aliás, o verdadeiro salvador de um país que se afundava. Os eleitores sabem aquilo por que passaram (e que muitos ainda passam) e de certeza que preferiram alguém a falar verdade. Por seu lado, Costa assume-se já como primeiro-ministro e um governante de mão cheia. Assim torna-se muito difícil levar as pessoas a votarem.

Nesta edição



09 Atualidade
O poder de resolução unilateral invocando o interesse público



11 Atualidade
Novo Canal do Suez vai duplicar tráfego na região



27 Atualidade
Tribunais fiscais “navegam abaixo da linha de água”

Internacional Pág. 11
Multinacionais recorrem a batalhas judiciais para eliminarem os concorrentes

Negócios e Empresas Pág. 17
Multicert consolida posição no mercado da segurança digital

Negócios e Empresas Pág. 18
“Chef” Rui Paula entre os finalistas do Prémio Giraldo

Tecnologias Pág. 23
Seis conselhos para ter umas férias online em segurança

Tecnologias Pág. 24
PME continuam a optar por renting em TI

Turismo Pág. 25
Agentes de viagens contra taxa levantada pela Lufthansa

Turismo Pág. 26
Festival de Paredes de Coura dinamiza turismo no Alto Minho

Automóvel Pág. 39
Rali de Portugal trouxe mais dormidas ao Porto e Norte do país

Humor económico



Imprensa

EM REVISTA

EXPANSIÓN

Engarrafadoras da Coca-Cola confirmam fusão

A fusão das três principais engarrafadoras europeias da Coca-Cola tornou-se uma realidade. A marca norte-americana tornou pública a integração da Coca-Cola Iberian Partners com a cotada Coca-Cola Enterprises e com a alemã Erfrischungsgetränke, que dará origem a uma empresa com uma faturação de 12,6 mil milhões de dólares. A Coca-Cola Iberian Partners (que opera nos mercados português e espanhol) terá 34% da nova empresa, sob a designação de Coca-Cola European Partners, a qual passará a estar cotada nas praças de Nova Iorque, Amsterdão e Madrid.

THE WALL STREET JOURNAL

Grandes petrolíferas sofrem cada vez mais com crude barato

As duas maiores petrolíferas dos Estados Unidos, a Exxon Mobil e a Chevron, tiveram os piores resultados com a exploração de petróleo e gás natural em mais

de uma década. Os lucros trimestrais foram fortemente afetados pelo petróleo barato. Mas os problemas das maiores petrolíferas do mundo vão para além dos preços baixos. O custo de explorar novas fontes de petróleo e gás disparou para as maiores empresas, num momento em que gastam somas enormes para extrair gás em águas remotas da Austrália e petróleo das áreas betuminosas do Canadá.

INVESTIR

Mercado chinês do medicamento complica-se para o Ocidente

O mercado farmacêutico chinês está cada vez mais difícil para os grupos ocidentais, devido sobretudo à pressão sobre os preços, em resultado de um acesso mais alargado da população aos cuidados de saúde. A China é o segundo mercado mundial de medicamentos sob receita médica. Uma realidade que fez com que muitos laboratórios fizessem grandes investimentos naquele país, nos últimos anos. Mas agora as coisas estão mais difíceis, sobretudo devido aos preços mais baratos e a uma indústria local também cada vez mais competitiva.

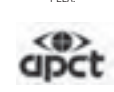
VidaEconómica

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 Oswald, Patrícia Flores, Rute Barreira, Susana Marvão e Teresa Silveira; E-mail agenda@vidaeconomica.pt; **PAGINAÇÃO** Célia César, Flávia Leitão e Mário Almeida; **PUBLICIDADE** PORTO Rua Gonçalves Cristóvão, 14, 2º 4000-263 Porto - Tel 223 399 400 - Fax 222 058 098 • E-mail: comercial@vidaeconomica.pt; **PUBLICIDADE LISBOA** Campo Pequeno, 50 - 4º Esq 1000 - 081 Lisboa - Tel 210 129 550 - E-mail: publicidade@vidaeconomica.pt; **ASSINATURAS** Tel 223 399 400 • E-mail: assinaturas@vidaeconomica.pt; **IMPRESSÃO** Vnaprinter, SA - Porto **DISTRIBUIÇÃO** VASP, SA - Cacém E-mail: geral@vasp.pt • Tel 214 337 000 - Fax 214 326 009

MEMBRO DA EUROPEAN BUSINESS PRESS



TIRAGEM CONTROLADA PELA:



TIRAGEM DESTA EDIÇÃO

12.200
4000 Município (Porto)
TAXA PAGA
Registo na D.G.C.S nº 109 477
• Decreto Legal nº 33 445/89 •
ISSN 0871-4320 • Registo do ICS nº 109 477

ATUALIDADE

Pestana Pousadas de Portugal cresce 15,5%

A cadeia hoteleira Pousadas de Portugal registou um crescimento em receita de 15,5% no primeiro semestre de 2015, o que representa um aumento de um milhão de euros face ao mesmo período do ano anterior ao nível dos resultados brutos operacionais (GOP), excluindo as unidades maiores da Pousada do Freixo e da Pousada de Cascais que complementam uma outra oferta do Grupo Pestana.

TAXA DE INCENTIVO DE 57% POR PROJETO

Empresas com apoio médio de 1,3 milhões no Portugal 2020

Os 258 projetos de investimento aprovados no âmbito dos primeiros concursos de apoio ao empreendedorismo e inovação produtiva, lançados ao abrigo do novo quadro de financiamento Portugal 2020, vão realizar um investimento médio de 2,4 milhões de euros e contam com incentivos médios superiores a 1,3 milhões de euros. A taxa de cobertura de incentivo por projeto é assim de 57,1%. Recorde-se que a taxa média de financiamento no QREN para projetos de inovação produtiva da responsabilidade do IAPMEI foi de 56,7%.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Os primeiros 258 projetos aprovados no âmbito do empreendedorismo qualificado, ligados a setores de crescimento rápido, e de reforço da capacidade competitiva em áreas fundamentais à alteração do perfil produtivo



Projetos aprovados geram quase 600 milhões de euros em exportações.

das empresas em termos de inovação, envolvem um investimento conjunto de 614 milhões de euros e vão contar com incentivos na ordem dos 350 milhões de euros.

Globalmente, os investimentos aprovados vão gerar quase 600 milhões de euros em exportações e contribuir para um aumento do volume de negócios destas empresas na ordem dos 700 milhões de euros.

Os projetos apoiados têm associada a criação de um total de 2300 novos postos de trabalho a nível nacional e traduzem um crescimento no Valor Acrescentado Bruto gerado de mais de 330 milhões de euros.

Região Norte capta mais de 50% do investimento aprovado

Em termos de distribuição regional, o Norte acolhe mais de metade dos investimentos aprovados, quase 53% do total, 324 milhões de euros, num total de 140 projetos, que absorvem um incentivo de cerca de 178 milhões de euros.

O Centro, com um total de 91 projetos aprovados, foi a região responsável pela segunda maior fatia do investimento, que atinge quase 33% do total, num valor superior a 200 milhões de euros, coberto por um incentivo de mais de 112 milhões de euros.

A Região do Alentejo captou quase 8% do total, com 16 projetos que, em conjunto, representam um incentivo de 27,6 milhões de euros. Lisboa e Vale do Tejo e o Algarve absorveram individualmente mais de 20 milhões de euros de investimento, cerca de 3,3% cada, com respetivamente 8 e 3 projetos aprovados, que têm associados 12 milhões e 10,7 milhões de euros de incentivo.

Os concursos encerraram a 24 de abril, tendo o IAPMEI recebido 82% do total das 736 candidaturas apresentadas.

Encontram-se abertos novos concursos no

Isenção de reembolso do incentivo 25% abaixo do concedido pelo QREN

O concurso relativo a incentivos à inovação produtiva abrange todos os Programas Operacionais Regionais e o COMPETE 2020. Os apoios associados a estes concursos assumem a forma de incentivo reembolsável, calculado através da aplicação de uma taxa base de 35% sobre as despesas elegíveis, que pode ser acrescida de majorações até um limite máximo de 75%.

Pode ser concedida uma isenção de reembolso correspondente a uma parcela do incentivo reembolsável até ao limite máximo de 50%, em função do grau de superação das metas que o candidato estabeleça, em sede de formulário de candidatura, relativamente aos indicadores identificados no anexo D do Regulamento Específico do Domínio da Competitividade e Internacionalização (RECI).

Esses indicadores são os seguintes: Valor Acrescentado Bruto (VAB), Criação de Emprego Qualificado (CEQ), Volume de Negócios (VN). Cada um destes indicadores tem a seguinte ponderação: 0,40; 0,30 e 0,30 respetivamente.

No QREN a conversão de incentivo reembolsável em não reembolsável atinge os 75%.

Nos termos do RECI, pela utilização do incentivo reembolsável, não são cobrados ou devidos juros ou quaisquer outros encargos. O prazo total de reembolso é de oito anos, constituído por um período de carência de dois anos e por um período de reembolso de seis anos, à exceção de projetos de criação de novos estabelecimentos hoteleiros e conjuntos turísticos em que o plano total de reembolso é de 10 anos, constituído por um período de carência de três anos e por um período de reembolso de sete anos.

âmbito dos Sistemas de Incentivos à Inovação Produtiva e ao Empreendedorismo Qualificado e Criativo, no âmbito do Portugal 2020. O prazo de candidaturas termina a 30 de setembro.



Visite-nos em

WWW.BIODOURO.COM



ORÇAMENTOS
GRÁTIS



229 404 025

Porto • Lisboa

Empresa Certificada e Acompanhada por
ITEL – Instituto Técnico Espanhol de Limpezas

SUBSÍDIO DE RENDA NÃO CHEGA PARA DINAMIZAR O MERCADO

Fiscalidade excessiva sobre é o maior entrave ao investi



“Rendas mais elevadas que as prestações do empréstimo à habitação levará muitas famílias a preferir a compra e não o arrendamento”, afirma Luís Lima, presidente da APEMIP.

A partir de 2017, os arrendatários carenciados com contratos de arrendamento anteriores a 18 de novembro de 1990, terão direito ao subsídio de renda, que terá de ser reclamado junto dos serviços de Segurança Social ou pela internet.

ALP e APEMIP louvam a medida, mas consideram que é insuficiente para dinamizar o investimento no mercado de arrendamento em Portugal.

A excessiva fiscalidade que recai sobre o património, incluído o que se destina ao mercado de arrendamento, é o maior entrave existente.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

O subsídio de renda (aprovado pelo DL nº 156/2015, de 10 de Agosto) será concedido a partir de 2017, no final do período transitório da atual lei das rendas, a inquilinos com dificuldades financeiras. Este subsídio será o valor da diferença entre a nova renda e a renda que pode ser suportada pelo inquilino, com base no seu rendimento anual. APEMIP e ALP aprovam esta medida, mas consideram

que é insuficiente para dinamizar o mercado de arrendamento em Portugal.

“É naturalmente uma medida importante com a qual nos congratulamos, mas que está longe de ser decisiva para dinamizar o mercado de arrendamento”, afirma à “Vida Económica” Luís Lima, presidente da APEMIP – Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal.

“O mercado de arrendamento, para ser verdadeiramente dinamizado e fazer dinamizar o investimento naquele segmento, deverá ultrapassar entraves maiores, como são a excessiva fiscalidade que recai sobre o património, incluído o que se destina ao mercado de arrendamento.”

“E enquanto esta situação não for revista, os valores das rendas continuarão a preços proibitivos, na grande maioria dos casos mais elevadas que as prestações do empréstimo à habitação, o que levará muitas famílias a preferir a compra e não o arrendamento”, conclui.

ALP aprova criação do subsídio de renda

“A ALP está de acordo com o diploma (DL 156/2015), cuja aprovação tínhamos vindo mesmo a exigir publicamente. Efetivamente, era fundamental esclarecer definitivamente que no fim do período transitório é ao Estado que cabe resolver, através de subsídio, o problema da carência económica dos inquilinos, terminando-se de vez com a situação perversa de os proprietários serem chamados a assegurar as funções de segurança social que competem ao Estado”, afirma à “Vida Eco-



“Estando em causa as rendas antigas, não é provável que o diploma venha a ter impacto significativo no mercado de arrendamento a partir de 2017”, considera Menezes Leitão, presidente da ALP.

Arrendatários têm de ter um RABC do agregado familiar inferior a cinco RMNA

nómica” Luís de Menezes Leitão.

Para o presidente da Associação Lisbonense de Proprietários, “estando em causa as rendas antigas, que neste momento estão fora do mercado - uma vez que se trata de rendas congeladas em que a fixação do valor da renda não depende da evolução do mercado mas de outros fatores como a condição económica dos inquilinos -, não é provável que o diploma venha a ter impacto significativo no mercado de arrendamento a partir de 2017. No entanto, a sua aprovação é um fator de confiança para os investidores, que ficam a saber que nessa data terminarão de vez os ónus que têm vindo a ser impostos aos proprietários de imóveis para arrendamento em Portugal”.

O que é o subsídio de renda?

Conforme se pode ler no preâmbulo do DL nº 156/2015, que cria a subsídio de renda, no âmbito da reforma do arrendamento promovida em 2012, com a alteração do Novo Regime do Arrendamento Urbano, foi estabelecido o regime aplicável à atribuição de subsídio de renda aos arrendatários.

O referido diploma fixa agora o regime de subsídio de renda que passa a ser aplicável a todos os arrendatários habitacionais, com contratos anteriores a 18 de novembro de 1990, após o período transitório de cinco anos definido atualmente no NRAU ou após o período de faseamento de renda de 10 anos, estabelecido na versão originária do NRAU, e que invocaram, perante o senhorio, no âmbito do processo de atualização da renda, rendimentos do respetivo agregado familiar inferiores a cinco retribuições mínimas nacionais garantidas.

É preciso que fique bem assente que o novo regime só tem aplicação no final do período transitório, o que não ocorrerá antes de 2017.

Que contempla o subsídio?

O subsídio de renda que pode assumir duas modalidades, podendo traduzir-se num subsídio para arrendamento em vigor, o qual permite aos arrendatários manter o contrato de arrendamento e a sua residência atual, ou em alternativa optar, se assim o desejarem, por um subsídio para um novo contrato de arrendamento.

O apoio, na modalidade de subsídio para arrendamento em vigor, corresponde ao diferencial entre a renda fixada para o período transitório, atualizada em face dos rendimentos que o agregado familiar auferir no final deste período, e o valor da renda atualizada, que pode ascender, na falta de acordo das partes, a um máximo de 1/15 do valor patrimonial tributário do locado. Com efeito, o presente decreto-lei estabelece o subsídio cor-

o património mento

Os pedidos de subsídio de renda terão de ser apresentados na Segurança Social

responde, em todas as situações, à totalidade do valor da renda que ultrapasse o valor que o agregado pode suportar em função do seu RABC.

A faculdade que é atribuída ao arrendatário, de mudar de residência e utilizar o subsídio num novo contrato de arrendamento, permite-lhe escolher a habitação que melhor se adapta às necessidades do seu agregado familiar e que melhores condições de habitabilidade apresenta.

O arrendatário pode, ainda, a qualquer momento, optar por mudar entre uma das modalidades de subsídio de renda e pode, inclusivamente, solicitar a atribuição de uma habitação em regime de arrendamento apoiado.

Como é acionado o direito?

O direito ao subsídio de renda é acionado no momento da resposta ao senhorio, em processo de atualização de renda. De facto, para que o subsídio de renda seja atribuído, é preciso que, relativamente ao arrendatário, se verifiquem, cumulativamente, os seguintes requisitos: em resposta à comunicação efetuada pelo senhorio, para efeito de atualização da renda, tenham invocado um RABC do respetivo agregado familiar inferior a cinco RMNA; tenha decorrido o período transitório ou tenha decorrido o prazo de 10 anos; invoquem e comprovem, para efeitos de pedido de atribuição de subsídio, um RABC do respetivo agregado familiar inferior a cinco RMNA, através de declaração emitida há menos de um ano pelos serviços de finanças.

Para além dos arrendatários com carência financeira, este regime especial inclui os ar-

rendatários com idade igual ou superior a 65 anos ou com uma deficiência com incapacidade igual ou superior a 60%.

Ficam de fora, entre outras situações, os casos de atualização de renda faseada (cinco ou 10 anos). Quanto a estes, o pedido do subsídio de renda pode ser apresentado nos seis meses que antecedem o termo do respetivo prazo.

Quem decide?

O arrendatário deve apresentar o requerimento para atribuição do subsídio de renda junto dos serviços de segurança social da área do locado ou através da Internet, competindo a decisão final ao IHRU, que a comunica depois tanto ao arrendatário como ao senhorio.

O arrendatário deve comunicar ao senhorio, por escrito, que apresentou um pedido de subsídio de renda, com indicação da modalidade adotada, e enviar, ainda, o comprovativo da apresentação do pedido de subsídio. A atualização da renda pelo senhorio, decorrido o período transitório, fica suspensa a partir do primeiro dia do mês seguinte àquela notificação.

Subsídio para arrendamento em vigor

O montante do subsídio para arrendamento em vigor é igual à diferença entre o valor da nova renda e o valor de renda que pode ser suportada pelo arrendatário, com base no RABC do agregado familiar do arrendatário.

O subsídio para arrendamento em vigor tem um valor mínimo correspondente a 5% de um indexante de apoios sociais (IAS), ou seja, cerca de 30 euros.

O subsídio para arrendamento em vigor é atribuído por um período de 24 meses, renovável por períodos iguais e sucessivos.

A morte do arrendatário ao qual foi atribuído o subsídio para arrendamento em vigor não prejudica a manutenção do direito a esse subsídio por parte da pessoa a quem o ar-

Exemplo RABC de € 500/mês com taxa de esforço de 10%

Imóvel	Habitação permanente
VPT	€ 50 000
Valor da renda atual	€ 50
Valor da renda no final do período transitório	€ 150
Novo valor máximo da renda mensal	€ 277,77 (1/15 do VPT)
Valor a cobrir pelo subsídio de renda	€ 227,77

rendamento se transmita, desde que este manifeste essa vontade no prazo máximo de 60 dias junto dos serviços de Segurança Social.

Subsídio para novo arrendamento

O subsídio para novo arrendamento é um apoio financeiro, concedido ao arrendatário, sob a forma de uma subvenção mensal não reembolsável, relativo ao montante da renda devida nos termos de um novo contrato de arrendamento e destinado a apoiá-lo a mudar

a sua residência permanente para outra habitação adequada ao agregado familiar.

O valor do subsídio para novo arrendamento é igual ao atribuído para arrendamento em vigor, já que pressupõe situações de condição semelhantes para ambos os arrendatários.

O arrendatário que reúna as condições para atribuição de subsídio de renda pode optar pela mudança da sua residência permanente do atual locado para uma habitação de propriedade pública, atribuída em regime de arrendamento apoiado.

PUB



Subsídio de renda será atribuído a partir de 2017.

Porto

INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL
Joining Cultures

Porto
15 de Setembro

"Portugal no Novo Ciclo: Emprego e Inclusão Social"

Almoço-Debate
Com Dr. Pedro Mota Soares
Ministro da Solidariedade, Emprego e Segurança Social

Sheraton Porto Hotel & Spa
Rua Tenente Valadim 146
12h15m Welcome drink

Inscrições: ♦ €30,00 (sócios)
♦ €45,00 (não sócios)

Tel.: 21 013 5698; 91 333 0055; 96 876 8415
geral.icpt@gmail.com ; geral@icpt.pt

Patrocínio:

GRUPO8
SEGURANÇA

Partners:

Media Partners:

Governo quer apoiar reabilitação urbana com três mil milhões de euros

A reabilitação de imóveis para arrendamento é uma prioridade para o setor imobiliário, tanto para o Partido Socialista, como para o atual Governo. O “envelope financeiro” constante dos seus programas eleitorais é de, respetivamente, 1170 milhões de euros e três mil milhões de euros.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Se o atual Governo for reeleito, serão criados, no âmbito dos novos fundos europeus enquadrados no Portugal 2020, instrumentos financeiros de apoio às intervenções de reabilitação e regeneração urbanas nas áreas carenciadas, nas áreas industriais abandonadas, na habitação social, nos edifícios públicos e na eficiência energética na habitação, que atingem mil milhões de euros. A integração deste financiamento do Portugal 2020 com fundos do BEI e da banca comercial, poderá proporcionar um “envelope financeiro” global de três mil milhões de euros.

Já o PS, se formar Governo, irá criar bol-

sas de “habitação acessível”, nomeadamente através da mobilização de verbas – em montante não superior a 10% do Fundo de Estabilização Financeira da Segurança Social (ou seja, cerca de 1170 milhões de euros) para investimento em prédios de rendimento (aquisição e reabilitação de fogos devolutos com vista a arrendamento em regime de “habitação acessível”), que garantam não só uma taxa de retorno em linha com a rentabilidade média daquele fundo (eventualmente combinando as rendas acessíveis com rendas a preços de mercado), como possam contribuir para outros objetivos importantes a nível nacional, como a reabilitação urbana e repovoamento e rejuvenescimento dos centros históricos.

Pretende ainda o PS criar um “Fundo Nacional de Reabilitação do Edificado”, com capitais e gestão pública (sendo que parte do capital inicial pode ser incorporada através da entrega de edifícios públicos a necessitar de reabilitação), mas ao qual os privados possam aceder mediante a entrega do seu edifício/fração. Este fundo terá a cargo a reabilitação e gestão do seu parque edificado, colocando-o no mercado após a respetiva reabilitação, sendo direcionado em especial para o arrendamento de “habitação acessível”, recuperando por esta via o seu investimento inicial a médio prazo.



Os fundos do Portugal 2020, do BEI e da banca comercial passarão a apoiar, de uma forma integrada, a reabilitação e regeneração urbanas para fins de arrendamento.

Defende também o PS, tratar de forma prioritária as intervenções de conservação de edifícios.

Lei das rendas pode ser de novo alterada

Pretende ainda o PS, rever o regime do arrendamento, de forma a adequar o valor das rendas ao estado de conservação dos edifícios, estimulando assim a respetiva reabilitação.

A luz da lei atual, isto já é possível, tendo em conta que o aumento das novas rendas têm como limite máximo, na falta de acordo entre senhorio e inquilino, 1/15 do valor patrimonial tributável do imóvel. Ora, se reabilitado ou restaurado o imóvel e realizada nova avaliação do património, logicamente que o valor tributável passará a ser maior, influenciando assim a fixação da nova renda.

Por exemplo, se num imóvel com um VPT de 50 mil euros e uma renda mensal atual de 100 euros a nova renda não pode ultrapassar os 277,77 euros, caso o VPT suba para 100 mil euros, por força das obras de reabilitação ou conservação do edifício, o valor da nova renda poderá atingir os 555,55 euros mensais.

Ou seja, os aumentos de renda associados aos novos contratos celebrados ao abrigo do Novo RAU (excluindo aqui a limitação decorrente dos arrendatários com RABC - rendimento anual bruto corrigido do agregado familiar – inferior a cinco RMNA e arrendatários com idade igual ou superior a 65 anos ou com deficiência com grau de incapacidade superior a 60 anos de idade) podem ultrapassar os 455%.

Daqui se compreende o sentido das medidas de proteção social, tanto para inquilinos (o subsídio de renda já criado pelo atual Governo ou a revisão e aprofundamento do Programa Porta 65 que o PS pretende implementar), como para senhorios (criação de um seguro de rendas para senhorios no âmbito da “habitação acessível” – proposta do PS).

Subsídio de renda

Ainda no âmbito da proteção social, o atual Governo pretende realizar as seguintes medidas: modelo de proteção social

PS promete criar seguro de rendas para senhorios no âmbito da “habitação acessível”

assente em subsídio de renda destinado a apoiar os arrendatários mais vulneráveis (medida já criada pelo DL 156/2015, de 10 de agosto); fomentar o mercado social de arrendamento e o acesso à habitação social, apoiado no novo regime de renda apoiada (Lei n.º 81/2014, de 19 de dezembro, em vigor desde o dia 1 de março de 2015); erradicação dos

núcleos de habitações precárias e privilegiar privilegiando soluções de realojamento assentes na reabilitação de imóveis e na reconversão de áreas urbanas degradadas. Aliás, neste âmbito, o Governo quer alargar significativamente o peso da reabilitação urbana no volume de negócios da construção civil, passando de 10% em 2013, para 17% em 2020 e 23% em 2030.

Revisão do regime de arrendamento

Quanto ao PS, promete rever o regime do arrendamento, de forma a adequar o valor das rendas ao estado de conservação dos edifícios, estimulando assim a respetiva reabilitação; revisão e aprofundamento do Programa Porta 65, associando-o expressamente ao conceito de “habitação acessível”, de modo a facilitar e alargar o acesso dos jovens ao mercado de arrendamento, preferencialmente de imóveis reabilitados, e estendendo este programa também ao arrendamento comercial, com vista a favorecer a abertura de novas lojas e o lançamento de projetos empreendedores por jovens; garantir a prorrogação do período de atualização das rendas de modo a garantir o direito à habitação, em especial dos reformados, aposentados e maiores de 65 anos, sem prejuízo da regulamentação do subsídio de arrendamento.

INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL
Joining Cultures

Lisboa
10 de Setembro

“Futuro da Saúde”

Almoço-Debate
Com Dr. Paulo Macedo
Ministro da Saúde
Hotel DoubleTree by Hilton Lisbon
Fontana Park
Rua Eng.ª Vieira da Silva, nº2, em Lisboa (Saldanha)
12h15m Welcome drink

Inscrições: ♦ €30,00 (sócios)
♦ €45,00 (não sócios)

Tel.: 21 013 5698; 91 333 0055; 96 876 8415
geral.icpt@gmail.com ; geral@icpt.pt

Patrocínio: **GRUPO8** SEGURANÇA

Partners:

Media Partners:

Câmara de Santo Tirso credenciada para apoiar empreendedorismo

Santo Tirso é o único município do norte e um dos dois em todo o país credenciado pelo IEFP como entidade prestadora de apoio técnico a projetos na área do empreendedorismo. Com esta credenciação, a Câmara Municipal dá mais um passo no sentido de criar condições para atrair investimento e aumentar a capacidade produtiva das empresas já instaladas no concelho.

Sheraton Algarve Hotel & Pine Cliffs Resort realiza o torneio de golfe solidário

Amanhã, 22 de agosto, o Sheraton Algarve Hotel & Pine Cliffs Resort realiza o torneio de golfe solidário "Sheraton Algarve & Pine Cliffs Resort Charity Pro-Am". Organizado em parceria com a PGA Portugal, este torneio reverte a favor da A.H.S.A – Associação Humanitária Solidariedade Albufeira, e pretende juntar profissionais e amadores de golfe num dia inteiro dedicado a esta modalidade desportiva.

JOÃO COTRIM, PRESIDENTE DO TURISMO DE PORTUGAL, AFIRMA

"Portugal só continuará a ser destino turístico se inovar"

O Discoveries arrancou a 17 de agosto. Este programa de aceleração, promovido pela Fábrica de Startups em parceria com o Turismo de Portugal e a NOS, recebeu mais de 120 candidaturas de cerca de 10 países diferentes, a partir das quais selecionou as 18 equipas de oito países diferentes para virem a fazer parte do primeiro programa de aceleração inteiramente dedicado ao Turismo.

"Portugal só continuará a ser o destino turístico europeu com maior dinamismo se continuar a inovar. É por isso que o Turismo de Portugal está determinado em atrair e apoiar empreendedores de todo o mundo", afirmou João Cotrim, presidente do Turismo de Portugal, durante a apresentação do Discoveris, o novo programa de aceleração da Fábrica de Startups.

"A injeção de energia e ideias vão sustentar a competitividade a longo prazo, e ao longo do processo estabelecer Portugal como um centro de inovação turística", acrescentou.

DISCOVERIES vai ajudar 18 startups

Em apenas um mês intensivo de Bootcamps o Discoveries vai ajudar 18 startups da área do Turismo a validarem o seu modelo de negócios seguindo a metodologia própria da Fábrica de Startups. Durante este período, as equipas ficam integradas num dinâmico ecossistema de partilha entre projetos em várias fases de desenvolvimento, garantindo o contacto com uma rede de mais de 50 mentores e investidores e ainda beneficiam de acesso direto a vários eventos de networking e partilha de conhecimentos.

O Discoveries vai contar com equipas portuguesas e estrangeiras que se preparam para ficar em Lisboa durante cinco semanas. Esta aceleração envolve sessões de Bootcamp, workshops e apoio de mentores, para além de outras atividades extra-curriculares. A maior parte do programa terá lugar no Startup Campus powered by Banif

no centro de Lisboa, um dos maiores centros de empreendedorismo da Europa.

Programa acaba no dia 21 de setembro

As equipas já iniciaram o seu trabalho. O programa acaba no dia 21 de setembro com o Investment Summit que dará a oportunidade às

equipas de apresentar o seu negócio a uma plateia de mentores e investidores e especialistas da área do Turismo. Para mais informações sobre o decorrer do programa, o website será regularmente atualizado com novidades sobre as equipas e os seus projectos. "Estamos radiantes com a resposta que este projeto teve por parte de empreendedores de todo o Mundo", conclui João Cotrim.



"A injeção de energia e ideias vão sustentar a competitividade a longo prazo", afirma João Cotrim.

PUB

PEPEX - procedimento extrajudicial pré-executivo

Porto 18 Setembro Lisboa 21 Setembro

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 Incobabilidade;
- Valores devidos no âmbito do PEPEX;

PREÇO:

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



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 SISAEE), 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)

Organização: **VidaEconómica**

Contactos e informações:

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

ATUALIDADE

Perspetiva financeira dos portugueses melhora

Segundo um estudo comparativo realizado pelo IPAM - The Marketing School, um em cada quatro portugueses (26%) considera que atualmente a situação financeira do seu agregado familiar está "melhor" que no ano anterior. Em 2014, apenas 16% dos inquiridos tinha igual percepção. No ano anterior, mais de metade dos inquiridos (52%) considerava que a situação financeira havia regredido. Agora, são pouco mais de 36%.

Santander Totta apoia bolsas de estágio em Motricidade Humana

A FMH - Faculdade de Motricidade Humana, da Universidade de Lisboa – numa parceria com o Santander Totta disponibiliza aos seus alunos um programa de Bolsas de Estágio, que visa complementar a formação académica dos alunos finalistas e aumentar os níveis de empregabilidade dos recém-licenciados. A FMH integra o grupo de Instituições de Ensino Superior abrangidas pelo Programa de Bolsas de Estágio Santander Universidades.

PREÇO MÉDIO POR QUARTO OCUPADO CIFROU-SE NOS 68,28 EUROS

Turismo atinge resultados "históricos"

De acordo com o AHP Tourism Monitor, no primeiro semestre de 2015 a hotelaria nacional ultrapassou os resultados tidos por "históricos" de 2007 tanto em RevPar (preço médio por quarto disponível) como em ARR (preço médio por quarto ocupado). De janeiro a junho deste ano, o RevPar atingiu os 41 euros e o preço médio por quarto ocupado cifrou-se nos 68,28 euros, tendo subido 4,62% e 9,93%, respetivamente, acima dos indicadores de 2007.

Para Cristina Siza Vieira, presidente executiva da AHP, "Os dados alcançados no primeiro semestre são positivos para o setor e refletem a crescente e sustentada importância do Turismo para a economia nacional. Pela primeira vez, o primeiro semestre do ano alcançou um equilíbrio entre a TO e o ARR (preço médio por quarto ocupado) superior ao de 2007. Sendo ainda muito modesto, ainda assim o RevPar no país subiu, fixando-se em 41 euros (mais 1,81 euros do que em 2007)."

Já quando comparados com os dados do período homólogo de 2014, no acumulado, o RevPar e o preço médio por quarto ocupado tiveram um aumento expressivo de 14,59% e 8,59%, respetivamente.

No primeiro semestre deste ano, a taxa de ocupação por quarto atingiu os 60,05%, mais 3,15 p.p. do que no período homólogo de 2014. A estadia média foi de 1,89 dias, menos 0,53% face ao ano anterior.



Durante o mês de junho de 2015, os indicadores no destino Grande Porto apresentam o preço médio por quarto ocupado de 63,40 euros, mais 11,4% do que em junho de 2014.

Performance dos destinos

Os destinos turísticos com a melhor performance no período (janeiro a junho deste ano), por comparação com o período homólogo de 2014, foram: na taxa de ocupação e no RevPar, os Açores, respetivamente 51,58% de TO (+9,24 p.p.) e mais 24,04% de RevPar (28,69 euros). Já quanto ao maior crescimento homólogo do preço médio por quarto ocupa-

do (ARR) o Algarve foi o destino com a melhor performance no crescimento: 13,01%, fixando-se nos 61,69 euros.

Lazer, recreio e férias foram claramente as principais motivações das dormidas, registando 76%; e a motivação negócios/profissionais alcançou os 16%. Agências /tour operador foram o principal canal de distribuição de dormidas nos hotéis nacionais, com um peso de 34%, seguido do direto com 23% e dos travelwebsites com 22%.

IMI reduzido até 30% para proprietários com dependentes a cargo

Os proprietários com dependentes a cargo podem ter uma redução até 30% no valor do IMI.

Com a Lei do Orçamento de Estado para 2015, o Código do IMI passou a contemplar (nº 12 do art. 112º) a possibilidade de os municípios, mediante deliberação da assembleia municipal, reduzirem a taxa do IMI em relação ao prédio destinado a habitação própria e permanente coincidente com o domicílio fiscal do proprietário, em função do número de dependentes que fazem parte do seu agregado familiar.

Tendo em vista esclarecer a aplicação daquela disposição do CIMI, um ofício circularizado (nº 40 110, de 21 de agosto de 2015) da Autoridade Tributária fixa a tabela das reduções da taxa de IMI a vigorar no ano a que respeita o imposto, atendendo ao número de dependentes que compõem



o agregado familiar do proprietário a 31 de dezembro.

Para um dependente a cargo a redução pode ir até 10%. Esta redução aumenta para 15%, no caso de dois dependentes a cargo, ou 20%, para três ou mais dependentes a cargo.

Estas reduções da taxa do IMI destinam-se a contribuintes proprietários com um agregado familiar integrado por um ou mais dependentes e só são aplicados aos prédios destinados a habitação própria e permanente coincidentes com o domicílio fiscal dos respetivos titulares.

Determina ainda a AT que a deliberação de redução da taxa tem de ser tomada pela assembleia municipal em data que permita a sua comunicação à AT até 30 de novembro do ano a que o imposto se refere e que devem os contribuintes que reúnam os pressupostos para sua aplicação requerê-la ao município da área da situação do prédio por ela abrangido.

"Deliberada que seja a redução da taxa, a sua comunicação à AT é feita, caso a caso, por transmissão eletrónica de dados, devendo constar dessa comunicação a identificação matricial do prédio abrangido e o número de identificação fiscal do respetivo titular", acrescenta o mesmo documento.

Apostas hípcas podem gerar receitas anuais de 300 milhões de euros

O Governo português reconheceu a Liga Portuguesa de Criadores e Proprietários de Cavalos de Corrida – LPCPCC – como entidade oficial organizadora das corridas de cavalos em Portugal objeto de apostas hípcas, conforme a nova lei das apostas hípcas.

A Portaria nº 176/2015 de junho, do Ministério da Agricultura e do Mar, impulsiona assim o desenvolvimento da atividade de apostas hípcas em Portugal, depois da aprovação, em fevereiro passado, da lei que atribui, em exclusivo, a exploração das apostas hípcas à Santa Casa da Misericórdia de Lisboa.

"A aprovação governamental advém do reconhecimento do mérito do modelo de Apostas Hípcas por nós preconizado e pelo trabalho que temos vindo a desenvolver como entidade organizadora de corridas de cavalos em Portugal", explica Ricardo Carvalho, presidente da LPCPCC.

Recorde-se que o mercado das corridas de cavalos objeto de apostas hípcas pode vir a gerar 300 milhões de euros/ano e cerca de seis mil postos de trabalho, pelo que o seu desenvolvimento tem sido o principal foco de trabalho da LPCPCC e dos seus Asso-



Governo aprova entidade organizadora de corridas de cavalos.

ciados.

"A LPCPCC não pode deixar de agradecer a todos aqueles que, ao longo de anos e anos, foram perseverantes e estiveram do nosso lado para tornar este projeto uma realidade", afirma Ricardo Carvalho.

A LPCPCC é peremptória ao afirmar o crescente interesse no mercado das corridas de cavalos, não só por parte das entidades portuguesas mas também por parte de vários parceiros internacionais, com grande experiência nesta atividade.



Colaborações:



20º CENSO MOSTRA QUE O PORTO FOI A ZONA DE MAIOR CRESCIMENTO DAS REDES

Indicadores apontam para retoma consistente do franchising

MARC BARROS
marcbarros@vidaeconomica.pt

O setor do franchising gerou, em Portugal, um volume de negócios na ordem dos 4624 milhões de euros (equivalente a 2,7% do PIB) o ano transato. Segundo o 20º Censo de Franchising, realizado Instituto de Informação em Franchising (IIF), em 2014 registou-se a integração de 41 novos conceitos de negócio no mercado de franchising a nível nacional, num total de 524 marcas franchisadas).

De acordo com Carlos Santos, manager do IIF, 2014 marcou uma tendência de crescimento no setor “após um retrocesso nos últimos anos”. De facto, disse, “o número de marcas que iniciaram a expansão

em franchising foi superior face às que suspenderam este modelo de expansão, tendo-se por isso registado um aumento do número de redes a operar no nosso país face ao ano anterior”.

Os sectores mais dinâmicos são, “a distribuição alimentar, as lavandarias self-service e as perfumarias. Houve também um crescimento na área do comércio e da restauração”, estimou o mesmo responsável.

Carlos Santos não tem dúvidas em afirmar que o franchising está já numa fase de retoma consistente, uma “nova fase de crescimento, que, na minha perspetiva, deverá perdurar. Já em 2015, continuamos a verificar uma boa dinâmica das marcas de franchising”.

Financiamento ainda entrava

No que se refere a tendências, o “movimento” low-cost continua com forte dinamismo. Mais de metade das marcas (50,9%) a operar no mercado nacional implicam um investimento até 25 000 €, “o que demonstra que os negócios de baixo investimento continuam a dominar”, assegurou.

No entanto, Carlos Santos nota que 2014 trouxe “um aumento de 0,5% dos conceitos que requerem um investimento entre os 50 000 € e os 100 000 €, o que pode ser explicado pela dinâmica de crescimento dos setores da distribuição alimentar, das lavandarias e da restauração”, os quais “implicam investimentos que se poderão enquadrar neste escalão”.

Já o financiamento a novos investidores “ainda continua a ser um obstáculo”. Porém, o manager do IIF afirma que “há sinais de uma maior abertura por parte da banca, mas ainda assim com algumas restrições, que são necessárias para que não sejam cometidos os mesmos erros do passado”.

Para Carlos Santos, “não devemos esperar um financiamento fácil para qualquer projeto empresarial” e “este só deverá ser facilitado em função das garantias que demonstram não só a viabilidade do projeto, mas também a capacidade de gestão do empreendedor”.



Portugal 2020 não atribui ao “franchising o reconhecimento que lhe é devido na exportação do know-how”, afirma Carlos Santos, do IIF.

Redes preferem consolidar

Na análise feita à VE, Carlos Santos adianta ainda que “as marcas estão hoje mais preocupadas em consolidar o negócio, em detrimento de uma expansão rápida e em larga escala”. Ou seja, “a recessão económica veio demonstrar que mais importante que o número de unidades de uma rede é a solidez da mesma”.

Aliás, considera que “foram de facto as redes mais sólidas que tiveram capacidade de resistir num contexto adverso. Obviamente que há um intuito de crescimento da rede, mas de uma forma mais consistente”.

Ainda de acordo com o Instituto de Informação em Franchising (IIF), as zonas prioritárias para a expansão das marcas foram o Porto (com 6,6%), Lisboa (com 6,0%) e Coimbra (com 5,9%).

Portugal 2020 deixa franchising de fora

O documento mostra que Europa (42,2%), África (21,1%), Ásia e América do Sul e Central (18,4%) são os principais mercados externos para as redes nacionais.

Apesar de “um elevado nível de qualidade dos conceitos nacionais que se internacionalizaram”, Carlos Santos prefere não falar em “vaga” de internacionalização dos conceitos portugueses, até porque nem todos “têm capacidade para se aventurar nos mercados internacionais”.

Por outro lado, os programas comunitários de apoio à internacionalização das empresas nacionais no âmbito do Portugal 2020 não atribuem ao “franchising o reconhecimento que lhe é devido na exportação do know-how e das competências nacionais, pelo que penso que o impacto na internacionalização do franchising nacional será residual”, concluiu.

Century 21 quer 10 novas unidades até final do ano

MARC BARROS
marcbarros@vidaeconomica.pt

No primeiro semestre do ano, a Century 21 Portugal registou uma faturação de 8,5 milhões de euros, que representa um crescimento de 38%, em comparação com o período homólogo do ano anterior. O volume de negócios mediado pela rede, nos primeiros seis meses de 2015, manteve-se estável, ultrapassando os 197 milhões de euros.

Segundo Ricardo Sousa, administrador da rede, o franchising teve um importante papel nestes resultados. A rede tem “assegurado um crescimento médio anual, desde 2009, superior a 15% em termos de faturação e de cerca de 14% no número de lojas abertas”, disse à VE.

Nestes primeiros seis meses do ano “aceleramos o crescimento médio da faturação, por unidade de negócio aberta em Portugal, superior ao crescimento do mercado. Esta é a consequência do

reforço das nossas estruturas locais, com mais equipas de apoio aos agentes imobiliários, para aumentarem a produtividade individual e a qualidade de serviço aos nossos clientes finais”, garantiu.

A Century 21 conta atualmente com 85 unidades abertas. “Pretendemos selecionar 10 novos parceiros até ao final do ano”, assegurou Ricardo Sousa.

A Century 21 Portugal é também responsável pela gestão da marca no mercado espanhol. Este “ainda não” é significativo atualmente na operação da rede, “mas estimamos que no final de 2017 a operação em Espanha venha a atingir um impacto muito significativo no nosso negócio”, disse Ricardo Sousa. “O mercado espanhol tem uma margem de progressão bastante superior à do mercado português, quer pelo número de transações que se registam no mercado, quer pelo valor médio dos imóveis”, adiantou.

Retoma com indicadores sólidos

Entre Janeiro e Junho deste ano, a empresa registou 2870 transações de venda, que correspondem a um crescimento de 31% face às 2194 realizadas no mesmo período do ano anterior.

Porém, Ricardo Sousa assegura que o mercado imobiliário está numa fase de retoma, com “indicadores bastantes sólidos nesse sentido” desde finais de 2013. Numa primeira fase, “no segmento médio e médio alto, muito influenciado pela procura internacional, e também noutros segmentos, como o dos investidores, que compravam para colocar no mercado de arrendamento”.

Por outro lado, “os dados do primeiro semestre indicam que é cada vez mais transversal a retoma do sector imobiliário”.

Em 2015, com “a evolução positiva do crédito à habitação, já são as famílias da classe média e média baixa que estão a dinami-



No final de 2017 a operação em Espanha vai atingir um impacto muito significativo, disse Ricardo Sousa.

zar o mercado. Esta recuperação sente-se também nos mercados mais periféricos, o que é um sinal muito positivo”, constata.

Contudo, alertou, “devemos ser prudentes na análise destes

indicadores, porque este processo de retoma será progressivo e há vários fatores, macroeconómicos e políticos, que podem condicionar o ritmo da retoma do mercado imobiliário”.

CONSIDERA PAULO VEIGA, CEO DA EAD – EMPRESA DE ARQUIVO DE DOCUMENTAÇÃO

“Muitos empresários esquecem que o Estado é sócio de todas as empresas”

MARC BARROS
marcbarros@vidaeconomica.pt

Da visão inovadora de um empreendedor até a uma empresa que deverá faturar este ano cerca de 4,8 milhões de euros, a EAD – Empresa de Arquivo de Documentação conta com um trajeto de 22 anos, cuja súpula resulta numa lição de empreendedorismo e persistência.

Paulo Veiga, CEO da EAD, recordou para a VE parte deste trajeto. “A vida é feita de acasos e eu tive a felicidade de realizar um estágio profissional em Madrid quando estava a acabar o curso de economia no ISEG e aperceber-me deste negócio que é a custódia de arquivos”.

Na génese da empresa esteve desde logo “a vontade em trabalhar por conta própria”, disse. Antes da criação da EAD, Paulo Veiga tinha idealizado outros projetos, um dos quais, por exemplo, passava por “plantar morangos no Alentejo”.

A EAD faturou em 2014 perto de 4,5 milhões de euros, que “se traduziram num resultado líquido de 420.801,35 euros”. Perante estes resultados, a EAD procedeu

à distribuição de lucros entre acionistas e trabalhadores.

A recompensa dos colaboradores é um elemento tido como uma das chaves para os bons resultados: “O êxito deste projeto depende de muitas variáveis, por exemplo, a reatividade do mercado ao serviço, a escolha da melhor equipa, a resiliência e capacidade de dedicação e trabalho do empreendedor”, afirma Paulo Veiga.

Errar pouco

A persistência é encarada como uma das principais “ferramentas” dos empreendedores. “Quando, como eu fiz, se inicia uma atividade inovadora, neste caso em Portugal, as dificuldades são muitas e de toda a ordem.” A primeira “foi logo a banca” que, “apesar do projeto aprovado pelos fundos comunitários da altura, negou qualquer tipo de financiamento”, recordou o CEO da empresa.

Quando fundou a EAD em 1993, “não existia nada a não ser empréstimos tradicionais com garantias reais”, disse Paulo Veiga. Por exemplo, “o leasing era um pro-



“Ser empresário é mais perigoso do que praticar desportos radicais”, afirma Paulo Veiga, CEO da EAD.

ENCONTRE O FINANCIAMENTO CERTO PARA O SEU NEGÓCIO!



Candidaturas a Incentivos
www.incentivosfinanceiros.com

duto financeiro recente e só ao dispor das empresas”.

Portanto, “sem experiências de empresarialidade na família, só existiam três possibilidades de obter capital, os chamados três “Fs”: Fools, Friends and Family. Foi o meu pai o verdadeiro empreendedor ao emprestar o capital necessário para o arranque da EAD”, recorda.

Atualmente “estas alternativas de financiamento ajudam, e muito, os jovens a apresentar e lançar os seus projetos. São igualmente tempos desafiantes, mas ao mesmo tempo, mais fáceis nesta vertente”, considera.

Depois de garantido o capital para o arranque, seguiu-se “o desbravar do mercado que é uma oportunidade, mas, ao mesmo tempo, uma dificuldade, pois os clientes desconheciam esta solução de colocar os arquivos mortos fora do centro das grandes cidades”.

Atualmente “a principal dificuldade, e ao mesmo tempo desafio, é errar pouco”. Isto é, “decidir rápido com qualidade e sempre em prol da sustentabilidade da companhia e das pessoas que nela trabalham”. Afinal, rematou, somos um país de empreendedores que “demos mundos ao mundo”, afinal fizemos a primeira globalização. Nas necessidades procuramos as oportunidades”.

Estado é sócio de todas as empresas

Paulo Veiga afirma ainda que o Estado persiste como um entrave à criação e desenvolvimento de novos negócios, sobretudo pela carga fiscal e administrativa que impõe. “Muitos empresários esquecem

que o Estado é sócio de todas as empresas”, afirma.

“É um sócio especial porque tem duas características únicas. Por um lado, recebe os lucros, mas não injeta capital quando as empresas precisam; por outro, muda as regras do jogo - taxas e impostos - a seu bel-prazer. Isto é um forte entrave ao planeamento não só fiscal mas também estratégico. Depois pedem internacionalização aos empresários. Não é fácil nem justo”.

Não obstante as dificuldades, a EAD prepara-se agora para a internacionalização, num investimento planeado que pode atingir os quatro milhões de euros.

Acreditar no projeto

Aos jovens empreendedores, este empresário deixa um conselho: “O fundamental é acreditar na ideia, errar pouco, rodear-se das pessoas certas para o apoiar e posuir um produto ou serviço que tenha vantagem competitiva relativamente à concorrência”.

Na sua perspetiva, é um erro “pensar no lucro fácil e imediato, mas ter sempre como objetivo que o lucro é imprescindível”. Mas, “e acima de tudo, precisa também de muita sorte, pois ser empresário é mais perigoso que praticar desportos radicais”.

Por isso, ao apresentar uma ideia de negócio, o promotor tem que mostrar que “acredita no projeto, demonstrando que se está preparado para responder a todas as questões de uma forma rápida, convicta e segura. Não se pode baixar o olhar ou desistir à primeira pergunta difícil”, concluiu.

PUB



ANTÓNIO GODINHO
Administrador do grupo Onebiz
antonio.godinho@onebiz.pt

O valor de uma empresa

O valor de uma empresa não é uma questão puramente objectiva, antes pelo contrário; nem tão pouco a definição está apenas relacionado com o valor contabilístico. Por se tratar de um tema multidisciplinar, a visão apresentada com mais frequência aborda o tema como sendo algo meramente financeiro.

Essa abordagem decorre predominantemente da origem da força da visão contabilística. No entanto, o seu desenvolvimento tem ocorrido de maneira muito intensa, com participações de académicos de diferentes áreas do conhecimento. Senão vejamos: a questão do valor da empresa relaciona-se com finanças, com comportamento, macroeconomia, contabilidade, tecnologia, património e marca. Pela sua origem e a partir da pressão exercida por vários agentes externos, essa área de estudo foi tomando corpo, definindo-se à luz das mais variadas fontes conceptuais. No que se refere aos gestores, ou seja, agentes internos à empresa, cada vez mais, são avaliados pelo seu desempenho na gestão de valor da empresa que gerem. Os planos de negócios das organizações são cada vez mais formulados para que o foco das acções seja sobre a gestão do valor. A mensurabilidade de indicadores, abrangência e a clareza de seu entendimento são de grande importância na sua definição. Estes indicadores devem permitir aos gestores traçar planos de longo prazo e acompanhá-los no curto prazo a partir de uma hierarquia definida.

Ao longo do tempo, os desenvolvimentos nesta área têm sido intensos, nomeadamente na evolução do conceito e do entendimento do que é o valor da empresa. Nesse sentido, podem ser citadas as seguintes etapas percorridas ao longo do desenvolvimento da Gestão do Valor Empresarial:

1 - Foco no volume de vendas/facturação. Este conceito manifestava uma clara falta de controlo sobre outros elementos da actividade. A gestão estava centrada preferencialmente na actividade comercial. Em algumas organizações, sobretudo de pequena dimensão, esta visão ainda é a única existente de maneira consistente;

2 - Foco na margem bruta e operacional. Aqui assistiu-se a um avanço sensível em termos de pretensão de controlo sobre outros elementos importantes, já que o controlo sobre custos e despesas se torna possível e exige uma certa estruturação contabilística para que possa ser desenvolvido;

3 - Foco no lucro líquido. A organização passa a preocupar-se com a criação de resultado para poder distribuir ao accionista, bem como se apercebe que a estrutura de capital tem papel significativo sobre o resultado final da operação. A estrutura contabilística necessária é mais complexa e exige maior confiança nos relatórios financeiros daí emanados;

4 - Foco no retorno sobre o investimento. Aqui se percebe uma importante mudança em resultado

da percepção que passou a existir de que o controlo não deve ser só sobre a operação, mas também sobre os recursos que tornam viável tal operação;

5 - Foco no valor. A partir deste momento, a empresa além de se preocupar com resultado obtido pela entidade e os recursos requeridos para as operações daí derivadas, preocupa-se também com o efectivo impacto sobre o valor da entidade que leva em conta variáveis internas e externas à empresa, tangíveis e intangíveis e com nuances de curto e de longo prazo, o que torna a abordagem ainda mais complexa de ser compreendida.

Na verdade, todas essas contribuições não são incongruentes entre si, ou seja, uma nova contribuição não necessariamente invalida as anteriores; ao contrário, as contribuições podem ser vistas como cumulativas, como avanços; contudo, no passado, o progresso nessa área foi visto como uma sequência de rupturas em relação às contribuições anteriores provocando uma sensação de espanto e insegurança por parte dos utilizadores dessas informações já que num mercado cada vez competitivo, os gestores vêm-se obrigados a perseguir as melhores soluções, o que, normalmente, não pode ser algo imediatamente generalizado.

Estes conceitos, no seu conjunto, devem indicar se a organização é saudável, se está evoluindo positivamente, se está estável ou a perder valor nos intervalos de tempo em que se considera adequadas as medições. No entanto, existe também o risco de poderem proporcionar distorções no processo decisório quando indicam de maneira dúbia o estado da organização. O indicador financeiro de longo prazo permite monitorar os vários elementos, servindo de elo entre o plano estratégico e o orçamento anual. Isto significa dizer que a aprovação do orçamento anual decorre da apresentação de condições para ser possível atingir esse indicador. De qualquer forma, na definição de objectivos de longo prazo, pelo menos um indicador financeiro deve ser estabelecido pelos gestores, a fim de proporcionar condições de monitorizar o desenvolvimento das operações sob a perspectiva de unificação do entendimento dos elementos criadores de valor para a organização.

Em suma, interessa realçar que tanto para os accionistas como para os gestores, é fundamental entender este assunto de maneira integrada. As questões técnicas são importantes mas nunca devemos esquecer que o comportamento humano é o factor que define o tom da gestão, inclusive na gestão do valor empresarial. É aqui que as empresas portuguesas se devem focar cada vez mais, para maximizarem o seu valor: apostando na inovação, valorização dos seus recursos humanos, know-how e tecnologia, na criação da sua marca e no alargamento do seu mercado através da internacionalização. E assim se poderá criar valor empresarial e riqueza para Portugal.



ANA MARTINS CORREIA
Manager Teamvision
ana.correia@teamvision.pt

Que passos dar para expandir a minha marca através do franchising?

A expansão por via do franchising apresenta vantagens e desvantagens, tanto para franchisado como para franchisor, mas esta forma de fazer negócio através da cedência dos direitos de utilização de uma marca e de know-how exclusivo parece, cada vez mais, trazer benefícios que, com uma preparação eficiente por parte do franchisor, superam qualquer desvantagem associada.

Nesse sentido, é ao pensar em franchisar o seu negócio, garanta alguns aspetos principais que são essenciais ao correto funcionamento da franquia e que minimizam problemas futuros na rede:

Modelo de negócio – é necessário pensar, testar e definir minuciosamente aquilo que estamos a franchisar. Podemos replicar um negócio ou uma área de atividade da nossa empresa, mas seja qual for o modelo a definir, deve existir um modelo concreto e previamente definido, que sustente a cedência de know-how que a marca irá fazer.

Unidade piloto – a existência de uma unidade piloto é o que transmite a confiança e a segurança do negócio, tanto numa fase inicial como numa fase posterior, pois passa a ser a forma através da qual o franchisor pode analisar a evolução do mercado ou mesmo testar a implementação de novos métodos, produtos ou serviços.

Registo de marca – a principal forma de garantir a exclusividade é através do registo de marca e dos domínios associados, nos

mercados onde pretendemos atuar, como forma de proteger o que estamos a transmitir, bem como garantir que temos o direito de utilização/propriedade da marca que estamos a franchisar.

Análise de franqueabilidade – nem todos os negócios são “franchisáveis” e, por isso, e depois de ter definido o modelo de negócio que pretende transmitir, pense se ele funciona em rede e se a sua empresa está preparada para se tornar franchisadora. Analise os recursos internos, financeiros e humanos, pense no tempo que vai dedicar a este projeto e no que vai transmitir, reveja a estratégia de marketing que utiliza e que agora tem de ser pensada também a nível global, perceba como irá funcionar a produção, as entregas, a formação... Analise se o seu negócio tem potencial para se tornar no negócio de alguém.

Formatação do franchising – está na hora de preparar a fase documental do projeto: trace um cenário de rentabilidade financeira, prepare o dossier de informação, construa os manuais operativos do negócio, efetue um plano de expansão e, muito importante, seja minucioso na elaboração do Contrato de Franchising. Recorra a especialistas nesta área, que fazem deste o seu dia-a-dia e poderão ajudá-lo em todos os aspetos.

Comunique, comunique, comunique... franchising é marketing e mesmo os melhores projetos têm de chegar aos ouvidos e aos olhos dos seus futuros franchisados!

PUB

bioqual
QUALIDADE, HIGIENE E SEGURANÇA ALIMENTAR

!! A BIOQUAL é uma empresa especializada em qualidade, higiene e segurança alimentar. Presente em todo o país, com consultores especializados e experiência reconhecida, a Bioqual garante uma oferta completa e integrada em diversas áreas.

SERVIÇOS

- | Qualidade
- | Segurança alimentar
- | Nutrição
- | Saúde, higiene e segurança no trabalho
- | Controlo de pragas
- | Análises laboratoriais

PRODUTOS

- | Produtos de higienização
- | Inseticidas
- | Equipamentos e consumíveis de apoio ao HACCP
- | Kits HACCP

22 9395009
info@bioqual.net
www.bioqual.net

APOSTE NA QUALIDADE DA SUA EMPRESA. APOSTE NO FUTURO.

FRANCHISING

SunEnergy expande rede com campanha de verão



A SunEnergy desenvolveu uma campanha de verão para expandir a sua rede de franchising. Nesse âmbito, a empresa oferece descontos de 50% na entrada de franquizados até ao fim de setembro.

“A SunEnergy obteve um crescimento significativo do seu volume de negócios nos primeiros meses do ano, graças a uma série de contratos assinados para projetos de autoconsumo de grande dimensão. A evolução natural da SunEnergy é expandir a sua rede, nomeadamente em zonas

como o Porto, Algarve, Baixo Alentejo ou Beira Interior”, afirma Raul Santos, diretor-geral da SunEnergy. “Acreditamos que, com esta campanha, podemos ganhar novos associados”, conclui.

Já este ano, a SunEnergy instalou um projeto de autoconsumo na Fábrica de Arroz Gatões que prevê a produção de 24 mil kWh por ano, gerando uma poupança de mais de 3.000 euros; instalou uma Unidade de Pequena Produção (UPP) na fábrica da Moviroma, empresa de Águeda, constituída por 300 painéis fotovoltaicos, que tem uma potência de 75 kW e permitirá a produção de 107 mil kWh por ano e instalou 720 painéis fotovoltaicos para produção de energia elétrica a partir do sol no Hotel MH_Peniche, novo hotel do MHgroup. Mais recentemente, a SunEnergy assinou um contrato para a execução de um projeto de autoconsumo na Natural Stone, em Vagos, Aveiro.

Até ao fim do ano, a SunEnergy prevê em chegar a um volume de negócios de 1,8 milhões de euros, pretendendo continuar a aumentar o número de delegações. A rede da SunEnergy conta, atualmente, com seis delegações em Braga, Cascais/Sintra, Coimbra, Mafra, Ponte de Sor e Setúbal.

Morangos forma Amas Sociais em Angola

A Morangos, rede de educação infantil com três colégios em Angola, foi selecionada para ministrar a primeira ação de Formação para Amas, desenvolvida pelo Ministério da Assistência e Reinserção Social (MINARS) de Angola. Com este conjunto de formações, a Morangos está a ajudar a dar respostas sociais no sistema de proteção social angolano.

A primeira formação obteve uma enorme taxa de sucesso. Durante 100 horas de formação, 86 formandas participaram e adquiriram conhecimentos e práticas para trabalhar com crianças até aos nove anos de idade.

Deficiências sensoriais e comportamentais, nutrição infantil e alergias alimentares, medicina preventiva e primeiros socorros pediátricos, foram alguns dos temas abordados durante o curso de formação, existindo ainda espaço para aprendizagens lúdicas (como canções e jogos infantis), troca de ideias e esclarecimento de dúvidas (sono, papel da ama, cuidados não-parentais, etc.).

As formandas estão agora aptas a fazerem parte das equipas de educação em berçários, creches, jardins de infâncias ou Academias em Angola, auxiliando

as educadoras de infância, realizando serviços de babysitting (durante festas ou fins de semana) ou mesmo cuidando das crianças no domicílio, como amas particulares.

No seguimento desta formação, as amas vão poder colocar os conhecimentos em prática através da realização de um estágio de duas semanas, que irá decorrer entre os meses de Julho e Dezembro nas unidades Morangos Talatona e Morangos Kilamba. As formandas vão ser integradas nas respetivas salas para que possam acompanhar diversas experiências diárias do crescimento e acompanhamento de bebés e crianças.

O segundo Curso de Amas promovido no seio da parceria entre a Morangos e o MINARS, teve início a 13 de Julho e irá terminar a 14 de Agosto, permitindo assim a contínua formação de pessoas com capacidades técnicas para exercer a função de amas e promover o cuidado e o desenvolvimento infantil.

A Morangos, marca do grupo Onebiz está a preparar a abertura de novas unidades em Luanda Sul (Camama) e no Lobito e continuará a desenvolver ações que visem a qualificação e formação dos recursos humanos na área da educação em Angola.

PUB



TRINDADE BARROS – ADVOGADO

Consultor Jurídico da Associação Portuguesa de Franchise
Legal Expert da European Franchise Federation
Membro e Perito Legal da Federação Ibero-Americana de Franchise
Professor Universitário
Trindade.Barros@TBA-Law.eu

Franchising – um investimento mais seguro

Em tempos de contração económica os recursos financeiros são de difícil acesso, o crédito bancário é mais caro e o mercado consumidor fica mais reduzido.

Em tempos de contração financeira, o esforço de investimento exige maiores cautelas porque, qualquer imprevisto pode sacrificar todo o projecto comercial.

É exactamente por estes motivos que, nos tempos que correm, o sistema de Franchising constitui um meio mais seguro na criação de novos negócios.

O candidato Franqueado tem a possibilidade de investir num conceito de negócio amplamente testado (não apenas pelo Franqueador mas também por toda a rede de Franqueados), além de iniciar a sua actividade sob uma marca (e demais sinais distintivos do comércio) que já goza de reconhecimento e prestígio junto dos consumidores.

O Franqueador está obrigado a transmitir o “Saber-fazer secreto, substancial e identificado” que permitirá ao Franqueado alavancar o seu negócio com uma substancial redução do risco comercial.

Além disso o Franqueador está obrigado a fornecer ao Franqueado uma assistência técnica permanente, que permitirá a este, com mais facilidade, resolver as dificuldades com que se deparar no início ao longo da execução do contrato de franquia.

Não se esqueça que, antes de iniciar um Franchising, o Franqueado pode e deve solicitar ao Franqueador uma análise certificada do plano de negócio e, além disso, informações relevantes sobre

as despesas e a facturação das lojas que integram a rede de franquia.

Normalmente, o Franqueador não está disposto a fornecer informações pré-contratuais ao um qualquer candidato que pode ou não acabar por integrar a rede de franquia.

Para suprir esta dificuldade, são habitualmente assinados contratos de reserva (pré-contrato de Franquia), com obrigações de estrita confidencialidade e cláusulas penais em caso de incumprimento.

Neste tipo de contratos de reserva, o Franqueador exige do candidato a Franqueado uma quantia pecuniária significativa. Este valor será normalmente imputado no valor a pagar pelo Franqueado ao Franqueador no contrato de franchising definitivo (ao valor do direito de entrada [inicia ou frontal fee] deduz-se a quantia previamente paga pelo candidato a Franqueado aquando da assinatura do contrato de reserva [pré-contrato]).

Tenha em consideração que o Franqueador não pode ocultar ao candidato a Franqueado informação relevante e, se o fizer, pode incorrer em responsabilidade pré-contratual com a correspondente obrigação de indemnizar o Franqueado pelos danos por este sofridos – tudo nos termos da lei em vigor em Portugal.

Ao candidato a franqueado recomenda-se apoio especializado não apenas ao nível jurídico mas fundamentalmente, também, ao nível da gestão.

Votos de boas férias e bons negócios.

Construção quer esclarecer regime transitório do empreiteiro geral

O setor da construção solicitou ao InCI um esclarecimento público sobre a possibilidade das empresas que detinham a habilitação de empreiteiro geral e que já tenham solicitado a elevação da classe das subcategorias determinantes na mesma poderem apresentar-se a concursos de obras públicas. Esta diligência decorre das alterações introduzidas pela Nova Lei dos Alvarás, que eliminou a figura de empreiteiro geral.

CONTRATAÇÃO
PÚBLICA



ZEFERINO FERREIRA
Advogado
Mestre em Direito
António Vilar, Luís Cameirão &
Associados
zeferino.ferreira@avlc-advogados.com

O poder de resolução unilateral invocando o interesse público

No âmbito do Código dos Contratos Públicos encontra-se prevista a possibilidade de resolução por razões de interesse público. Nesse sentido, o art.º 334.º, n.º 1, do mencionado Código estabelece que «o contraente público pode resolver o contrato por razões de interesse público, devidamente fundamentado, e mediante o pagamento ao co-contratante de justa indemnização».

O legislador reconheceu expressamente que razões de interesse público são fundamento para a resolução

o resolver com base nesse mesmo argumento, tal não é assim, pois, a interpretação atualista das necessidades poderá levar à conclusão que existem novas necessidades. Ademais, uma alteração de circunstância poderá justificar a modificação do interesse público quanto à manutenção de um contrato.

Em particular, num contexto de crise económico-financeira e, bem assim, de restrições ao nível das finanças públicas do Estado, das empresas públicas e das autarquias locais, estas entidades vêm-se obrigadas a reequacionar as respetivas políticas de despesas públicas e, por maioria de razão, os encargos com os contratos públicos, podendo originar não apenas decisões de não adjudicação de contratos ou de adjudicação, não acompanhadas de celebração do contrato, mas também de modificação ou, no limite, de resolução contratual.

Consequentemente, a resolução contratual com fundamento no artigo 334.º do Código dos Contratos Públicos, apresenta, por um lado, uma vertente objetiva, decorrente do aparecimento de novas necessidades e, por outro, uma vertente subjetiva, manifestada na reponderação ou reavaliação das circunstâncias pré-existentes ou contemporâneas da decisão de contratar.

Acresce ainda que, a evolução da própria noção de interesse público tende a compreender, na sua extensão, razões de ordem técnica, que, no fundo, mais não são do que uma categoria particular de motivos de interesse público. Assim, a resolução contratual é uma consequência dos poderes públicos, justificados pela prossecução do interesse público, que o habilita a pôr termo à relação contratual.

Como decorre do art.º 302.º do Código de Contratos Públicos, o poder de resolução unilateral corresponde a um

dos poderes de autoridade que o contraente público detém ao serviço da conformação da relação contratual, o qual não tem natureza de sanção, mas apenas corresponde a uma medida imposta pela forma mais adequada de realizar o interesse público subjacente ao contrato. Ou seja, derivando da conveniência do contraente público ou, mais corretamente, de um imperativo de interesse público, tal decisão é discricionariamente adotada pelo contraente público, mas implica o direito do co-contratante a uma justa indemnização.

No que concerne a este direito indemnizatório importa referir que o mesmo está sujeito ao princípio de justiça, e corresponderá aos danos emergentes e aos lucros cessantes, devendo a estes últimos, ser deduzido o benefício que resulte da antecipação dos ganhos previstos (art.º 334.º, n.º 2, do Código de Contratos Públicos), pois de outra forma existiria uma duplicação de benefícios. Por um lado, os danos emergentes correspondem aos danos resultantes de uma diminuição ou empobrecimento efetivo do património credor, isto é, na perda ou diminuição de valores já existentes no património do lesado. Por outro lado, os lucros cessantes traduzem-se na perda de um ganho, isto é, perda de um benefício esperado em razão da lesão do seu direito, como decorre do art.º 564.º, n.º 1, do Código Civil. Essa frustração de um acréscimo patrimonial confere ao co-contratante o direito à mencionada indemnização, a qual implica o direito a juros de mora, quando o contraente público não proceda ao respetivo pagamento, no prazo de 30 dias, contados da data em que se encontre definitivamente apurado o valor da indemnização.

ERA aumenta faturação em 36%

A ERA Portugal vendeu quatro mil casas nos seis primeiros meses, o correspondente a 513 milhões de euros. A faturação da empresa imobiliária cresceu 36%, face a igual período do ano passado. Foi o melhor semestre desde a entrada no mercado nacional, há 17 anos. Do total da faturação, 25% respeitaram a operações de arrendamento e o restante a vendas. Destas últimas, cerca de 8% forma imóveis detidos pela banca. Lisboa e Porto foram as cidades que revelaram o maior dinamismo, refere a ERA em comunicado.



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

NUNCA COMO AGORA FOI TÃO IMPORTANTE A APOSTA NA INOVAÇÃO COMPETITIVA

Reinventar a economia portuguesa

Mais do que nunca se impõe neste tempo complexo um novo contexto capaz de projetar no país uma dinâmica de procura permanente da criação de valor e aposta na criatividade. Num tempo de mudança, em que só sobrevive quem é capaz de antecipar as expectativas do mercado e de gerir em rede, numa lógica de competitividade aberta, um novo contexto para a economia portuguesa não pode demorar. Face à real dimensão da crise internacional e à gravíssima situação da nossa economia, só com este novo contexto se conseguirá dar um passo em frente face ao futuro.

A economia portuguesa tem que se recentrar num novo paradigma centrado na mobilização dos centros de competência. É inequívoco o sucesso que nos últimos anos se tem consolidado na acumulação de valor e capital de Norte a Sul, nos diferentes centros de competência que proliferam pelo país. Chegou agora o tempo de dar a estes centros dimensão global, no aproveitamento das suas competências e na geração de criatividade e valor que eles podem induzir. A palavra de ordem tem que ser mais do que munca coopetição – competir de forma arrojada a partir de dinâmicas ativas de cooperação entre os diferentes centros de competência.

Em tempo de novos desafios europeus, estão dados os primeiros sinais para o imperativo de alterar duma vez por todas o modelo de desenvolvimento estratégico do país. No contexto de um programa de recuperação da economia europeia apresentado pela Comissão Europeia, as autoridades portuguesas têm que ser firmes na definição de uma “agenda de mudança” que mobilize os agentes empresariais e outros para as reestruturações que têm que ser levadas a cabo. Ou seja, como o conceituado Professor de Harvard, Michael Porter, disse há vinte anos quando cá esteve, têm que ser criadas as condições para que uma nova economia possa potenciar uma verdadeira economia nova para o país.

É importante, por isso, perceber que a aposta nos fatores dinâmicos de competitividade, numa lógica

territorialmente equilibrada e com opções estratégicas claramente assumidas terá que ser a chave desta mudança que agora tem que começar. Falta por isso em Portugal um verdadeiro choque operacional capaz de produzir efeitos sistémicos ao nível do funcionamento das organizações empresariais. O “novo paradigma” da economia portuguesa radica nesse sentido na capacidade de os resultados potenciados pela inovação e conhecimento serem capazes de induzir novas formas de integração social e territorial capazes de sustentar um equilíbrio global do sistema nacional. Só assim se conseguirá sair a sério da atual crise.

Uma nova economia, capaz de garantir uma economia nova sustentável, terá que se basear numa lógica de focalização em prioridades claras. Assegurar que o “IDE de inovação” é vital na atração de competências que induzam uma renovação ativa estrutural do tecido económico nacional; mobilizar de forma efetiva os “centros de competência” para esta abordagem ativa no mercado global – mas fazê-lo tendo em atenção critérios de racionalidade estratégica definidos à partida, segundo opções globais de política pública, que tenham em devida atenção a necessidade de manter níveis coerentes de coesão social e territorial. Uma nova agenda económica ganha assim sinais de prioridade.

Pensar a inovação como fator central deste novo contexto da economia portuguesa em que a participação dos cidadãos se assume numa lógica “colaborativa em rede” justifica uma atenção muito especial aos novos fatores estratégicos de competitividade que devem nortear qualquer atuação para o futuro. Não se pode conceber uma lógica de mudança na sociedade portuguesa se não se fizer da inovação o “enabler” estratégico duma nova atitude perante a participação individual em sociedade. A aprovação da nova estratégia EU2020 e a dinamização de um novo plano europeu de inovação são a base para uma nova dinâmica também em Portugal. Deverá ser este um elemento fundamental do novo contexto da economia portuguesa.

A resolução contratual é uma consequência dos poderes públicos, justificados pela prossecução do interesse público, que o habilita a pôr termo à relação contratual.

unilateral de um contrato público, através da ideia que a administração deve poder, não obstante a existência de cláusulas contratuais, colocar termo à vigência de contratos que se tornaram desajustados às necessidades da coletividade, ainda que a invocação desse interesse público implique o pagamento de uma indemnização a favor do co-contratante.

Na realidade, a entidade pública que tem como principal objetivo a prossecução do interesse público não deve estar obrigada a continuar a receber prestações inúteis ou que deixaram de se enquadrar no atual interesse da coletividade ou que estão desfasadas da sua atual política. Apesar de parecer um paradoxo celebrar um contrato ao abrigo de um interesse público para depois

Descentralização tem de ser aprofundada

É necessário aprofundar a descentralização iniciada com os projetos-piloto nas áreas da saúde, da educação, da segurança social e da cultura, defende o ministro Adjunto e do Desenvolvimento Regional, Miguel Poiares Maduro. A estratégia de descentralização “tem de ser continuada e aprofundada, porque o país tem muito a ganhar na resolução dos problemas com a proximidade das políticas públicas relativamente ao território”. É importante apostar na escala supramunicipal “para tirar pleno partido e dar sustentabilidade aos investimentos em infraestruturas e equipamentos”.



PAULO VAZ
Diretor-geral da ATP

No bom caminho

As exportações de têxteis e vestuário cresceram 11% no mês de junho face ao anterior e acumularam mais 3,5% relativamente ao período homólogo do ano anterior, sinalizando que 2015 pode fechar com mais de 4,8 mil milhões de euros de vendas do sector ao exterior, aproximando-se do recorde de 2001, quando a barreira mítica dos cinco mil milhões foi ultrapassada.

Se nada de particularmente grave afectar a economia portuguesa, e, em particular, as dos principais mercados para os quais exportamos, com a União Europeia em destaque, é bem possível que o objetivo que a “ATP – Associação Têxtil e Vestuário de Portugal”, traçou no seu Plano Estratégico para o “Cluster” Têxtil Moda até 2020, venha a ser antecipado já em 2016 ou 2017, ou seja 3 ou 4 anos antes da meta. E cinco mil milhões em 2020 era um cenário ouro, que pode afinal ser superado por uma realidade de platina!

Acrescente-se a esta constatação o facto de as exportações têxteis e vestuário portuguesas praticamente igualarem o seu melhor “score” em valor, mas com uma estagnação ou diminuição das vendas em volume, e serem realizadas por cerca de metade das empresas e dos trabalhadores que estavam ao serviço no início da década. O que significa, por outras palavras, que a Têxtil e Vestuário que hoje concebe, produz e vende, é radicalmente diversa da que existia há quinze ou vinte anos atrás, tendo substituído a massificação da produção e o baixo custo operativo pela sofisticação dos produtos e serviços, pela incorporação da tecnologia e do design, pela intensidade do serviço e da internacionalização.

Há também um dado que normalmente escapa aos analistas: a Têxtil e Vestuário exportava 65% do que produzia em 2008, ano da grande crise económica e financeira global, sendo que, hoje, vende nos mercados globais 79% de tudo que produz, aumentando quase 15 pontos percentuais a sua quota de internacionalização. Se o país, de um modo geral, tivesse esta capacidade, estaríamos todos bem mais descansados sobre a sua viabilidade enquanto país.

E se falamos da Têxtil e Vestuário, podemos falar igualmente de outros sectores da economia tradicional, indústrias de bem transacionáveis e exportadoras, maioritariamente localizadas a Norte, como a metalurgia, o agroalimentar, o mobiliário ou calçado, que realizaram notáveis transformações, modernizaram-se amplamente, tornando-se competitivas à escala global,

promovendo o “made in Portugal” como uma marca de excelência, reinventaram-se para sobreviver, muitas vezes de forma dolorosa, obrigando-se tantas vezes a sacrificar anéis para salvar os dedos, oferecendo um precioso exemplo ao país, que só não o aproveita porque a arrogância e o provincianismo da corte lisboeta o menospreza, o ignora e convenientemente o cala.

Estamos a terminar um ciclo político e económico particularmente duro, em que as empresas e as famílias tiveram de se ajustar com grandes sacrifícios, aplicando brutais medidas de austeridade, mas que, de uma maneira geral, obtendo resultados inequivocamente positivos. O Estado, por seu turno, uma vez mais, ficou por realizar o seu papel, que deveria ser reformar-se a si próprio, atacando o principal problema do país e que tem que ver com a impossibilidade deste suportar uma máquina administrativa pública que lhe consome cerca de 50% do PIB, restituindo, salvo casos particulares, como é a saúde, muito pouco aos seus cidadãos, indiscutivelmente proporcionalmente bastante menos do que estes lhe dão.

Deveria ser desígnio nacional, independentemente de quem irá governar o país na próxima legislatura, a reestruturação do Estado, incluindo a sustentabilidade da Segurança Social, a reforma tributária, da educação e da justiça, com propostas sérias e coerentes, capazes de serem aplicadas em consenso e em consciência, pois o bem público deveria sempre prevalecer, em vez de se discutirem “fait divers”, promessas irrealizáveis e temas laterais, que nada contribuem para o futuro e anseios do país, mas apenas para estimular as intrigas cortesãs, a vacuidade dos discursos e a inconsequência das intenções.

O país precisa de serenidade, estabilidade e orientação, de menos Estado e menos Lisboa a atrapalhar, de mais políticos conscientes e focados no trabalho e menos papagaios e trapalhões, que até podem animar as páginas dos jornais, mas nada tranquilizam quem, como no sector têxtil e vestuário, hoje, como já não se via há muitos anos, quer trabalhar, quer investir, quer prosperar, quer exportar e quer crescer, pois voltou a acreditar que está no bom caminho e que esse caminho faz sentido e tem bom destino.

Parece pedir pouco, pois pede-se sobretudo o óbvio, que é feito de sensatez e inteligência. Infelizmente, o óbvio, como a maioria das coisas elementares, em Portugal, é o mais difícil de ser compreendido e mais ainda de ser atendido.

Porto de Aveiro com unidade de torres para geradores eólicos

A Administração do Porto de Aveiro e a PT Wind assinaram um contrato que prevê a construção de uma unidade para o fabrico de torres para geradores eólicos, sobretudo para a produção offshore. Esta unidade deverá concluída no próximo ano, com a produção a iniciar nos primeiros meses de 2017. “O contrato evidencia o papel do Porto de Aveiro enquanto facilitador de processos logísticos e de negócios, um passo muito importante para a criação de um cluster industrial na região”, refere a administração daquele porto.

FALAR OU FAZER?



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

Fogos e focos de verão

Portugal é um ótimo país, tem um povo simpático, mas... Há dias li algo de 2005. A história se repete. Ei-la:

“Não choveu este ano. Há terra e vegetação seca que os fogos continuam a destruir: entre 2004 e 2005, 12% da área de Portugal continental ardeu. Não há recursos para prevenir o fogo, mas há para submarino para atacar - a quem? ‘Olho por olho, dente por dente’, disse um cidadão num incêndio visto na TV. Poucos são condenados e os mandantes estão livres! Ano após ano, o povo vê arder uma vida de sacrifícios. Faltam transportes, médicos, justiça. Não só aqui. Enchentes na UE destroem milhares de casas. O cidadão obedece as leis, paga impostos, mas está desprotegido. Ao arder o seu lar arde o contrato social! Os governos lamentam os fogos, os acidentes comromeiros a Fátima, o desemprego, a justiça lenta. E quem lucra?”

Perdemos uns 72MM€ em dez anos. Apresentei aos responsáveis o sistema

ação no vital, é que teremos uma real democracia.

Privatizar sem controlar não é melhorar. Na UE o CTT é público, com alguns balcões de PMEs locais. Aqui temos filas imensas, tarifas que duplicaram e a entrega em muitas zonas passou a duas vezes por semana. Melhorou? Para quem?

Porque é que não se foca na burocracia que dificulta ao desempregado gerar o seu próprio trabalho? Ou nos cartéis que tornam as matérias-primas caras e nada sobra a ele? Ou nas formações vendidas pelos amigos da corte a instituições que só dão teoria e criam a ilusão de sucesso? Em países dominados por cartéis e oligopólios não há concorrência; sem democracia económica não há democracia.

Quando queixas às agências de controlo não são atendidas, as filas nos hospitais aumentam, a justiça tarda, a reforma mal dá para comer, vem o desespero.

Os fogos florestais continuam há



de prevenção usado no Centro da UE. Não o querem, querem milhões, que lhes dá poder. São rápidos em divulgar a quantidade de homens e meios para dar a imagem de serem bons. Mas o bom chefe previne, não remedia.

A revolta traz reflexões: A democracia está bem quando 50% se abstém das eleições, 5% dão votos nulos ou brancos e 10% dão votos sem convicção, para ganho pessoal? Esta revolta lembra 1968. Há um grande descrédito nos poderes político, judiciário e institucional. Não se foca o que é vital para o cidadão; mas o que é mediático, o que as transnacionais e instituições com lóbi e assessores de comunicação fazem interessar a 12 editores. Só o PÚBLICO e o VIDA ECONOMICA dão voz aos sem-voz. Registrar um partido na Suécia exige 50 assinaturas nas autarquias, 1.500 nas legislativas. Aqui são 7.500!

Só quando cada controlador, instituto, TV e jornal tiver o seu conselho do consumidor para avaliar e focar a sua

décadas. Escândalos sucedem-se. Ingerimos cancerígenos, pois o controlo não controla. O lóbi aumenta. Porque é que o povo deve só pagar impostos, baixar a cabeça, seguir ordens? Se a sua voz fosse difundida haveria alguma esperança. Ao arderem as florestas, o lar, a esperança, arde também o Contrato Social. Quando as queixas às agências de controlo não são atendidas, as filas nos hospitais aumentam, a justiça tarda, a reforma mal dá para comer, vem o desespero. Virão revoltas, a história se repete. Não adianta acusar o desesperado de terrorista: o cidadão sabe distinguir. Repressão, escutas indevidas, estatística errada e controlo da comunicação social apenas atrasa o inevitável. Disse bem o FMI: é mudar estruturas!

Só quando cada controlador, instituto, TV e jornal tiver o seu conselho do consumidor para avaliar e focar a sua ação no vital, é que teremos uma real democracia.

YES, WE CAN! SIM, CIDADÃOS!

Setor europeu dos serviços abranda

O crescimento do setor europeu dos serviços registou um abrandamento em julho, sobretudo devido aos receios com a dívida grega, que fizeram crer numa crise mais forte na Zona Euro. Por outro lado, a situação na China também está a levantar algumas preocupações. Por isso, a prudência é a palavra de ordem, o que tem feito abrandar a atividade neste setor. No terceiro trimestre é esperado um ligeiro crescimento do PIB a nível europeu. O que se nota é que o crescimento está em fase de abrandamento, mas os especialistas acreditam que se está numa fase de alinhamento.

Lufthansa tem de investir 2,5 mil milhões ao ano para ser competitiva

O grupo aéreo Lufthansa admite que são necessários 2,5 mil milhões de euros anuais em investimento para que seja mantida a competitividade. Esse investimento é especialmente necessário para modernizar a frota. Considera a administração que a empresa é rentável, mas não o suficiente para concorrer com as companhias de baixo custo e as do Golfo, as quais são intervencionadas pelos governos nacionais. Neste momento é muito difícil convencer os funcionários da companhia aérea da necessidade de reduzir os custos.

Novo Canal do Suez vai duplicar tráfego na região

É uma obra faraônica e que poderá representar um novo fôlego para a economia egípcia. O novo Canal do Suez ficou concluído num tempo recorde de um ano, quando se pensava que demoraria três anos a construir. Trata-se também de uma obra essencial para o comércio global.

O Egito prevê uma duplicação do tráfego no canal e um crescimento das suas receitas na ordem dos 250% até 2023. Deverá ainda permitir a criação de mais de um milhão de postos de trabalho na sua zona económica. O custo total cifrou-se em cerca de 7,8 mil milhões de dólares e foram mais de 43 mil trabalhadores que colaboraram na concretização deste grande projeto de engenharia. O objetivo do Cairo é reforçar a posição do Canal do Suez entre as primeiras vias marítimas do mundo, de modo a garantir a entrada de receita num país que tem sofrido graves problemas económicos.

A grande novidade do novo canal é permitir a circulação cruzada de navios, em vez de alternada, o que faz com que seja ganho tempo e permite aumentar os fluxos para o dobro. Trata-se de aumentar a competitividade relativamente ao Canal do Panamá. É importante ter em conta que cerca de metade do investimento realizado se destina ao desenvolvimento económico das margens, através da criação de uma



A obra do novo canal custou perto de oito mil milhões de euros e deverá permitir a criação de mais de um milhão de postos de trabalho.

plataforma industrial e comercial a partir dos quatro portos já existentes. A que se juntará um centro de serviços para as frotas comerciais que atravessarão o canal. Em 15 anos é esperada a criação de mais de um milhão de postos de trabalho. Sem dúvida que esta obra não é apenas uma aposta

económica, também é política. O atual Governo sabe que a situação política é instável, há falta de trabalho e o terrorismo é uma ameaça constante. Como tal, é necessário criar condições económicas mais favoráveis, de forma a garantir a necessária estabilidade política.

Estados Unidos lideram mercado das "start-up"

Os governos nacionais estão conscientes da necessidade de realizar pesados investimentos para atrair as "start-up". São Francisco e Silicon Valley dominam claramente a classificação das 20 cidades mais dinâmicas nesta área de negócios. Encontram-se aí cerca de 19 mil deste tipo de empresas e as valorizações mais elevadas do mundo, a começar pela Apple, a Google ou a Facebook.

Mais atrás, a luta está em aberto. Duas novas cidades norte-americanas subiram, este ano, aos primeiros lugares, Nova Iorque e Los Angeles, que tiraram do ódio a cidade israelita de Tel Aviv. O mais recente estudo, no entanto, não faz alusão à China e ao Japão, o que leva a pensar numa metodologia inclinada para o "americanismo". No entanto, independentemente deste facto, é evidente que Silicon Valley e Nova Iorque estão na liderança na captação de "start-up". Neste último caso, acontece que várias destas empresas estão a abrir espaços comerciais, depois da sua implantação em Silicon Valley. É uma cidade que dispõe de inúmeros fundos e que ocupa uma situação privilegiada relativamente ao mercado europeu. No Velho Continente, Londres continua a liderar o ranking no que toca à atração destas empresas, tendo mesmo ganho terreno relativamente aos seus concorrentes mais diretos. Depois, na lista, aparecem Berlim e Paris.

Imigração passou a primeira preocupação dos europeus

A imigração passou a ser a principal preocupação dos cidadãos europeus, de acordo com um estudo da Comissão Europeia. Está mesmo à frente de outros problemas como a economia e o desemprego. Ainda em novembro, a imigração aparecia em quarto lugar das principais preocupações dos europeus.

Há países em que esta preocupação lidera de forma ainda mais acentuada do que noutros, como são os casos de Malta, Alemanha ou Itália. A França também está entre as nações em que a imigração está à frente das preocupações dos respetivos cidadãos. Um outro problema tem ganho terreno nos últimos tempos, o terrorismo, sendo que os receios nesta área aumentaram de forma considerável, nos últimos meses. E esta preocupação é transversal a toda a União Europeia, sem exceção. Os atentados que tiveram lugar no passado recente continuam bem presentes, sendo que não existe país que esteja imune a este flagelo. Assim, a imigração é o problema central, seguindo-se a economia, o desemprego e o terrorismo. A Europa está perante um grave problema de imigração, com a agravante que as soluções encontradas são claramente insuficientes para travarem o fluxo do Magrebe.

Multinacionais recorrem a batalhas judiciais para eliminarem os concorrentes

Algumas multinacionais utilizam os conflitos de marcas como forma de iniciarem longos processos judiciais. O objetivo é colocar fora de jogo as pequenas empresas. Para muitas pequenas empresas, lutar contra as multinacionais tornou-se algo de habitual.

É no mundo das patentes que estas situações são mais habituais. As multinacionais fazem tudo para exercerem pressão sobre os concorrentes e evitarem que estes cresçam no mercado. Como consequência, as PME são afetadas de duas maneiras, o prolongamento dos processos judiciais prejudica fortemente a sua atividade e os custos atingem valores incomportáveis para empresas de pequena dimensão. Mais grave ainda, as multinacionais normalmente ganham estes pleitos, porque têm marcas e design de sucesso, muitas vezes imitados pelos concorrentes. Depois, o tempo de duração destes processos varia de país para país. Por cá, tendo em conta o cenário judicial, um processo pode alargar-se indefinidamente.

Mas há aspetos positivos. De uma maneira geral, as grandes empresas têm um código de conduta para prevenir este tipo de conflitos. O que faz com que prefiram ir pelo caminho da negociação. No entanto, muitas vezes também são as pe-



Muitas vezes, as marcas mais conhecidas arrastam os processos nos tribunais durante décadas.

quenas empresas que preferem a confrontação, precisamente para tirarem alguns benefícios. Entretanto, há governos que estão a estabelecer regras mais restritas e objetivas para evitarem este tipo de confrontos. Por exemplo, o Reino Unido pos-

sui um sistema que defende os direitos das marcas e que evita que os processos cheguem aos tribunais. Já na Itália, um processo pode demorar mais de uma década, enquanto na Alemanha o regime faz com que tudo aconteça de forma muito rápida.

QREN

INAUGURAÇÃO PREVISTA PARA SETEMBRO

NERSANT conclui obras no Centro de Inovação Empresarial de Santarém

Estão já concluídas as obras do novo Centro de Inovação Empresarial de Santarém, estando o espaço praticamente pronto a acolher os empreendedores da região do Ribatejo. A iniciativa da NERSANT, em parceria com o município de Santarém e com financiamento do QREN, abrirá portas no início de setembro.

A NERSANT e a Câmara Municipal de Santarém assinaram, em 2013, um protocolo de colaboração que permitiu à associação instalar um Centro de Inovação de Empresas num dos edifícios da Escola Prática de Cavalaria.

Este acordo estabeleceu uma parceria, tendo em vista a cooperação e o apoio mútuo, no quadro das funções e competências específicas de cada entidade, nomeadamente, no apoio aos agentes económicos e, em particular, na atracção e instalação de novos projetos empresariais no concelho de Santarém.

No âmbito deste protocolo, a NERSANT tem como responsabilidades a gestão deste novo espaço e a cobertura financeira da contrapartida nacional desta candidatura bem como a de despesas consideradas não elegíveis por este programa. A NERSANT é, assim, responsável pela coordenação, administração e manutenção deste novo Centro Empresarial.

Neste espaço, que está praticamen-

Novo espaço está pronto a receber os empreendedores e empresas do Ribatejo

te pronto a receber os empreendedores e empresas do Ribatejo, vai ser instalado o Núcleo NERSANT de Santarém, atualmente situado na zona industrial da cidade, e diversas novas empresas, às quais a NERSANT dará todo o apoio técnico no âmbito dos projetos de apoio aos novos empreendedores.

Este projeto oferece um conjunto de soluções pensadas à medida de cada cliente, respeitando um conceito importante de especialização empresarial, assente nas ideias base de comunhão e transparência entre empresários e os utilizadores do Centro de Inovação Empresarial de Santarém.

Espaço de referência a nível distrital

O Centro de Inovação Empresarial de Santarém será um espaço de referência a nível distrital que terá disponíveis um conjunto de valências entre as quais espaços

Vantagem+ organiza workshop sobre investimento

A Vantagem+ vai organizar o workshop "Avaliação de projetos de investimento na prática", nos dias 24 e 25 (Porto) e 28 e 29 (Lisboa) de setembro de 2015. "De que forma poderá tirar partido do programa Portugal 2020 como oportunidade de financiamento?" é um dos temas em análise. Dirigido a gestores e quadros com responsabilidade na análise, avaliação e decisão sobre projetos de investimento, este evento será dirigido por Luís Machado, consultor de gestão para PME.



No CIES ficará instalado o Núcleo NERSANT de Santarém.

de co-working para recém-empresários e potenciais empreendedores, espaços de instalação e incubação de novas empresas e espaços de instalação de empresas de natureza inovadora que possam contribuir para o fortalecimento do ecossistema empreendedor da região. O CIES não será mais um espaço de natureza imobiliária

batizado de "incubadora". A NERSANT pretende que o mesmo seja um espaço de instalação e crescimento de novas empresas onde os empreendedores poderão receber apoio técnico, recorrer a mentoria, partilhar questões e projetos, ter formação, e, por fim, capacitar-se para o seu desenvolvimento.

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

Investimento agrícola

Desenvolvo atividade agrícola há quase 10 anos e pretendia, agora, aumentar a minha exploração. Vou precisar de comprar um novo terreno, prepara-lo para o cultivo de um produto diferente daquele que era habitual ser lá cultivado, instalar um sistema de rega e comprar equipamentos para transporte dos produtos até ao meu armazém. Poderei obter algum apoio?

RESPOSTA

Pressupondo que o equipamento de transporte serve apenas para transporte "interno" dos produtos, das despesas de investimento referidas, apenas a compra do novo terreno não é apoiada pela Operação 3.2.1 – Investimento na Exploração Agrícola do PDR 2020.

As condições de acesso dos beneficiários são:

- Encontrarem-se legalmente constituídos;
- Cumprirem as condições legais necessárias ao exercício da atividade;
- Ter situação tributária e contributiva regularizada, bem como face ao FEADER e FEAGA;
- Deterem contabilidade nos termos da legislação em vigor;
- Serem titulares da exploração agrícola e registarem-na no Sistema de Informação Parcelar.

Relativamente aos projetos, as condições de acesso são:

- Montante de investimento total superior a € 25 000;
- Devem evidenciar viabilidade económica e financeira, avaliada pelos parâmetros habitualmente utilizados para esse efeito, nomeadamente TIR, VAL e Pay-Back;
- No caso de projetos com componentes de intervenção de natureza ambiental, de melhoria da fertilidade e da estrutura do solo, e melhorias na eficiência energética e diversificação de fontes de energia, bem como com impacto na volatilidade dos preços dos fatores/produtos agrícolas, o cálculo dos indicadores de viabilidade económica e financeira (nomeadamente o VAL) não quantificará na sua totalidade os cash-flows negativos resultantes da contabilização dos custos associados a estas componentes, aplicando-se um

coeficiente de imputação aos custos totais, embora a viabilidade da empresa tenha de estar assegurada após projeto;

- No caso de projetos de melhoria ou em novos sistemas de rega, existência ou compromisso de instalação ao abrigo do investimento, de contadores de medição de consumo de água;
- No caso de projetos em melhoria de instalações de rega ou elementos de infraestruturas de rega demonstrar numa avaliação ex-ante que oferecem uma poupança de água potencial mínima de 5 % de acordo com os parâmetros técnicos da instalação ou infraestrutura existentes.

O apoio obtido tem a natureza de subsídio não reembolsável, se igual ou inferior a dois milhões de euros, e de subsídio reembolsável no valor de apoio que exceder dois milhões de euros, não podendo ultrapassar os dois milhões de euros de apoio reembolsável, por

promotor.

O montante de subsídio reembolsável tem um período de dois anos de carência, sendo amortizado no prazo máximo de cinco anos, a contar de cada pagamento efetuado, prazo esse que pode ser prorrogado por mais dois anos, mediante requerimento do beneficiário. A taxa base de apoio é de 30%, podendo usufruir de algumas majorações à taxa base. Contudo, o conjunto de ambas não pode ultrapassar 50% do investimento elegível, no caso de regiões menos desenvolvidas (Norte, Centro e Alentejo), nem 40%, no caso de outras regiões.

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



NEGÓCIOS E EMPRESAS

easyJet com um milhão de passageiros na rota Lisboa - Londres Gatwick

A easyJet regista o transporte de um milhão de passageiros entre Lisboa e Londres Gatwick que viajaram na companhia aérea. A rota Lisboa - Londres Gatwick teve início em outubro de 2007. A easyJet disponibiliza atualmente voos diários entre as duas cidades, com tarifas acessíveis a partir de € 30,49, permitindo que estas cidades estejam mais próximas.

Portugal pode vir ser um dos principais polos de atração turística na Europa

Em Portugal, o setor do turismo continua a desempenhar um papel fundamental na melhoria do setor económico e que mais contribuiu para a descida da taxa de desemprego. Nesse sentido, o Governo apresentou recentemente o novo plano estratégico para o turismo no período de 2016-2020 que ambiciona tornar Portugal no “destino turístico mais ágil e dinâmico da Europa”. Em declarações à “Vida Económica”, Carlos Diez de la Lastra, diretor geral Les Roches Marbella International School of Hotel Management, admite que o nosso país “reúne condições para se consolidar como um dos principais polos de atração turística na Europa” e salienta o esforço que está a ser realizado pelos empresários na “profissionalização e diversificação da oferta”.

FERNANDA SILVA TEIXEIRA
fernandateixeira@vidaeconomica.pt

“Portugal está a fazer um grande esforço para desenvolver o setor do turismo e conta já com ótimos resultados. Nos últimos anos cresceu 20%, muito acima da média mundial e, sobretudo, face ao sul da Europa”, indica Carlos Diez de la Lastra. Segundo o diretor geral da Les Roches Marbella International School of Hotel Management são várias as causas deste desenvolvimento, mas há “uma que gosto particularmente de destacar que é a procura que está a ser realizada pelos empresários pela profissionalização e diversificação da oferta”.

Questionado pela “Vida Económica” acerca do novo plano estratégico do governo para o turismo no período de 2016-2020, que ambiciona tornar Portugal no “destino turístico mais ágil e dinâmico da Europa”, Lastra garante não ter dúvidas que “Portugal reúne condições para se consolidar como um dos principais polos de atração turística na Europa” e que, mais importante, “está a conseguindo com um bom ritmo de crescimento, quer para a indústria, quer para a criação de empregos na história do país”.

Destacando igualmente o grande trabalho que também está a fazer a administração pública portuguesa no sentido de reduzir os custos operativos das empresas do setor e a colaboração público-privada na estratégia de promoção são também dado importantes



Portugal ambiciona tornar-se no destino turístico mais ágil e dinâmico da Europa, indica Carlos Diez de la Lastra.

Portugal está a fazer um grande esforço para desenvolver o setor do turismo e conta já com ótimos resultados, nos últimos anos cresceu 20%, muito acima da média mundial.

para estes resultados, o responsável lembra contudo que os profissionais de hoteleira do século XXI terão que, conjugar várias características.

“Já não basta dominar algumas línguas, também terá que demonstrar experiência em estabelecimentos hoteleiros de nível internacional de referência e demonstrar competências de gestão de pessoal, assim como, capacidade para assumir cargos de direção e dominar a comunicação verbal e não-verbal, além de procedimentos de inteligência emocional”. Por esse motivo, explica o diretor geral da Les Roches Marbella, a primeira coisa que o profissional português que queira fazer uma carreira neste setor deve decidir é “qual a posição que aspira e em que prazo de tempo”. Dependendo dessas variáveis, a decisão sobre o tipo de instituição de formação a frequentar, o nível de dedicação e o esforço financeiro recomendado para atingir o objetivo podem

Alunos recebem em média quatro ofertas de trabalho

Sobre a questão incontornável da empregabilidade, Carlos Diez de la Lastra salienta que os alunos “recebem em média quatro ofertas de trabalho”, muito graças aos acordos que a escola mantém com “importantes empresas e estabelecimentos hoteleiros”. Por esse motivo, acrescenta, “atualmente, o nível de empregabilidade dos alunos após a graduação é de 90%, isto sem contar com aqueles alunos que decidem começar um negócio diretamente no setor ou continuar a sua formação com uma pós-graduação especializada para se candidatar a outras áreas profissionais”.

A terminar, Carlos Diez de la Lastra lembra ainda que para o ano letivo que se avizinha, além do novo programa de pós-graduação em Gestão de Marketing para Turismo de luxo criado este ano, a Les Roches Marbella irá “continuar a trabalhar com outros parceiros da indústria para desenvolver novas habilitações, procurando sempre inovar e antecipar as necessidades da indústria hoteleira”.

ser diferentes.

Les Roches Marbella: 50 anos de experiência na formação de gestão hoteleira

Não obstante, Carlos Diez de la Lastra recomenda que os profissionais portugueses que “aspiram a qualificar-se em posições internacionais e que estão dispostos a fazer esse esforço” a avaliem a oferta disponibilizada pela Escola Internacional de Gestão Hoteleira Les Roches Marbella, “um centro universitário para cobrir posições de direção nas melhores cadeias de hotéis do mundo” e que “traz retorno garantido do esforço e investimento realizado”.

Destacando a “clara prioridade dada aos programas de práticas internas e externas que os alunos desenvolvem de forma contínua desde o início do curso”, o diretor geral salienta que o aluno que opta por esta

escola é uma pessoa com “talento para a gestão e da alta direção hoteleira, com gosto pelo turismo e vocação multicultural, que gosta de trabalhar com pessoas e ambientes altamente qualificados e atenção aos detalhes”.

A Les Roches mantém-se há mais de 50 anos como uma das principais referências na formação de gestão de direção hoteleira em todo o mundo e isso “só pode ser alcançado através de um modelo educacional disciplinado e exigente que mantém os valores fundamentais da melhor formação suíça mas incorporando flexibilidade e proximidade e interação com a indústria e mercado”, frisa. Prova disso mesmo, a Les Roches Marbella acolhe estudantes de mais de 65 nacionalidades, sendo que, depois da Espanha, Portugal, devido à sua proximidade e à sua crescente importância no setor do turismo, é a segunda maior

NEGÓCIOS E EMPRESAS

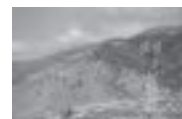


Quinta do Pessegueiro lança Aluzé branco

A Quinta do Pessegueiro lança a sua mais recente colheita de Aluzé branco. Produzido a partir das castas Gouveio (40%) e Cerceal (40%) de vinha de 50 anos constituída maioritariamente por Rabigato (20%), o Aluzé branco 2014 apresenta aromas cítricos e flôr de laranja bem como notas florais de acácia e madressilva. O Aluzé branco 2014 apresenta-se ao público com uma nova imagem.

Ericsson compra Icon Americas

A Ericsson acaba de adquirir os ativos da Icon Americas, uma empresa de integração de sistemas e consultoria com sede na Guatemala. A Icon Americas é uma empresa especializada no fornecimento de serviços de desenvolvimento e manutenção de aplicações (ADM), especificamente na área de faturação e cobrança, para as principais operadoras de telecomunicações. Com a aquisição, aproximadamente 250 funcionários e consultores poderão juntar-se à Ericsson



João Proença é o novo Reitor da Universidade Europeia



No momento em que reforça o seu investimento em Portugal, assim como o seu modelo académico centrado na internacionalização e na relação com as empresas, a Universidade Europeia contrata João Proença, professor catedrático e ex-diretor da Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

João Proença vai integrar a Universidade Europeia, que pertence à Laureate International Universities, o maior grupo mundial de ensino superior, no início do próximo ano lectivo.

Doutorado em Ciências Empresariais pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto, Mestre em Marketing y Dirección Commercial pela IE Business School, Madrid, Espanha, e Licenciado em Gestão pela Católica Lisbon. Para além de uma experiência empresarial relevante desenvolveu carreira académica, sendo atualmente Professor Catedrático da Universidade do Porto.

Como novo Reitor da Universidade Europeia, João Proença pretende "reforçar o modelo académico da Universidade Europeia, torná-la primeira opção para estudantes, investigadores e empregadores, através da construção de uma Universidade de referência à escala global, garantindo a entrada da Universidade na área da saúde, o seu crescimento em Portugal, assim como, um marco de qualidade dentro do grupo Laureate".

João Proença substitui Tawfiq Rkibi, que assume a partir de 1 de Setembro de 2015 a liderança da Université Internationale de Casablanca (UIC).

Y PING CHOW CONSIDERA

"Plataforma My Portugal up se alavanca comercial de extrema

A Liga dos Chineses em Portugal e os seus parceiros criaram a plataforma My Portugal up. O projeto materializa um modelo de negócio que passa por "concretizar negócios atrativos para ambos e mostrar o que Portugal tem para dar e para receber", afirma à "Vida Económica" Y Ping Chow.

Através desta plataforma vai ser possível dinamizar o comércio de marca/produtos, divulgar Portugal como destino turístico e captar investimento chinês para diversos setores, nomeadamente através dos Golden VISA. "Captar o investimento e a grande influência que estes empresários chineses detêm com base no conhecimento do mercado chinês é um trabalho que depende da nossa capacidade", acrescenta o presidente da Liga dos Chineses em Portugal.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Vida Económica - O objetivo da plataforma My Portugal Up é "auxiliar a internacionalização e crescimento de empresas e organizações empresariais no mercado chinês. De que forma?"

Y Ping Chow - Estou certo que a plataforma My Portugal up será uma alavanca comercial de extrema importância e eficácia na comercialização de marcas /produtos portugueses nas províncias chinesas que melhor se ajustam à diversidade da sua oferta. Por outro lado, permitirá divulgar Portugal como destino turístico



"A cooperação entre Portugal e China tem um denominador comum: ambos ganham numa relação win-win", afirma Y Ping Chow.

e captar investimento chinês para diversos setores em Portugal.

De igual forma, My Portugal Up constituirá para as empresas chinesas, as associações, entidades oficiais e, mesmo, as universidades, um veículo de contacto privilegiado com o exterior, principalmente com Portugal e CPLP pela dinamização e proximidade que a sua equipa de gestão chinesa-luso mantém com ambos.

VE - Quais são os principais destinatários desta plataforma?

YPC - Em geral, os seus mercados - alvo são os empresários chineses, de Portugal e do CPLP, importadores e exportadores de pequenas e médias dimensões.

Especificamente, os empresários chineses que procuram obter Golden VISA e, dessa forma, investir em Portugal. Os chineses com poder económico para viajar.

Os estudantes que querem vir estudar para Portugal pela escassez de conhecimento da língua portuguesa que lhes proporciona competitividade face aos restantes espalhados pelo mundo sem esquecer os portugueses que cada vez mais querem visitar a China por motivações turísticas ou de negócios.

Por último, fomentar relações de proximidade e de cooperação diversa entre as entidades oficiais, as empresas, as universidades e associações empresariais.

VE - Neste contexto, que papel é atribuído a Macau?

YPC - Macau será sempre o nosso parceiro. Na apresentação oficial (20 de agosto) da plataforma My Portugal Up, desenvolvida pela Double S Company, assinamos um protocolo de cooperação com a maior associação de Macau com o objetivo de desenvolvermos mutuamente representações.

VE - Esta plataforma poderá também incrementar as exportações portuguesas para a China e Ásia?

YPC - No que respeita à China tenho certeza que sim! Na verdade, temos capacidade no terreno e força de contactos comerciais existentes para o fazer. No que respeita à Ásia, faremos o possível, conforme o interesse e o apoio.

CCILC é "um parceiro muito importante"

VE - Em Portugal, o inves-

timento chinês está a crescer, tanto no imobiliário, como em setores estratégicos da economia portuguesa (banca e seguros, comércio, etc.). Qual é o ponto de situação deste investimento e em que áreas poderá expandir?

YPC - Com as boas relações que o governo chinês e o de Portugal mantêm, muitas empresas chinesas têm investido nas grandes empresas estratégicas para Portugal.

Por outro lado, a performance e o bom funcionamento dos Golden Visa têm atraído cada vez mais o investimento de muitos empresários no setor imobiliário. Todavia, captar o investimento e a grande influência que estes empresários chineses detêm com base no conhecimento do mercado chinês, é um trabalho que depende da nossa capacidade. Este foi o motivo, entre outros, pelos quais a Liga dos Chineses e os seus parceiros criaram este modelo de negócio que a plataforma My Portugal up materializa: concretizar negócios atrativos para ambos e mostrar o que Portugal tem para dar e para receber.

VE - De que forma a Câmara

Holiday Inn Porto Gaia celebra o Porto romântico

O USA Today eleger recentemente o Porto como o Melhor Destino Romântico “fora do radar”. Os encantos da cidade invicta já são bem conhecidos do hotel Holiday Inn Porto Gaia que por estes dias, celebrando o título conquistado, promove o programa “Noite Romântica”. O programa, disponível para reservas entre 16 e 31 de agosto, é exclusivo para casais e custa € 129/quarto.



The Artist Porto Hotel & Bistrô nomeado melhor hotel 4 estrelas

O The Artist Porto Hotel & Bistrô acaba de ser nomeado para os Publitturis Portugal Travel Awards 2015 na categoria de melhor hotel 4 estrelas. O primeiro Hotel-Escola da cidade do Porto já recebeu mais de sete mil hóspedes no primeiro ano de actividade e assegura um lugar cativo no top 5 das preferências dos utilizadores de sites de turismo.



rá uma importância”

“Com a criação do modelo de negócios estrategicamente pensado e aprovado para My Portugal up, as empresas portuguesas e chinesas ganharam uma autoestrada com oito faixas para os ambos sentidos”

de Comércio e Indústria Luso-Chinesa articula a sua ação nesta plataforma?

YPC - A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa é, e será, um parceiro muito importante para o My Portugal Up. Sempre tivemos uma relação especial e cordial, uma relação de amizade pessoal e institucional e, como tal, ambos reconhecemos a importância e compatibilidades existentes. Não existem conflitos de interesse, nem de funcionalidades. Temos um campo de ação totalmente diferente mas convergimos nos interesses.

“Uma autoestrada com oito faixas para os ambos sentidos”

VE - Acha que a cooperação

entre Portugal e a China tem forte potencial? Pode dar alguns exemplos?

YPC - A cooperação entre Portugal e China tem um denominador comum: ambos ganham numa relação win-win.

O melhor exemplo é a compra da EDP, com esta aquisição, a China entrou no mercado que seria muito mais difícil de entrar sem esta parceria; ao mesmo tempo, a EDP e outras empresas portuguesas, sem esta parceria, não teriam entrado na China. Não esquecer, também, a recente aquisição da Fidelidade no mercado italiano.

VE - Que mensagem gostaria de transmitir?

YPC - A mensagem nuclear que gostaria de transmitir é que sem parcerias sólidas, consistentes no tempo e conhecedoras dos mercados chineses é difícil de desenvolver relações comerciais entre empresas chinesas e portuguesas.

Com a criação do modelo de negócios estrategicamente pensado e aprovado para My Portugal up, as empresas portuguesas e chinesas ganharam uma autoestrada com oito faixas para os ambos sentidos. E esta autoestrada não é fácil de construir, é necessário muito esforço e muito apoio.... Estou crente que com o empenho e a consciência dos seus enormes benefícios para todos conseguiremos acabar esta grande obra e torna-lá rapidamente num projeto vencedor!



COMPARATIVAMENTE A 2013

Insolvências estão a baixar



Distrito de Braga foi o que registou mais insolvências (18,9%) face a 2014.

No mês de julho, o número de empresas insolventes baixou 18,3% face ao mês anterior. No entanto, no acumulado desde o início do ano, subiram 2,5% em comparação com igual período de 2014, mas menos 2,9% face a 2013. Seja como for, criam-se mais empresas (23 992) e a um ritmo mais intenso (9,9% contra 2,5%) do que aquelas que fecham (4727).

No mês de julho, a Ignios registou um total de 627 empresas insolventes em Portugal, o resultado mensal mais baixo deste ano, evidenciando uma compressão de 18,3% face às 767 insolvências registadas no mês anterior, o qual havia sido o mais elevado em 2015. No decurso do ano, os meses de janeiro e fevereiro são aqueles que mais se aproximam deste registo, com 630 empresas insolventes cada. No seu “Observatório de Insolvências, Novas Constituições e Créditos Vencidos” referente ao mês de julho, a Ignios revela contudo que, no acumulado do ano, as insolvências atingiram em julho as 4727 empresas, 2,5% acima dos valores registados no mesmo período do ano passado (4613 empresas). Ainda assim, as insolvências em 2015 (janeiro a julho) mantêm-se 2,9% abaixo de 2013 (4871 empresas insolventes no mesmo período). António Monteiro, CEO da Ignios, sublinha que “na primeira metade do ano manteve-se a tendência de queda das insolvências registada em 2014, embora com uma progressiva desacelera-

ção da descida. Apenas agora em julho, os resultados acumulados exibem uma subida, que ainda assim continua a colocar o ano em níveis inferiores ao de 2013. Vamos esperar para ver como se comportam os dois restantes meses do trimestre em curso, porque neste momento é precoce afirmar que há uma mudança de tendência”.

Aumento no acumulado de insolvências

O aumento das insolvências no acumulado do ano teve sobretudo a ver como o crescimento nas Declarações Finais de Insolvências (+14,4% para 1974 empresas), já que os pedidos de insolvência recuaram quer nos requeridos pelos credores (-1,3% para 1466 empresas) quer nos solicitados pela própria empresa (-5,9% para 1219 empresas). Os serviços que mais dependem da procura interna e das importações foram, uma vez mais, os principais alvos de insolvências, embora tenham registado uma diminuição nas empresas insolventes. São os casos da Construção (17,8% do total), que teve -1,5% de insolvências; ou do Comércio a Retalho (14,6% do total e uma descida de 2% nas insolvências) e do Comércio a Grosso (14% do total e uma queda de 2,8%).

Em sentido contrário e ainda no âmbito da procura interna, os setores dos Transportes Terrestres, Restauração e Comércio de Veículos registaram aumentos nas insolvências de 17,1%; 11,5%; e 9,7% respetivamente. Já nos setores mais afetados pela procura externa, destaca-se o Vestuário, que continuou a aumentar as insolvências (+29,7%).

Braga mais afetada

Em termos geográficos, e devido a esse aumento contínuo de insolvências no setor do Vestuário, o dis-

Pedidos de insolvência recuaram quer nos requeridos pelos credores quer pelas empresas

trito de Braga, mais exposto a essa atividade, registou mais 18,9% de insolvências face a 2014 no acumulado do ano. A par deste distrito, Lisboa, Porto, Aveiro e Setúbal são os restantes a integrar o top 5 geográfico das insolvências. No acumulado do ano, apenas o Porto observou decréscimo de insolvências face a 2014 (-12,6%). Os restantes três distritos aumentaram o número de insolvências em 6,8% (Lisboa), 4,1% (Aveiro) e 8,2% (Setúbal). O documento produzido mensalmente pela Ignios contabiliza ainda entre janeiro e julho de 2015 um total de 23 992 empresas criadas em Portugal, mais 9,9% do que em igual período do ano passado (21 826). Julho foi o mês menos dinâmico neste indicador, com 2853 empresas constituídas, cerca de 10% menos do que no mês anterior.

Aveiro com mais empresas

Com maior dinâmica no acumulado do ano terminado em julho, destacam-se, no âmbito geográfico, os distritos de Aveiro com 1430 empresas constituídas, que aumentou o seu peso relativo (de 5,7% para 6%); Leiria (de 3,7% para 4,3%), com 1024 e Faro (de 5% para 5,2%), com 1255. Diminuíram o seu peso no total das constituições, o Porto (com 4468 empresas), que passou de 18,7% para 18,6%; Braga (com 1.976) passou de 8,5% para 8,2%; e Setúbal (com 14 749, passou de 6,6% para 6,1%. Lisboa, com 6761 empresas criadas em 2015, diminuiu o seu peso substancialmente, de 29,3% para 28,2%. Na análise setorial, a Ignios sublinha que o sucesso das exportações de serviços turísticos se refletiu no forte aumento das constituições de empresas de Alojamento (+60% para 578 empresas) e de setores complementares como a Restauração (+7,8% para 2211 empresas). O Comércio a Retalho lidera neste indicador, com 2920 constituições (+12,2%). A Agricultura, Caça e Pesca também aumentaram, para 1153 empresas (+16,1%). Pelo contrário, o Comércio por Grosso diminuiu para 1843 (-3,1%).

NEGÓCIOS E EMPRESAS

Festas do Povo de Campo Maior arrancam com noite da enramação

As Festas do Povo de Campo Maior começam amanhã e prolongam-se até dia 30. O evento conta com 7500 voluntários e 99 ruas inscritas que foram decoradas com flores de papel numa extensão de cerca de 10 quilómetros. A famosa “noite da enramação” tem lugar na estrada dentro, de 21 para 22 de agosto. Nas Festas do Povo de 2011 mais de um milhão de pessoas visitaram Campo Maior.

MTV Portugal promove música nacional

A MTV Portugal acabou de celebrar 12 anos de existência e elevou a percentagem de música nacional na “playlist” para os 50%. Para comemorar este incremento e assinalar o seu 12º aniversário, a MTV Portugal lançou recentemente um projeto que junta cinco jovens artistas nacionais. Agir, Carolina Deslandes, David Carreira, Diego Miranda e Mikkel Solnado compuseram/adaptaram e interpretaram quatro videoclips inéditos, que estão a ser exibidos on-air e online.

Quinta do Crasto reforça aposta no Douro Superior



Os vinhos Crasto Superior representam uma percentagem significativa do volume de faturação (17%) e um motor de crescimento do volume de negócios da Quinta do Crasto.

DORA TRONÇÃO
agenda@vidaeconomica.pt

Quinta do Crasto (Heritage Wines) lança o primeiro monovarietal produzido no Douro Superior, nomeadamente na Quinta da Cabreira. Trata-se do Crasto Superior Syrah 2013 (20,90euros), um vinho que vem reforçar a aposta na produção na Quinta da Cabreira, alvo de um investimento de mais de sete milhões de euros, após a introdução do Crasto Superior Tinto e do Crasto Superior

Branco, cuja produção atual ronda a as 250 mil garrafas.

O Crasto Superior Tinto revelou-se fenómeno de vendas desde a primeira colheita, em 2007, e, por sua vez, o Crasto Superior Branco - um lançamento mais recente - foi altamente elogiado internacionalmente.

De acordo com Tomás Roquette, administrador da Quinta do Crasto, “o Crasto Superior tem-se revelado talvez como o nosso vinho com melhor relação qualidade/preço; um vinho muito universal e que, pela elegância e equilíbrio, é muito fácil de beber e tem agradado a todos”.

O Crasto Superior Tinto revelou-se fenómeno de vendas desde a primeira colheita

E acrescenta que “a aposta no Douro Superior surgiu de duas premissas: aumentar a capacidade de produção, respondendo ao crescimento da procura nos vários mercados, mas também o desafio de produzir vinhos no Douro Superior, que, apesar das condições difíceis, permite obter vinhos de qualidade ímpar”.

Crasto Superior representou 17% da faturação

O vinho Crasto Superior Syrah 2013 começou a ser idealizado em 2004, altura em que foram feitas as plantações experimentais da casta na Quinta da Cabreira. Com estágio em barricas em carvalho francês durante 16 meses, este vinho apresenta uma excelente projeção aromática e grande volume e estrutura de boca. A produção é de 9014 garrafas, para uma abordagem inicial ao consumidor. Além do Crasto Superior Syrah 2013, a Quinta do Crasto apresentou as novas colheitas do Crasto Superior Branco e Crasto Superior Tinto, de 2014 e 2013 respetivamente (ambas com o preço de 14,90 euros).

O Crasto Superior representou 17% da faturação total da Quinta do Crasto, em 2014, e atingiu um valor de 179 mil garrafas produzidas. O primeiro ano de comercialização de vinho do Crasto Superior foi 2010, tendo sido vendidas 37 mil garrafas. Em quatro anos, cresceu de forma expressiva, sendo um importante motor de crescimento global do volume de negócios da Quinta do Crasto. Os principais mercados do Crasto Superior são, “depois de Portugal, Brasil, EUA, Inglaterra, mas também os mercados emergentes demonstram crescimentos interessantes”, segundo Tomás Roquette, referindo “Angola, Moçambique e Colômbia”.

Boa Energia e Open Renewables estabelecem parceria no segmento da energia solar

A Boa Energia acaba de anunciar uma parceria com a fabricante portuguesa Open Renewables para promover a utilização de painéis fotovoltaicos portugueses na sua oferta de autoconsumo. Até agora a qualidade dos “kits” de autoconsumo da Boa Energia era assegurada por painéis alemães, mas agora já é possível produzir energia com painéis fabricados em Portugal.

Segundo Nuno Brito Jorge, diretor-geral da Boa Energia, estamos muito satisfeitos em anunciar esta parceria com a Open Renewables. Na Boa Energia valorizamos tudo o que é português e agora podemos garantir o mesmo serviço, com a mesma rentabilidade, com painéis por-

Promover o autoconsumo de energia é o objetivo

tugueses e de ainda melhor qualidade. Esperamos que esta seja também uma forma de contribuir para a economia nacional”.

Já Rui Lobo, CEO da Open Renewables afirma que a empresa tem longa experiência no mercado fotovoltaico Euro-

peu, nomeadamente no mercado alemão e holandês. Queremos aumentar a notoriedade da empresa no nosso país, através de parcerias com empresas portuguesas de referência”. “Com a Boa Energia partilhámos valores fundamentais, tais como a Qualidade, Inovação, Sustentabilidade, Responsabilidade Social e Excelência.”

Autoconsumo a 100%

Com a aprovação do decreto-lei do autoconsumo, em outubro de 2014, qualquer família ou empresa portuguesa pode produzir praticamente parte ou até toda a energia que consome. Basta para isso, adquirir e instalar um sistema

de autoconsumo, composto por painéis fotovoltaicos. Os painéis fabricados no nosso país têm garantia de 10 anos contra defeitos de fabrico, 25 anos de garantia mínima de produção e tecnologia vanguardista, sendo a sua qualidade equiparada aos painéis alemães.

A Boa Energia é uma empresa de serviços energéticos e comercialização de equipamentos de energias renováveis e eficiência energética. O seu objetivo é colocar as pessoas e empresas a produzir a sua própria energia, aumentando a sua autossuficiência. A Open Renewables é uma empresa portuguesa, pioneira na indústria das Energias Renováveis, que fabrica módulos fotovoltaicos desde 1994.

Ramos Catarino conclui remodelação de hotéis em Paris

A construtora Ramos Catarino concluiu a remodelação de mais três hotéis em Paris. A empresa tem executado diversas obras em França, em várias cidades e diferentes setores, embora com destaque para a hotelaria. O grupo tem também concretizado projetos integrais de remodelação de edifícios, equipamento e decoração de interiores. Na hotelaria remodelou já um considerável número de unidades de importantes grupos internacionais e de arquitetos de renome.

Estudantes da Universidade Europeia criam nova imagem do GEOTA

Beatriz Carvalho e Maria Galaz, alunas da Universidade Europeia, venceram o desafio proposto pela plataforma "Design é Preciso", que consistia na criação de uma nova identidade visual para o GEOTA (Grupo de Estudos de Ordenamento do Território e Ambiente). Foi proposto aos alunos de Tecnologias Digitais do 1º ano da Licenciatura em Design que repensassem a imagem gráfica do grupo. O júri composto por dois designers e um membro do GEOTA. O primeiro lugar foi atribuído a Beatriz Carvalho e o segundo e terceiro a Maria Galaz.

EMPRESA ESPERA UM CRESCIMENTO CONTINUADO

Multicert consolida posição no mercado da segurança digital



Cerca de 10% do orçamento anual têm como destino a área de I&D.

A certificação digital é uma área em que "os contratos envolvem verbas elevadas, mas que implicam conhecimento e fortes níveis de segurança", afirma à "Vida Económica" Jorge Alcobia, diretor-geral da Multicert. Contando com mais de 60 colaboradores, escritórios no Porto e em Lisboa e uma faturação de cinco milhões de euros, a Multicert está neste momento a recrutar colaboradores, "face às perspetivas de crescimento que se colocam neste momento". O Prémio Escolar Multicert e os estágios curriculares na Multicert fazem parte da aposta da empresa nas áreas da inovação e I&D.

GUILHERME OSSWALD
guilherme@vidaeconomica.pt

A Multicert é uma empresa inovadora no mercado nacional, tendo em conta a área em que opera. Ao longo dos anos tem consolidado o seu posicionamento em termos de desenvolvimento de projetos e soluções em segurança digital. A margem de crescimento é vasta, face aos novos desafios que se colocam. Hoje conta com mais de 60 colaboradores, escritórios no Porto e em Lisboa e uma faturação de cinco milhões de euros. A internacionalização é parte integrante da sua estratégia de mercado, referiu à "Vida Económica" o seu diretor-geral, Jorge Alcobia.

A empresa oferece soluções completas de segurança e certificação digital para todo o tipo de transações eletrónicas. Atua em setores de atividade como o financeiro (transa-

ções eletrónicas), na comunicação (aumento da segurança das comunicações e correio), na administração pública (serviços eletrónicos do Estado, como o cidadão seguro) e nos serviços (segurança eletrónica em saúde, transportes ou retalho).

"Desde o início da sua atividade que a Multicert se tem afirmado como a entidade de referência de certificação digital em Portugal. O crescimento sustentado também tem merecido e reconhecimento internacional. Faço ainda notar que se trata de É necessário um elevado grau de especialização e conhecimento técnico na área da certificação eletrónica, pelo que os nossos colaboradores ocupam postos de trabalho altamente qualificados."

Todos os anos, diz Jorge Alcobia, a empresa destina uma percentagem do seu orçamento – cerca de 10% – para atividades que visam a inovação, "procurando reforçar a competitividade e gerar novas oportunidades de negócio e valorizar os seus recursos humanos". O que implica a colaboração com grupos de trabalho de inovação, investigação e desenvolvimento nacionais e internacionais. Admite o seu responsável que não é a empresa que melhor paga aos seus colaboradores nesta área de atividade, "mas o que queremos é que as pessoas fiquem e sejam valorizadas, para além da própria empresa ser uma verdadeira escola. Certo é que temos mantido uma certa estabilidade ao nível dos recursos humanos e estamos mesmo a recrutar pessoas, face às perspetivas de crescimento que se colocam neste momento".

Importância da investigação académica

Existe a consciência por parte dos responsáveis da Multicert que a investigação académica gera conhecimento essencial para a identificação de novas oportunidades de negócio e, consequentemente, a inovação tem levado a empresa a aumentar a sua aposta no estabelecimento de redes de cooperação com as universidades. Uma parceria que se tem firmado sobretudo através de projetos comuns de investigação.

"O Prémio Escolar Multicert é atribuído anualmente aos alunos dos cursos de licenciatura em Ciências da Computação e em Engenharia Informática, bem como ao nível de mestrados. Por sua vez, o acolhimento de alunos em fase de estágio curricular representa uma oportunidade de receber da Universidade novas ideias e desafios", explica Jorge Alcobia. Mas é também uma forma de beneficiar de recursos qualificados com desejo de inovar. O estagiário tem a possibilidade de entrar diretamente no mercado de trabalho, até porque usufrui de um salário.

O trajeto da empresa é interessante e explica aquilo que hoje é. A sua atividade

surgiu nos finais do século passado, no seio da SIBS, com o objetivo de fornecer serviços de certificação eletrónica e soluções de segurança digital para a banca. "Em 2001, a SIBS identificou uma oportunidade de responder a uma necessidade crescente no mercado por serviços de certificação eletrónica e realiza um spin-off dessa atividade, tendo por base o conhecimento já existente e a convergência de interesses com outras entidades. A Multicert iniciou a sua atividade autonomamente em 2002 e conta hoje com uma estrutura acionista totalmente nacional, em que estão a SIBS, os CTT, o INCM e a PT."

PUB

fonte viva
Em todos os momentos

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

NO CALOR DO VERÃO
NADA MELHOR QUE A NOSSA
ÁGUA

água
pura e fresca

bebidas quentes
café e chá

fruta
fresca

Chef Rui Paula entre os finalistas do Prémio Giraldo

O Chef Rui Paula esteve entre os oito finalistas da XIII Edição do Prémio Giraldo do Melhor Prato de Bacalhau, que decorreu em Vitória, no País Basco, e contou com 72 concorrentes. André de Quiroga, diretor do projeto Mar e Montanha – Arte e Gastronomia no Algarve, participou no júri.

O Chef Rui Paula, dos restaurantes DOC (Armamar, Douro), DOP (Porto) e Boa Nova (Leça), competiu com quase oito dezenas de participantes, onde estiveram presentes Miguel Laffan, do Land (uma estrela Michelin, Montemor) e Daniel Estriga (Conceito Food Store, Estoril), constataando o elevado nível da competição.

Depois de 12 edições, nas quais o jurado, composto por uma dezena de prestigiados críticos, elege os pratos de bacalhau

mais inovadores concebidos durante o ano, o prémio de três mil euros da XIII Edição do Prémio Giraldo foi entregue a Andrea Bernardi, do Restaurante Nómada das Canárias.

A edição deste ano adotou um novo o formato de “Concurso em Direto para Jovens Chefs”, que se destacam nas suas cozinhas e restaurante pelo género e criatividade, bases fundamentais do galardão.

A presença nacional foi bem recebida pela Giraldo, que comercializa os seus produtos também em Portugal através da Lago Fresco e da Itália na Boca, e a intenção é que esta participação se mantenha e amplie nos próximos anos. O produto da Giraldo é distribuído a partir da moderna unidade industrial de 7000 m2 em Vitória.



O Chef Rui Paula foi um dos finalistas da XIII Edição do Prémio Giraldo.

“O Direito da Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho e as inerentes Responsabilidades”

Porto 24 e 25 setembro

14 horas Horário: 9h30h às 13h00 - 14h30 às 18h00

João Vilas Boas Sousa

É licenciado em Direito pela UCP – Porto no ano de 2002, pós graduado em Direito do Trabalho pela UCP – Porto no ano de 2004, pós-graduado em Gestão Estratégica de Recursos Humanos pelo ISMAI – Porto, no ano de 2006 e, Mestre em Direito do Trabalho pela UCP – Lisboa, no ano de 2012.

Exerce Advocacia desde o ano de 2003, tanto a nível de clientela privada como pública (apoio judiciário).

Desde o ano de 2005 exerce igualmente os cargos de Chefe de Relações laborais, Diretor de Recursos Humanos e Assessor Jurídico e de Recursos Humanos em várias empresas privadas e multinacionais. Formador de Direito do Trabalho em diversas empresas privadas, professor convidado de Direito do Trabalho na Universidade Fernando Pessoa do Porto e palestrante convidado para conferências e seminários desde o ano de 2006.

No ano de 2012 colaborou na 3ª edição do Livro Direito do Trabalho em 100 Quadros da editora Vida Económica.

Tornou-se associado e colaborador da Associação de Jovens Juslaboralistas de Portugal no ano de 2013.

Vogal da Delegação da Ordem dos Advogados de Vila Nova de Gaia (2014-2016).

Preço:

Público em Geral: € 240 + IVA

Assinantes VE: € 200 + IVA

Programa:

1. Introdução ao Direito da Segurança e Saúde no Trabalho
2. As Fontes de Direito do Trabalho e enquadramento contratual das Relações Laborais
3. Regime Jurídico da Segurança e Saúde no Trabalho
4. Regime Jurídico dos Acidentes de Trabalho e Doenças Profissionais
5. Higiene do Trabalho e Riscos Profissionais
6. Equipamentos de Proteção e Sinalização de Segurança
7. Responsabilidades pelo incumprimento de normas SHST: a responsabilidade disciplinar; a responsabilidade criminal; a responsabilidade civil; a responsabilidade contraordenacional

Porto Barros com rótulos da ilustradora Ana Aragão

A ilustradora Ana Aragão aceitou o desafio lançado pela Sogevinus e desenvolveu a coleção de rótulos “Barros - Cidades de Portugal” para os Vinhos do Porto Tawny da Casa Barros, com indicação de idade 10, 20, 30 e 40 anos. O projeto surge com o objetivo de reforçar a marca como Embaixadora de Portugal e do Talento Português. Os vinhos já se encontram disponíveis no mercado nacional e internacional e tem sido alvo de excelente aceitação.

“O desafio que me colocaram foi representar quatro cidades portuguesas, nomeadamente Porto, Aveiro, Coimbra e Lisboa, pois são as cidades mais visitadas do nosso território continental.

De cada cidade identifiquei os elementos icónicos e reorganizei-os livremente construindo uma espécie de carimbo singular. Cada rótulo, e por conseguinte cada garrafa, é uma memória da cidade, que se pode levar e guardar”, afirma Ana Aragão.

A ilustradora explica que a marca Porto Barros é para si “uma referência na tradição do Vinho do Porto com uma forte identidade ligada ao talento português. Tive o gosto de integrar a celebração dos 100 anos da Barros, onde foram evidenciados os valores da marca e a excelência dos seus produtos e toda a equipa.”



Organização: **VidaEconómica**

Contactos e informações:

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

LINHA DIRETA – PME

LUCRAR COM...
CARRO
BLINDADOJack Soifer*
jack.soifer@vidaeconomica.pt

Créditos: OJE-Victor Machado

A recessão afeta a UE do Euro e vai agravar-se ainda mais. Com o desemprego, os escândalos na banca, o sentimento de injustiça, o falhanço dos governos e não só, aumenta o crime organizado. Os raptos e sequestros já começaram e os grandes patrões vão acautelar-se. Há três níveis de blindagem em carros. No mais alto está o de Obama, com chapa de

aço especial de 125mm de espessura por baixo do chassis, de 200 nas portas e cabina. O nível simples, ibérico, resiste a metralhadora e caçadeira, com chapa de aço com titânio e cerâmica nas superfícies quase planas e várias camadas de kevlar nas curvas. Os vidros contêm acrílico ou finas camadas de metacrílico. O depósito é protegido com kevlar e tem espuma, para evitar explosão.

Há alarmes ligados a uma pequena bateria escondida no chassis. A grande bateria é blindada e o sistema elétrico tem back-up. Há um alto-falante, um transmissor do GPS do carro à polícia, acionado por um botão escondido no

piso, e uma câmara para visão noturna. Por baixo dos pneus há rodas de aço que permitem manter boa velocidade mesmo se furados.

Na oficina só entram técnicos de confiança, fidelizados para não deixarem a empresa. Os detalhes não são revelados sequer ao dono do veículo, só ao chefe da sua segurança. A lista de clientes é confidencial. As vendas são feitas só pelo dono da oficina. O orçamento é individual, consoante aquilo que a segurança deseje. Venda no Sul da Europa à banca, renomados fiscalistas (passa-palavra) e governos.

Trinta dias após um sinal de 45% sobre a oferta, o cliente entrega a viatura na oficina. O

trabalho leva umas três semanas, inclusive os testes. Com o certificado de institutos de Israel ou dos EUA o lucro é bom. Exige algum capital, muita competência, atualização sobre materiais e peças, e sigilo total.

Você precisa de uma oficina com uns 150m², com um miniescritório e armazém para peças pequenas por cima de uns 18m², onde tem as grandes. Você é um ótimo mecânico polivalente, domina eletrônica e ligas especiais, já trabalhou na GNR ou defesa e fez pelo menos alguns cursos de segurança nos EUA, Israel ou Inglaterra.

Os equipamentos são idênticos aos de uma oficina vulgar

mais os de eletrônica. Você só compra os materiais para cada viatura ao receber o sinal do cliente, exceto chapas de aço, kevlar e anti-inflamáveis, usados em todos os carros. Para realizar os testes, necessita autorização da defesa e de um campo de provas ou de tiro; com muita venda, compensa instalar o seu. É habitual cada oficina especializar-se numa só marca, como Mercedes ou BMW, mas há os de duas.

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, EMPREENDER TURISMO, ONTEM E HOJE NA ECONOMIA e PORTUGAL PÓS-TROIKA.

Exportação
impulsiona
crescimento
da EFAPEL

A EFAPEL, maior fabricante nacional de aparelhagem elétrica de baixa tensão e líder de mercado em Portugal no setor, registou uma faturação de 13,8 milhões de euros no primeiro semestre, o que equivale a um reforço de 7% relativamente ao mesmo período de 2014. O crescimento das vendas foi impulsionado, sobretudo, pelo desempenho no mercado externo, nomeadamente nos países da UE, com um aumento homólogo de 28%.

O reforço da aposta estratégica no mercado espanhol constitui um marco no semestre, com a criação por parte da EFAPEL de uma subsidiária em Espanha (Salamanca), o que confere à empresa portuguesa uma vantagem competitiva relativamente a outros concorrentes não espanhóis, nomeadamente pela proximidade e facilidade de acesso.

As exportações representam cerca de 30% da faturação da EFAPEL e vão continuar a constituir elemento fundamental da estratégia de crescimento da empresa.

A EFAPEL exporta para mais de 50 países da Europa, África, Médio Oriente e América Latina. Os principais mercados são Espanha, Áustria, Polónia, República Checa, França, Alemanha, Grécia, Rússia, Arábia Saudita, Angola, Moçambique, Chile e Perú.

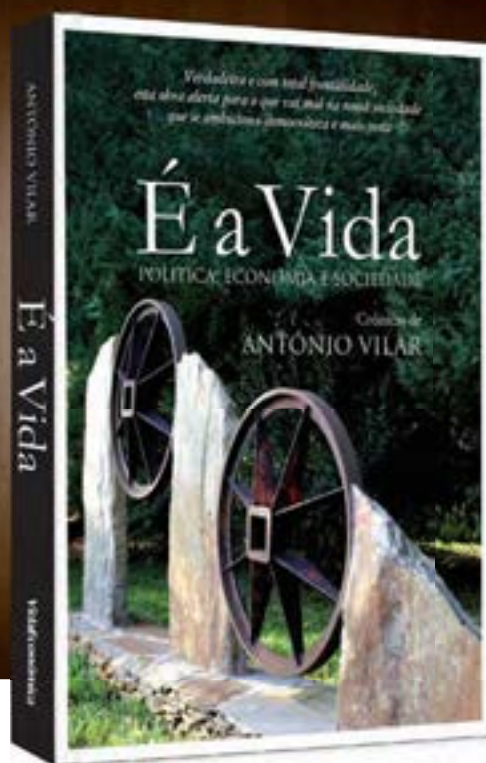
A EFAPEL mantém a aposta no desporto como meio de divulgação e promoção da sua marca. Renovou recentemente o contrato de patrocínio à equipa de futebol profissional da Académica de Coimbra e participou com a equipa de ciclismo EFAPEL na 77ª Volta a Portugal em Bicicleta.

Refira-se que o quadro pessoal da EFAPEL regista neste momento 318 colaboradores, mais 13 do que no final de 2014.

Neste livro de António Vilar
encontramos um conjunto
de reflexões atentas e profundas
sobre as principais tendências
da nossa sociedade.

Com um estilo de escrita inconfundível, caracterizado pela clareza e facilidade de leitura, o autor partilha os seus pontos de vista sobre os dilemas e desafios que se colocam em temas tão diversos como a economia, a justiça, a educação, o sistema político ou a área social.

Pela riqueza e diversidade de conteúdo, esta obra é útil e interessante para a generalidade dos cidadãos, servindo também como referência futura para uma melhor análise e compreensão dos grandes temas da vida em sociedade.



VidaEconómica

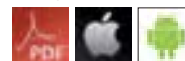
R. Gonçalo Cristóvão, 14, r/c • 4000-263 PORTO

http://livraria.vidaeconomica.pt

encomendas@vidaeconomica.pt

223 399 400

Também disponível em formato digital



Título É a Vida
Autor António Vilar
Páginas 288
PVP €15.90
eBook €12.90

PORTES GRÁTIS

+10%

em pontos com vida nas compras online

Nome

Morada

C. Postal -

E-mail N° Contribuinte

☐ Solicito o envio de exemplar(es) do livro **É a vida**, com o PVP unitário de €15,90.

☐ Para o efeito envio cheque/vale nº , no valor de € .

☐ Solicito o envio à cobrança (Acréscio 4€ para despesas de envio e cobrança).

ASSINATURA

Arcos de Valdevez organiza encontro com a comunidade emigrante

A Câmara Municipal de Arcos de Valdevez acaba de organizar um encontro com a comunidade de emigrante arcuense espalhada pelo mundo.

Este, que foi já o segundo encontro organizado com a diáspora, teve como principal objetivo congregar os esforços e os talentos das nossas comunidades, o seu dinamismo, o seu apego à terra, o seu espírito de fidelidade às raízes e aos valores que a distinguem.

Presentes estiveram membros de órgãos de associações, bem como arcuenses distinguidos nos seus países de acolhimento devido ao trabalho desenvolvido junto das comunidades, nomeadamente a professora Maria Aurora Gomes da Cunha S. da Rosa, natural de S. Salvador da Vila, que recebeu no consulado geral de Portugal em Toronto, no Canadá, a medalha de mérito

das Comunidades Portuguesas (Grau de Ouro) pelo incremento do ensino e divulgação da Língua e Cultura Portuguesas, prémio atribuído pelo governo da República Portuguesa.

Outro arcuense presente neste encontro, e distinguido no Canadá com o prémio de mérito da Aliança dos Clubes e Associações portuguesas do Ontário, foi Manuel Paulo Pereira.

A arcuense Fernanda Alves, vereadora da Câmara Municipal de Cenon, Bordéus, que recebeu do Presidente da República o prémio Empreendedorismo Inovador na Diáspora Portuguesa, também fez questão de estar presente.

O presidente da Câmara Municipal, João Manuel Esteves, fez questão de realçar o trabalho importante que é realizado fora do país pelos arcuenses.



PUB

Co-financiamento da União Europeia
Rede Trans-europeia de Transportes (RTE-T)



TRAINMOS 2 PROJECT – 2013-FU-71012-5
Projeto de interesse comum no domínio das Redes Trans-europeias de Transportes (RTE-T)

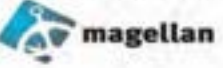
Gestão e Desenvolvimento da Intermodalidade e do Transporte Marítimo
21 a 25 de setembro

Gestão da Cadeia Logística e Janela Única
12 a 16 de outubro, 19 e 20 de outubro

Informações sobre o Projeto TrainMos 2 em:
<http://www.trainmos2.eu/>; <http://www.onthemosway.eu/>; trainmos2.onthemosway.eu

TRANSPORTE MARÍTIMO, CADEIA LOGÍSTICA, INTERMODALIDADE
FORMAÇÃO PROFISSIONAL CONTÍNUA, CERTIFICADA, DIRIGIDA A ATIVOS





Enquanto parceira do Projeto Europeu TrainMos2, a **Magellan, Associação para a Representação de Interesses Portugueses no Exterior**, vai promover, em colaboração com a **APDL – Administração dos Portos do Douro, Leixões e Viana do Castelo, S.A.** e com o apoio da **Oceano XXI**, três cursos de formação profissional contínua no âmbito do transporte marítimo, com a seguinte finalidade:

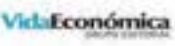
Promover conhecimento e competências como ferramenta de otimização dos fluxos, das estruturas, dos processos e dos sistemas de organização e de gestão das operações associadas ao transporte marítimo e à intermodalidade, reforçando a eficiência da cadeia logística.

Estes cursos resultam de um diagnóstico de necessidades de competências e de formação junto de entidades várias ligadas à gestão, administração, intermediação ou utilização das infraestruturas marítimas e da cadeia logística associada ao transporte marítimo.

- Inscrição gratuita;
- Podem inscrever-se todos os profissionais que respeitem a tipologia de destinatários e os pré-requisitos definidos nos programas;
- Inscrições limitadas a 12 participantes por curso;
- Número de inscrições limitado por entidade;
- Inscrição sujeita a confirmação.

Para mais informação sobre os programas e inscrições:
<http://www.apdl.pt/pt/web/apdl/projeto-trainmos-ii/formacao@apdl.pt>; Tel.: +351 229 990 700
 Joana Dias – jmd@magellan-association.org

Com o apoio de:

Lufthansa lança promoções para destinos turísticos



A Lufthansa vai aumentar a sua oferta de destinos turísticos e de lazer e turísticos. Assim, a partir do outono, os Portugueses poderão fugir do frio do inverno para cinco novos destinos de sonho: Tampa, Cancún, Malé, Nairobi e Ilhas Maurícias.

Para Michael Hutzelmann, diretor-geral da Lufthansa para Portugal, “estes novos destinos combinados com a nossa qualidade e serviço vão impressionar os nossos passageiros”.

Um total de 15 voos por semana para os destinos de sonho Tampa, Cancún, Malé, Nairobi e Ilhas Maurícias vão tornar a rede de destinos da Lufthansa ainda mais atraente especialmente para os passageiros de lazer, que terão três classes de viagem à sua disposição: Business, Premium Economy e Economy Class.

As tarifas para estes destinos de sonho começam nos 676 euros para viagens de ida e volta a partir de Lisboa, Porto e Faro em Economy Class.

Estes destinos de sonho podem ser reservados desde já no portal lufthansa.com, nas agências de viagem, nos balcões de emissão da Lufthansa nos aeroportos e na nossa Central de Reservas através do número 707 782 782.

Cobert investe em novo centro de formação

A Cobert, empresa de produção e venda de telhas e componentes para telhados, vai dar formação a todos os instaladores que pretendam melhorar as suas competências profissionais. O novo centro fica na fábrica de Torres Vedras e as ações de formação são gratuitas. Este centro representou um investimento de 200 mil euros e serviu para recuperar um antigo armazém da zona central da unidade fabril do Outeiro da Cabeça. As sessões são orientadas para cerca de 25 formandos e ministradas por técnicos especializados da Cobert.

Porto School Hotel abre cursos de Hotelaria e Turismo

A Porto School Hotel, escola internacional recentemente criada no Instituto Politécnico do Porto (IPP), tem em aberto até 10 de setembro as inscrições para a primeira edição dos cursos na área da hotelaria e turismo. As aulas vão decorrer no Douro Royal Valley Hotel & SPA, com capacidade para acolher 70 alunos.



Diploma reformista e inovador: a meia jornada de trabalho na função pública



PEDRO MORAIS
advogado da Nuno
Cerejeira Namora,
Pedro Marinho Falcão &
Associados

No pretérito dia 7 de Agosto de 2015 foi publicada a Lei n.º 84/2015, cuja entrada em vigor está agendada já para o próximo dia 6 de Setembro de 2015.

Prevê esta Lei uma alteração à Lei n.º 35/2014, de 20 de Junho, a denominada Lei Geral do Trabalho em Funções Públicas, introduzindo uma importante alteração nas modalidades admitidas de horário de trabalho, instituindo a previsão da meia jornada.

A meia jornada caracteriza-se por corresponder a metade do período normal de trabalho a tempo completo (oito horas por dia e quarenta horas semanais, exceção feita aos casos de horário flexível e no caso de regimes especiais de duração trabalho, sem prejuízo dos regimes de duração semanal inferior previstos em diploma especial e no caso de regimes especiais de duração de trabalho), sem contender com uma contagem integral do tempo de serviço completo para efeitos de antiguidade.

Para além desta importante manifestação em termos de antiguidade, importa salientar que esta modalidade de horário de trabalho tem a duração mínima de um ano, carecendo de um pedido formal por parte do trabalhador e implica a diminuição da retribuição, fixando-se esta em 60% da totalidade do montante auferido por trabalhador em regime de horário completo.

O acesso a esta modalidade sucessiva de horário de trabalho depende da verificação de um de dois requisitos. Assim, no momento da submissão do pedido, o trabalhador terá que: ter 55 anos ou mais e ter netos com idade inferior a 12 anos ou; ter filhos menores de 12 anos ou, independentemente da idade, serem portadores de deficiência ou doença crónica.

A autorização para a transição da modalidade de meia jornada de trabalho depende do superior hierárquico do trabalhador em funções públicas, sendo que, em caso de indeferimento, a recusa terá sempre que ser fundamentada e por escrito.

Sem prejuízo da adoção de

conceitos indeterminados e de remissões facilmente contornáveis, como sejam a necessidade de se fundamentar “claramente” o indeferimento ou a utilização de definições carentes de regulamentação como “deficiência ou doença crónica”, estamos perante uma importante alteração do paradigma ainda vigente no

que à relação de emprego público diz respeito.

Com efeito, em função da realidade demográfica portuguesa – sem olvidar que é um número em decrescendo desde 2011 – em que o desempenho de funções públicas tem ainda um assinalável peso estatístico no seio da população activa, aliado

às dificuldades sócio-económicas conformadoras das relações de trabalho no sector privado, que se traduzem na baixa natalidade, esta nova possibilidade de horário de trabalho permite flexibilizar disponibilidades temporais de membros de agregados familiares, em que algum dos pais ou algum dos

avós com vínculo público, ganha provisoriamente adaptabilidade do horário de trabalho, com reflexos naturalmente positivos na gestão do quotidiano das famílias portuguesas.

É, por conseguinte, de louvar este esforço legislativo, de raiz eminente pública, mas com forte cariz social.

PUB

Formação Vida Económica setembro/outubro

Porto

- **Finanças para Não Financeiros**
16 e 17 setembro
- **Regime Jurídico da Formação Profissional**
21 de setembro
- **Contabilidade Analítica e de Gestão - O essencial**
21 e 22 setembro
- **O Essencial do Balanced Scorecard**
28 setembro
- **Como Recuperar e Relançar uma Empresa em termos Económicos e Financeiros**
05 e 6 de outubro
- **Investimento Privado em Angola: O Fim do “Regime” de 1 Milhão**
20 outubro
- **Controlo de Gestão nas PME's - Uma abordagem prática**
22 e 23 outubro

Lisboa

- **Regime Jurídico da Formação Profissional**
11 de setembro
- **Contabilidade Geral**
18 setembro
- **Contabilidade Analítica e Gestão - O essencial**
24 e 25 setembro
- **Essencial do Balanced Scorecard**
29 setembro
- **O Controlo de Gestão nas PME's - Uma abordagem prática**
08 e 9 outubro
- **Investimento Privado em Angola: O Fim do “Regime” de 1 Milhão**
08 outubro
- **Finanças para Não Financeiros**
15 e 16 outubro
- **Processamento Salarial**
26 e 27 outubro

Organização: **VidaEconómica**

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

NEGÓCIOS E EMPRESAS/ANJE

Últimos dias para concorrer ao Prémio do Jovem Empreendedor

Decorrem até 31 de agosto as candidaturas ao Prémio do Jovem Empreendedor. O galardão da ANJE destina-se a

empresas em fase de criação e/ou expansão de negócios. Projeto vencedor recebe distinção no valor total de 30 mil euros, incluindo um prize money de 20 mil euros, um ano de incubação gratuita, uma inscrição numa pós-graduação e outros benefícios de acompanhamento e mentoring.



Curso de Liderança ANJE – Academia Militar regressa em setembro

A ANJE promove, entre os dias 21 e 25 de setembro, o TIL - Treino Intensivo de Liderança, um curso organizado em parceria com a Academia Militar. Trata-se da 8ª edição da inovadora ação que decorre em várias infraestruturas militares, situadas na grande Lisboa. Com um intenso programa de atividades práticas, o TIL é uma referência na agenda de formação avançada da associação.

ANJE procura as melhores tecnológicas nacionais

STARTUPS PARTICIPAM EM ENCONTRO MUNDIAL COM INVESTIDORES

A ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários será a entidade responsável pela estreia das startups portuguesas no TechMatch Global, que se realiza em Bratislava, entre os dias 12 e 16 de outubro. Convidada para parceria portuguesa da iniciativa que se realiza pela primeira vez fora de Silicon Valley, a ANJE está, até ao final de agosto, em busca das melhores tecnológicas nacionais.

O objetivo é apurar um conjunto máximo de 12 projetos que poderão vir a juntar-se ao grupo de 60 startups selecionadas para integrar o programa de cinco dias. Programa esse que fará, na capital da Eslováquia, um “match” entre empreendedores e um grupo de classe mundial em matéria de investimento e mentoring: 20 investidores corporativos, cinco multinacionais e cinco “venture capitals” de Silicon Valley.

“A ANJE orgulha-se por ter sido convidada para esta missão de selecionar os melhores projetos portugueses, até porque este é o caminho que, cada vez mais, queremos seguir: o posicionamento global das nossas startups e, de um modo mais abrangente, do ecossistema empreendedor português, motivo pelo qual estamos a envolver outros players neste processo de escolha dos negócios. A coincidência do convite dirigido à ANJE com a estreia da representação lusa nesta iniciativa é, para nós, um sinal inequívoco dos primeiros frutos do trabalho já encetado nesse sentido”, afirma o presidente da ANJE, João Rafael Koehler. “O TechMatch Global é uma oportunidade ímpar para as startups nacionais. Em causa está muito mais do que um simples acelerador ou uma ronda de capital. Trata-se de um programa intensivo, mas estruturado, que envolve um exigente processo de seleção e um vasto conjunto de oportunidades. A participação, por si só, além de habilitar os empreendedores a um prémio significativo e a um investimento, será já um reconhecimento muito importante, um selo que promete abrir portas”, acrescenta o mesmo responsável.

Na mira de gigantes como Adobe, PayPal, Dell ou Sony

O TechMatch arranca com um prémio de 300 mil dólares,



ao qual os participantes ficam desde logo habilitados. Durante as cinco jornadas, as 60 melhores tecnológicas participarão num programa dedicado, que envolve sessões de pitch com experts de Silicon Valley, uma mostra de tecnologia, encontros “b2b” e ainda um “demo day” com interação direta com representantes corporativos. A lista de participantes corporativos com presença confirmada inclui multinacionais e empresas de investimento tão conceituadas como: Adobe, Cisco, DoCoMo Ventures, Fujitsu, Honda, LG, Oracle, Salesforce, SanDisk, Sony, Citrix, Band of Angels, Hyundai Ventures, PayPal, AIG, Dell, SAP, Sales Force, First Focus – Learning Systems, Cogniance, TIBC, SVB, Sand Hill Angels, First Capital, Venrock, DFJ, Garage – Technology Ventures e Soft Ventures.

Os projetos chegarão de países tão diversos como Espanha, Inglaterra, França, Itália ou até de algumas nações asiáticas. A ANJE deverá apresentar à orga-

nização do TechMatch uma lista de cerca de 12 startups. A seleção será efetuada em setembro por um grupo de investidores de Silicon Valley, que se deslocarão a Portugal com o propósito de efetuar um pitch individual e apurar os três ou quatro finalistas lusos.

Os critérios que determinam esta escolha referem que as startups nomeadas devem apresentar alguma tração de mercado ou uma validação significativa por parte de consumidores early-adopters. Serão ainda privilegiadas as empresas detentoras de propriedade intelectual defensível, inovação disruptiva e com re-

levantes vantagens competitivas. No que respeita a áreas de atividade, o TechMatch salienta as seguintes categorias do setor tecnológico: hardware e tecnologia industrial, tecnologia limpa ou verde, tecnologia associada à agricultura ou à alimentação (“AgTech” e “FoodTech”), “Wearables” (robótica, identificação biométrica, roupa inteligente, etc), média e entretenimento, tecnologia de comunicação e mobile, software empresarial, tecnologia automóvel e ainda um segmento de tecnologias diversas (incluindo, por exemplo, “UX Design” e tecnologia de educação).

TechMatch Global: 60 startups reúnem-se com investidores de Silicon Valley

Depois de seis edições em solo norte-americano, o TechMatch Global faz viajar até à Europa um programa de cinco dias para a qual serão selecionadas as melhores 60 startups de todo o globo. Na capital da Eslováquia, a iniciativa fará o “match” entre os empreendedores e um grupo de classe mundial: 20 investidores corporativos, cinco multinacionais e cinco “venture capitals” de Silicon Valley. O programa arranca com um prémio de 300 mil dólares.

ANJE apresenta novo plano de formação para a “rentrée”

A ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários acaba de lançar o plano de formação contínua para os últimos quatro meses de 2015. A Estratégia e Gestão Empresarial surge em evidência num conjunto de ofertas formativas preparadas para responder às necessidades e exigências dos diferentes públicos empresariais. No total, são sete áreas temáticas distintas representadas numa agenda onde constam mais de dez formações estreantes, dedicadas também a matérias tão distintas como a internacionalização, a liderança ou as vendas. Complementarmente, masters e pós-graduações compõem um plano avançado de ofertas formativas.

No domínio da Estratégia e Gestão Empresarial da formação contínua, destaque para a estreia do curso de “Planeamento Estratégico” no Porto e da ação formativa

Agenda de formação contínua envolve sete áreas temáticas e mais de dez formações estreantes

“Falta de tempo ou falta de foco?” em Algués. Em Coimbra, a “Gestão de Projetos” e a “Gestão Financeira para Não financeiros” reforçam a representatividade desta área temática. No Alentejo, os processos de venda e interação com o cliente serão abordados nos cursos “Negociação” e “Técnicas de Venda” e preparados com uma formação dedicada ao “Marketing de Conteúdo”. As competências pessoais e o trabalho em equipa, por sua vez, dominam a oferta para o último quadrimestre no Algarve e são tópicos em foco nos cursos de “Gestão e Motivação de Equipas” e “Liderança Empreendedora - gestão de pessoas para resultados”.

Entre o conjunto de estreias previstas para os próximos quatro meses destaca ainda para as ações de formação “Análise da viabilidade económica e financeira de projetos”, “Comunicação Vídeo Online para Empresas”, “Como criar um negócio online”, “Gestão da Cadeia de Abastecimento e Logística Internacional”, “Como criar um negócio online”, “Vendas: Como ser um top performer” e “Transmedia Storytelling”.

A agenda completa de formação ANJE pode ser consultada na página <http://www.anje.pt/porta/foco>.

TECNOLOGIAS

iReparo4You vai ter mais duas lojas em Lisboa

A iReparo4You, loja de reparação de iDevices, smartphones e outros equipamentos informáticos, vai abrir dois novos espaços, no Saldanha e em Benfica. Com os novos espaços, a empresa pretende oferecer um atendimento mais rápido e eficaz aos clientes e ainda expandir o leque de serviços prestados.

Seis conselhos para ter umas férias online em segurança

O verão pode ser sinónimo de quebra com a rotina. Menos as idas à internet, pelo que a Kaspersky Lab elaborou uma lista de conselhos para que possa aproveitar o período de férias sem riscos.

1. Bloqueie o seu dispositivo com um código de acesso. Assim, evita que terceiros tenham acesso à informação que guarda no equipamento.

2. Proteja-se da perda ou roubo dos seus dispositivos. É boa ideia ativar a função de GPS, de modo a conseguir localizar o telemóvel ou eliminar remotamente os dados que contém.

3. Configure a sua própria rede privada virtual e use-a sempre que se ligar a uma Wi-Fi pública. Lembre-se que em

hotéis ou aeroportos são os lugares prediletos para os cibercriminosos atuarem.

4. Quando utilizar uma Wi-Fi pública, não entre em páginas que contenham informação pessoal. Devemos mesmo evitar o Facebook, Twitter, a banca online, entre outros.

5. Não deixe o Bluetooth constantemente ativado. É mais uma forma de evitar que acedam ao seu dispositivo e informações.

6. Proteja todos os dispositivos. Cada vez mais guardamos mais informação nos nossos dispositivos móveis mas não temos a mesma preocupação de os proteger como o fazemos com os nossos PC.



PUB

NOVIDADE



SESSÕES DE ACOMPANHAMENTO NUTRICIONAL PARA CRIANÇAS

PROGRAMA DE NUTRIÇÃO PARA CRIANÇAS, COM 4 SESSÕES DE ACOMPANHAMENTO ANUAIS.

HOLMES PLACE

FITNESS | NUTRIÇÃO | SPA



holmesplace.pt

TECNOLOGIAS**Aquisição aumenta portfólio de segurança da CA**

A norte-americana Xceedium, provedora de soluções de gerenciamento de identidade para ambientes on-premise, em nuvem e híbridos, é a mais recente aquisição da CA Technologies. A transação deve ser concluída ainda neste trimestre.

Samsung premeia professora portuguesa

Ana Rita Abaladas, docente em Sintra, foi premiada pela Samsung, através do curso de formação online da European Schoolnet Academy designado Creative Use of Tablets in Schools (MOOC – Massive Open Online Course), com um Samsung Galaxy Tab A. A iniciativa distinguuiu ainda mais dois profissionais da educação europeus.

GRENKE PREVÊ TERMINAR 2015 COM FATURAÇÃO PERTO DOS 40 MILHÕES DE EUROS

PME continuam a optar por renting em TI



Os primeiros meses de 2015 foram simpáticos para a Grenke Portugal, especializada em renting em Tecnologias de Informação. A empresa registou um crescimento de 10% no primeiro trimestre e Victor Ferreira, diretor comercial, admite que, hoje, todas as áreas da TI são recetíveis a este modelo de financiamento, printing, mobilidade, hardware e software.

SUSANA MARVÃO
s.marvao@vidaeconomica.pt

O renting em TI continua a afirmar-se como uma solução de financiamento para as empresas portuguesas, cada vez mais sensíveis à importância do investimento nesta área. A Grenke, que em Portugal registou, nos primeiros três meses, 1500 novos contratos de renting informático, o que representa um crescimento de 10 por cento face ao mesmo período do ano anterior viu o volume financiado aumentar em quase 9%, ultrapassando os nove milhões de euros.

Em Portugal desde 2008, a filial da multinacional Grenke – presente em 27 países – teve já como clientes mais de 25 mil empresas, sendo que só em 2014 foram mais de três mil as novas empresas que escolheram esta solução.

A “Vida Económica” Victor Ferreira, diretor comercial da Grenke Portugal, admite que o Renting para a área informática e tecnológica está a ter uma procura muito interessante por parte do mercado.

“Confesso que em 2008 quando iniciamos operações em Portugal existiam ainda muitas dúvidas no mercado. Hoje, essas dúvidas começam a ser dissipadas pelos inúmeros benefícios que conseguimos transportar para os nossos clientes e parceiros e que começam a ser absorvidas pelo mercado”.

Os principais benefícios assentam sempre no facto de estar posicionado para a área tecnológica e informática, onde a depreciação dos equipamentos obriga as empresas a recorrerem frequentemente a novos investimentos, porque o ciclo de vida dos produtos é efetivamente muito curto. Além disso, diz este responsável, é um modelo de financiamento que permite às empresas libertar as suas linhas de crédito tradicionais para outro tipo de investimento menos depreciáveis.

Face aos restantes países, Victor Ferreira garante que Portugal tem das maiores taxas de penetração. “Contudo, na nossa opinião acreditamos que temos um mercado menos maduro do que, por exemplo, França ou Alemanha onde a opção pelo renting é bastante superior. Mas, é algo que está a evoluir muito rapidamente”.

Questionado sobre quais são os principais parceiros tecnológicos da Grenke, Victor Ferreira explica que a empresa pauta-se por trabalhar com todos os parceiros informáticos e tecnológicos. “Não temos parceiros principais. Temos sim uma rede de parceiros muito homogênea e transversal a todo o mercado.”

O primeiro semestre foi “muito interessante” para a Grenke e o diretor comercial acredita que a empresa esta a conseguir sedimentar o crescimento que tem trazido dos anos anteriores. “Preveremos terminar este ano de 2015 perto dos 40 milhões de euros”.

Gestores nacionais não apostam na contratação de profissionais de TI

As conclusões do 2º Barómetro Grenke, divulgadas no passado mês de junho, foram claras quanto à importância que os gestores das PME nacionais atribuem às tecnologias de informação (TI), mas alteram-se quando se fala em contratação de profissionais de TI para as empresas. A verdade é que 55% do painel de inquiridos prevê investir no reforço tecnológico da sua empresa até ao final do ano e, quando questionados sobre o valor do investimento, 35% aponta para os 150 mil euros, 17% prevê investir cerca de 75 mil euros, enquanto 12% colocam o teto do investimento nos 50 mil euros. E apesar do papel atribuído às TI no contexto do desenvolvimento dos seus negócios, a inclusão de recursos humanos especializados nas empresas não é considerada uma prioridade estratégica pelos gestores nacionais (56%). Além disso, dos 44% que acreditam na importância de recrutar quadros especializados em TI, a maioria não prevê qualquer contratação até ao final de 2015 (54%).

O painel de gestores de PME nacionais de diferentes áreas de atividade – em que se incluem empresas como a Generis, Grupo Rangel, Visabeira ou Altis – foi ainda questionado sobre a importância das TI para a internacionalização das suas empresas. Para a maioria (63%) as tecnologias de informação desempenham um papel “muito importante” ou “extremamente importante” no acesso e entrada em novos mercados. No entanto, ainda são 16% os gestores auscultados que não atribuem às TI qualquer importância no processo de internacionalização das empresas portuguesas.

Novas diretrizes europeias para pagamentos online já estão em vigor

Em 2012, as fraudes em pagamentos online levaram 794 milhões de euros dos bolsos dos consumidores da União Europeia, segundo um relatório do banco central europeu. Foi para prevenir cenários como este que a European Banking Authority (EBA) publicou no dia 19 de dezembro de 2014 as diretrizes finais sobre segurança dos pagamentos feitos pela internet.

Estas normas destinam-se a prestadores de serviços de pagamentos (PSP) nos territórios da União Europeia, que tiveram até ao dia um de agosto de 2015 para as implementar.

Para pôr tudo em pratos limpos, Juan Manuel Nieto, especialista em segurança de informação no grupo SLA, preparou alguns tópicos sobre o tema, que diz que “todos devem conhecer”.

Em que consistem estas diretrizes?

As diretrizes são recomendações de segurança mínimas harmonizadas, na luta contra a fraude associada aos meios de pagamento. O principal objetivo é aumentar a confiança dos consumidores nos serviços de pagamento na Internet.

No total, existem 14 recomendações principais, 54 considerações principais e 12 melhores práticas. Mas diz Juan Manuel Nieto que o mais importante a reter é que “a iniciação de pagamentos na internet e o acesso a dados de pagamento sensíveis devem ser protegidos por uma autenticação forte do cliente, para garantir que quem está a iniciar um pagamento é um utilizador legítimo, e não fraudulento”.

O que é a autenticação forte do cliente?

A AFC é um processo baseado na utilização de dois ou mais dos seguintes elementos, explica Nieto: algo que apenas o utilizador conhece, como uma palavra-passe, um código, um número de identificação pessoal; algo que apenas o utilizador possui, como um cartão inteligente ou um telemóvel, e “algo que o utilizador é”, como, por exemplo, uma característica biométrica.

Que serviços de pagamentos estão incluídos?

No âmbito desta nova regulamentação são serviços de paga-

mentos online legítimos os cartões, incluindo cartões virtuais, transferências a crédito, ordens de pagamento eletrónicos e dinheiro eletrónico.

Por outro lado, estão excluídos serviços em que a ordem de pagamento é dada por correio, por telefone, por voice mail ou usando tecnologia baseada em SMS; transferências de crédito nas quais terceiros acedem à conta de pagamento do cliente; pagamentos com cartão utilizando cartões pré-pagos físicos ou virtuais anónimos e não recarregáveis; pagamentos móveis que não sejam pagamentos baseados em browser e transações realizadas por uma empresa através de redes dedicadas.

Quem elaborou estas normas?

As normas que agora entraram em vigor têm a sua origem no documento “Recomendações para a Segurança dos Pagamentos na Internet”, publicado pelo Fórum Europeu sobre a Segurança dos Pagamentos de Retalho (SecureRe Pay), em janeiro de 2013.

Um ano depois, o Fórum concluiu que estas recomendações beneficiariam com a criação de uma base legal mais sólida. De modo a pôr isto em prática, a EBA, na qualidade de membro da SecureRe Pay, concordou em converter as recomendações em diretrizes da EBA, ao abrigo do Artigo 16 do Regulamento da EBA n.º 1093/2010 do Parlamento Europeu e do Conselho de 24 de novembro de 2010, com pequenas alterações.

Porque é que as diretrizes de segurança são obrigatórias?

As diretrizes elaboradas vão ao encontro da visão da EBA para as práticas de supervisão dentro do Sistema Europeu de Supervisão Financeira. Neste sentido, espera-se que todas as autoridades competentes e instituições financeiras abrangidas cumpram estas normas.

Segundo o Artigo 16(3) do Regulamento da EBA, as autoridades competentes devem notificar a EBA se estão a dar cumprimento ou tencionam dar cumprimento a estas diretrizes. Caso contrário, devem também apresentar as razões que motivam o incumprimento.

TURISMO

Hotelaria recebe maioria dos hóspedes

A hotelaria em Portugal alojou 15 milhões do total de 17,3 milhões de hóspedes recebidos no conjunto dos meios de alojamento, segundo o INE. A hotelaria representa assim 86,5% do total de hóspedes em 2014 e 89,2% das dormidas. Assim, as dormidas na hotelaria, que cresceram 11%, atingiram 43,5 milhões, face aos 48,8 milhões de dormidas no total do conjunto de alojamentos.



EM CAUSA ESTÁ TAXA DE 16 EUROS POR RESERVA A IMPLEMENTAR A PARTIR DE 1 DE SETEMBRO

Agentes de viagens contra taxa levantada pela Lufthansa

A ECTAA, organismo europeu que representa os agentes de viagens, colocou uma queixa junto da Comissão Europeia contra o grupo Lufthansa relativamente à taxa que este grupo alemão pretende introduzir nas reservas efetuadas através dos GDS. A Confederação Europeia das Associações de Agências de Viagens e Operadores Turísticos (ECTAA) levantou este processo na Direção de Mobilidade e Transportes da Comissão Europeia, tendo como base a aplicação do Regulamento da UE 80/2009 sobre o Código de Conduta para os Sistemas de Distribuição Global (GDS). Os GDS são, na prática, plataformas tecnológicas para agentes de viagens operarem a escolha e reserva de voos. Na base desta queixa está a intenção do grupo Lufthansa de, a partir de 1 de setembro, aplicar uma taxa de 16 euros sobre todos os bilhetes para voos das companhias Lufthansa, Brussel Airlines, Austrian Airlines e Swiss Airlines que sejam reservados através de Sistemas de Distribuição Global (GDS). Segundo a ECTAA, organismo na qual a portuguesa APAVT ocupa uma vice-presidência, esta taxa "representará um significativo acréscimo de custo para os

consumidores" e vai "colocar os agentes de viagens numa situação de desvantagem competitiva face à distribuição direta por parte destas companhias aéreas".

Alternativa não é solução

"Após uma cuidada análise dos canais alternativos propostos pela Lufthansa, incluindo os sites individuais das transportadoras em questão", ou "a plataforma para os agentes do grupo", a ECTAA e as suas associações-membro concluíram que "estes não só não eram eficientes e viáveis como ainda constituíam um retrocesso enorme nos atuais processos automatizados de reserva e emissão de bilhetes que os GDS constituem". No seguimento de uma análise legal detalhada do anúncio da Lufthansa, a ECTAA decidiu apresentar queixa junto da Comissão Europeia, na medida em que a ação do grupo alemão de transportes "constitui uma quebra do Regulamento 80/2009 do código de conduta para os GDS, em particular no que respeita às provisões dos artigos 10.4 e 10.5 do regulamento", afirma. "Efetivamente, se a plataforma de agente da Lufthansa



A ECTAA afirma que alternativas propostas constituem um retrocesso nos atuais processos automatizados de reserva e emissão de bilhetes.

cumpra a definição de um GDS como se encontra no artigo 2.4 do Regulamento, a Lufthansa, como «parent carrier» é obrigada a cumprir com as obrigações especificadas nos artigos 10.4 e 10.5.", adianta a mesma organização. "Desde o início do processo que

estivemos cientes que este assunto tinha que ser tratado ao nível europeu, e não apenas nacional. Daí que nos tenhamos desde logo integrado nos trabalhos desenvolvidos pela ECTAA", afirma a propósito o presidente da APAVT e vice-presidente da ECTAA, Pe-

dro Costa Ferreira. A ECTAA e os seus membros prosseguem nas suas investigações legais para saber até que ponto estas ações da Lufthansa infringem também as regras de concorrência europeia (artigos 101 e 102 do Tratado da UE).

Turistas gastam até 150 euros diários no Centro de Portugal

A Turismo Centro de Portugal apresentou o Barómetro da Marca Centro de Portugal. Coordenado pelo IPAM Lab, o estudo foi realizado com base num inquérito por questionário, com escolha aleatória dos inquiridos.

Entre os resultados, ressalta que na componente de notoriedade espontânea (Top of Mind), o Centro de Portugal aparece associado à natureza, à cultura, à universidade, ao património e à história.

Na notoriedade assistida, 64,2% dos inquiridos associam a Região Centro de Portugal à história, 58,4% associam-na ao património, 42,2% à gastronomia, 39,6% à natureza, 38% aos vinhos, 37% à cultura, 25% à saúde e bem-estar e 21,5% ao turismo religioso.

As cidades (Top of Mind) da Região Centro de Portugal são Coimbra (68,5%), Aveiro (22,9%), Leiria (16,8%) e Viseu

(7,9%).

Do total dos inquiridos, 28,6% costumam fazer férias ou visita à região, indicando uma frequência de visita, na sua maioria, anual (53,1% desses inquiridos) com duração da estadia inferior a 3 dias. Preferem as unidades hoteleiras (41,9% desses inquiridos) ou casa de familiares / amigos (30,6% desses inquiridos). No que respeita aos gastos médios com as suas estadias na Região Centro de Portugal, 44,4% dos inquiridos afirmam gastar, em média, até 150 euros.

No que respeita à avaliação da Região Centro de Portugal pelos inquiridos que costumam fazer férias ou visitar esta região, a oferta gastronómica da Região Centro de Portugal obteve a maior classificação média (4,33 numa escala Likert de 1 a 5).

A simpatia e o acolhimento foram avaliados com Bom ou Excelente por 82,7% dos inquiridos

Centro de Portugal aparece associado à natureza, à cultura, à universidade, ao património e à história.

que fizeram férias ou visitaram esta região, tendo obtido uma classificação média de 4,11.

A avaliação da qualidade global da experiência turística no Centro de Portugal é muito favorável (classificação média de 4,05), sendo que 98,1% desses inquiridos recomendariam a Região Centro de Portugal a terceiros.

A avaliação dos atributos turísticos desta região permite destacar os vinhos e a gastronomia, mas todos os atributos turísticos obtiveram excelentes avaliações, superiores a 4,10 numa escala Likert de 1 a 5.

Nas principais atrações turísticas do Centro de Portugal, destacam-se a Universidade de Coimbra (44,7% dos inquiridos) e o Santuário de Fátima (44,4% dos inquiridos), seguidos pela gastronomia (36,7%), pelas praias (32,6%), pela cultura (26,5%), pela cidade de Aveiro (26,3%), pela ria (25,1%), pela serra (24,5%) e pela natureza (21,1%).

Na gastronomia, destacam-se o leitão (55,5% dos inquiridos), os ovos-moles (45,1%), a chanfana (38%), seguidos pelo cabrito (21,7%), pelo bacalhau (21,6%) e por fim pela lampreia (17,5%) e pelas enguias (17,2%).

Nas tradições, destaca-se a queima das fitas (53,2%), seguindo-se as tradições académicas (39,2%), o fado (34,4%), e por fim o carnaval (23,9%), o rancho (22,8%) e as festas populares (22,6%).

Os monumentos mais refe-

ridos foram a Universidade de Coimbra (60,9%), o Santuário de Fátima (41,1%), os mosteiros da Batalha (38,9%) e Alcobaça (31,7%) e a Sé Velha (29,7%).

Nas Praias, destaca-se Figueira da Foz (57,7%), Nazaré (42,2%), Peniche (29,2%), Mira (27,3%) e Barra (24,1%).

Nos eventos anuais, destaca-se a queima das fitas (57,2%), 13 de maio (41,4%), feira do chocolate de Óbidos (29,4%), o carnaval (22,1%) e Expofacil (21%). Em suma, com base nos resultados obtidos e à luz da amostra obtida, a imagem da região Centro de Portugal tem potencial de crescimento e atributos valiosos que podem ser trabalhados na comunicação da marca junto do público português, estando em linha com os vetores de posicionamento da marca Centro de Portugal, referidos no plano de marketing da Entidade Regional Turismo do Centro.

TURISMO**Leixões recebe 85 mil cruzeiristas em 2015**

O novo Terminal de Cruzeiros do Porto de Leixões promete ser um forte impulsionador da economia da região Norte do país: com 90 escalas de navios de cruzeiro já previstas, só até ao final de 2015 deverão chegar ao Terminal 1 do Porto de Leixões cerca de 85.000 passageiros e 43.000 tripulantes.

Medição do comportamento de turistas em concurso

O The Lisbon MBA e o Turismo de Portugal promovem até 31 de agosto um concurso de ideias mundial para premiar o projeto mais inovador para uma solução que permita medir o comportamento dos turistas. “Turistas... Onde é que vão? O que é que fazem? Quanto é que gastam?” são as questões que se espera ver respondidas.



Festival de Paredes de Coura dinamiza turismo no Alto Minho

A vila minhota de Paredes de Coura é mais uma vez o cenário para um dos míticos festivais de Verão em Portugal. A decorrer desde quarta-feira, o Vodafone Paredes de Coura continua a ser o palco principal para a música alternativa e, também, para conhecer novas bandas que marcarão o espectro musical.

Este festival representa uma fonte importante de retorno económico e promoção turística para Paredes de Coura, que recebe por estes dias milhares de entusiastas. Entre estes, os vizinhos espanhóis, sobretudo oriundos da Galiza, marcam presença com um forte contingente, contribuindo para internacionalizar o destino.

Programa em alta

Richard Fearless no dia 21, sexta-feira, e The Soft Moon e Sascha Funke no dia 22, sábado, são as últimas confirmações do Vodafone Paredes de Coura 2015. Durante os quatro dias passam pela Praia Fluvial do Tabuão nomes como Tame Impala, Temples, TV On The Radio, Slowdive, The War On Drugs, Lykke Li, Father John Misty, Ratatat entre outros destaques da vigésima terceira edição, sem esquecer o fenómeno Charles Bradley.

Richard Fearless dispensa qualquer tipo de apresentação. O fundador de Death in Vegas, que ao lado de Steve Hillier e Tim Holmes produziu álbuns icónicos como The Contino Sessions de 1999, chega agora ao Vodafone Paredes de Coura para a solo mostrar a sua visão meticulosa e detalhista da música eletrónica.

Uma sucessão de ritmos precisos, pormenores complexos que encadeados re-



Festivaleiros oriundos da Galiza marcam presença com um forte contingente, contribuindo para internacionalizar o destino.

sultam em faixas de uma riqueza sublime como Gamma Ray e Higher Electronic States.

Quem também trabalha os detalhes para criar melodias cheias de nuances e camadas interpretativas é Sascha Funke, produtor berlinense que faz do seu techno-house um pilar onde a polaridade emocional e racional está sempre patente. Confronto que se exprime num registo que desafia o conforto da previsibilidade, uma viagem com surpresas a cada transição rítmica.

Com o selo de qualidade da editora BPitch Control, Sascha Funke vai pas-

sar no Vodafone Paredes de Coura temas como Mango ou Feather que o firmaram como um dos mais talentosos produtores da cena eletrónica alemã.

Parcerias com transportadoras

Dos Estados Unidos chegam The Soft Moon e Tanlines com duas propostas opostas mas complementares. The Soft Moon é o projeto de Luis Vasquez, produtor com raízes afro-cubanas que cresceu na vastidão e no calor infernal do Deserto do Mojave.

A sua música é o reflexo dessas influên-

cias, vincadas numa sonoridade hipnótica, rasgada e delirante. A admiração por Suicide, Joy Division e Bauhaus é parte chave para perceber o trabalho de The Soft Moon que tem em Deeper o ponto mais alto da carreira, uma invasão arrebatadora ao íntimo de Vasquez.

Viajamos da Califórnia para Brooklyn para encontrarmos Jesse Cohen e Eric Emm, o duo que dá vida a Tanlines. Uma eletrónica alicerçada no indie rock, com tiradas pop e ritmos de house à mistura, é o que se pode esperar deste projeto que em 2012 alcançou o segundo lugar no Billboard Heatseekers com o álbum de estreia Mixed Emotions.

A sua música pode ser traçada entre a eletrónica progressiva de Battles e o pop tropical de Vampire Weekend, sempre com uma visão muito própria e arroçada capaz de surpreender os mais céticos, como provou o recentíssimo Highlights.

A FNAC disponibilizou um pack Renex Vodafone Paredes de Coura 2015 que inclui o passe geral para o festival e um voucher de viagem em autocarro Renex de ida e volta a partir de Braga, Porto, Coimbra, Lisboa e Algarve.

Os cinco Packs Renex Vodafone Paredes de Coura 2015 estão disponíveis em exclusivo nas seguintes lojas FNAC: Colombo, NorteShopping, Chiado, Cascais, Sta Catarina, Almada, Gaia, Algarve, Coimbra, Braga, Alfragide, Viseu, Mar Shopping, Vasco da Gama, Guimarães, Leiria, Amoreiras, Setúbal, Faro, Oeiras e Fnac.pt. O público que já adquiriu o passe para o Vodafone Paredes de Coura 2015 pode também usufruir de um desconto nas viagens Renex para o festival.

Pestana investe oito milhões de euros em novo hotel no Algarve

O Pestana Hotel Group anunciou a abertura, em agosto, do Pestana Alvor South Beach, unidade na região do Algarve que resulta de um investimento de oito milhões de euros.

A nova unidade é o resultado da requalificação de uma estrutura inacabada que remonta à já extinta Torralta, nos anos 70. Classificado com 4 estrelas, o Pestana Alvor South Beach conta com 79 unidades de alojamento, das quais 57 são suites, com vista sobre a praia, três piscinas exteriores, um bar e um restaurante.

Projetado para usufruir ao

máximo da sua localização e com acesso direto à praia, a nova unidade foi inspirada no espírito de praia típico de South Beach, em Miami, nos EUA, onde o grupo possui e gere o Pestana South Beach, um art deco boutique hotel.

De acordo com Pedro Lopes, Corporate Regional Director Algarve, “o Pestana Alvor South Beach resulta de uma aposta do grupo em trazer maior modernidade e inovação à região”. O golfe será uma das âncoras do hotel, com com acessos privilegiados e descontos especiais nos campos de golfe Pestana: Alto

Golfe, Vale da Pinta, Gramacho, Silves e Vila Sol.

Com a abertura deste novo hotel são já seis as unidades do Pestana Hotel Group em Alvor, contabilizando um total de 12 unidades no Algarve, o equivalente a mais de três mil camas na região.

Recorde-se que o grupo detém 87 unidades em Portugal e no estrangeiro, e ainda seis campos de golfe, dois casinos, três empreendimentos de imobiliário turístico, 13 empreendimentos Vacation Club, uma companhia de aviação charter e um operador turístico.



O Pestana Alvor South Beach conta com 79 unidades de alojamento, das quais 57 são suites.

FISCALIDADE

SNC-AP representa marco histórico para a administração pública

O novo Sistema de Normalização Contabilística para as Administrações Públicas representa um marco na história da administração pública portuguesa, considera o fiscalista Rogério Fernandes Ferreira. “O SNC – AP vai permitir uma maior transparência na gestão da causa pública e uma muito maior convergência com outros sistemas que têm sido adotados. Vai permitir resolver incongruências existentes, bem como conferir um sistema orçamental e financeiro mais eficiente, uniformizando procedimentos”, referiu à “Vida Económica” o ex-secretário de Estado dos Assuntos Fiscais.

PROFISSIONAIS DO SETOR DENUNCIAM

Tribunais fiscais “navegam abaixo da linha de água”

Os tribunais são o último reduto do contribuinte. No entanto, “no contexto da difícil situação que vive o país, a justiça anda pelas ruas da amargura e a justiça fiscal já se encontra mesmo na via da do desespero”, é a radiografia muito negra de Benjamim Barbosa, presidente do Tribunal Administrativo e Fiscal. As declarações tiveram lugar na conferência “Procedimento e processo administrativo e tributário”, que ocorreu em Lisboa.

O juiz desembargador revelou um forte pessimismo, considerando que os tribunais fiscais de Lisboa já navegam abaixo da linha de água, com o número de juízes a ser metade do quadro legal. “Perante isto, só quem acredita em milagres pode pensar que justiça fiscal e administrativa dos tribunais de Lisboa faz o seu trabalho como deve ser.” Neste cenário, são as garantias e os direitos dos contribuintes que ficam em causa.

Domingues de Azevedo, bastonário da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas (OTOC) lembrou que os tribunais são a última instância para os cidadãos fazerem valer os seus direitos. “A área tributária vive um momento complicado, nomeadamente com a questão das garantias dos contribuintes a estar em cima da mesa. A colaboração entre a Ordem e os tribunais administrativos e fiscais é para manter. Até porque as faturas e as normas têm cada vez mais a ver com os tribunais”, esclareceu o bastonário.

Quanto ao novo Código de Procedimento Administrativo (CPA), o advogado José Miguel Sardinha é de opinião que o diploma tem soluções inovadoras, mas não se rompe por completo com o que havia. Na sua perspectiva, os motivos



que levaram à sua revisão tiveram a ver com a desconfiança existente, relativamente ao Estado de direito e à democracia, que não são dados adquiridos. “O CPA pode ser instrumento para criar confiança na comunidade de cidadãos e no funcionamento do Estado de direito e da administração pública. A administração pública, como está ao serviço dos cidadãos, deve ser uma voz da cidadania. É este o papel do direito administrativo em robustecer o Estado.”

Novo CPA ainda necessita de ser aperfeiçoado

O docente Jesuino Martins, conhecedor dos meandros do fisco, avisa que o ordenamento jurídico no novo código necessita de ser aperfeiçoado para “uma melhor articulação com o ordenamento tributário”. Ainda assim, acredita que o diploma vai atenuar a agressividade com

os cidadãos, inaugurando uma nova fase de cooperação. E adianta a este propósito: “Que este CPA sirva de inspiração à administração tributária.” Não deixou ainda de alertar que “caso o poder político não reforce os tribunais fiscais com mais juízes, vamos ter um caos com o novo código e o consequente aumento dos pedidos de execução”.

O juiz Aníbal Ferraz defendeu que se deveria acabar com o Código de Procedimento e Processo Tributário, devendo ser inserido pelo CPA, por este último ser mais abrangente. O que permitiria criar um código de execuções fiscais mais abrangente. Além disso, deixou o alerta: “É imperioso alargar e preencher o quadro de juízes na jurisdição administrativa e fiscal.” Uma realidade para a qual o Conselho Superior dos Tribunais Administrativos e Fiscais já chamou a atenção, referindo-se aos processos mais antigos.

AGENDA FISCAL

AGOSTO

Até ao dia 25

- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado** - Comunicação dos elementos das faturas emitidas no mês anterior pelas pessoas singulares ou coletivas que tenham sede, estabelecimento, estável ou domicílio fiscal em território português e que aqui pratiquem operações sujeitas a IVA.

Até ao dia 31

- **IUC - Imposto Único de Circulação** - Liquidação e pagamento do Imposto Único de Circulação, relativo aos veículos cujo aniversário da matrícula ocorra neste mês.
- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado** - Entrega do pedido de restituição IVA pelos sujeitos passivos cujo imposto suportado, no ano civil anterior ou no próprio ano, noutro Estado Membro ou país terceiro, quando o montante a reembolsar for superior a € 400 e respeitante a um período de três meses consecutivos ou, se período inferior, desde que termine em 31 de Dezembro e valor não seja inferior a € 50.
- **IMI - Imposto Municipal sobre Imóveis** - Envio pelas câmaras municipais, dos elementos relativos à constituição, aprovação, alteração ou receção, ocorridas no mês anterior, relativos, designadamente, a alvarás de loteamento, licenças de construção, plantas de arquitetura das construções correspondentes às telas finais, licenças de demolição e de obras, pedidos de vistorias, datas de conclusão de edifícios e seus melhoramentos ou da sua ocupação, bem como todos os elementos necessários à avaliação dos prédios.

SETEMBRO

Até ao dia 10

- **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.
- **IVA - Imposto sobre o valor acrescentado** - Periodicidade Mensal - Envio obrigatório via Internet da declaração periódica relativa às operações realizadas no mês de julho. Conjuntamente com a declaração periódica deve ser enviado o Anexo Recapitulativo, referente às transmissões intracomunitárias isentas, efetuadas nesse mês.

PRÁTICA FISCAL

HERANÇA INDIVISA

Uma viúva auferir rendas de um imóvel, que consta em herança indivisa, sendo os herdeiros a viúva e um filho. A viúva é beneficiária da renda a 100%, o filho não recebe nada. Na declaração de IRS a viúva declara a renda recebida na totalidade. Este procedimento está correto? Fiscalmente o filho é obrigado a declarar 1/4 da renda mesmo sem ter recebido? Prescindindo da renda o filho deverá ter alguma declaração?

Resposta do Assessor Fiscal:

1. A herança indivisa é considerada, para efeitos de tributação em IRS, como uma

situação de contitularidade.

2. Assim, cada herdeiro é tributado relativamente à sua quota parte dos rendimentos por ela gerados, atento o disposto no artigo 19.º do Código do IRS, que determina «Os rendimentos que pertençam em comum a várias pessoas são imputados a estas na proporção das respetivas quotas, que se presumem iguais quando indeterminadas».

3. Deste modo, tratando-se de rendimentos da categoria F (prediais) gerados por herança indivisa, deve esse facto ser declarado no recibo de quitação, passado pelo cabeça-de-casal.

A este competirá emitir documento a cada um dos contitulares, com indicação das respetivas quotas e retenção, sem necessidade de o cabeça de casal contitular declarar a respetiva totalidade.

4. Consequentemente, cada contitular, incluindo, obviamente, o cabeça de casal, deverá incluir na declaração anual de rendimentos o montante dos rendimentos que lhes digam respeito de acordo com a quota de cada um e o imposto que porventura foi deduzido correspondente às respetivas quotas.

5. Este o procedimento legal a seguir na situação «sub-judice».

TÉCNICOS OFICIAIS DE CONTAS

Novo estatuto profissional

No dia 22 de julho foi aprovada na Assembleia da República a proposta de lei do Governo que revê o Estatuto da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas (OTOC), transformando-a em Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC).

Em consequência é também alterado o título profissional, passando de “técnico oficial de contas” (TOC) para “contabilista certificado”.

O novo estatuto estabelece que a inscrição na OCC depende da realização de um estágio e da aprovação em exame escrito de avaliação de conhecimentos. O estágio tem a duração máxima de 12 meses e mínima de 800 horas.

A nova lei, só é aplicável aos estágios e processos disciplinares que se iniciem em data posterior ao da respetiva data de entrada em vigor, que ocorrerá 30 dias após a respetiva publicação no Diário da República.

Ordem prepara maior acontecimento do ano dos TOC

Aproxima-se rapidamente o V Congresso dos técnicos oficiais de contas. É já nos dias 17 e 18 de setembro que estes profissionais se juntam no Meo Arena de Lisboa, sob o tema “Uma ambição, um compromisso, um rumo”. A Ordem está a arquitetar há vários meses aquele que é o maior acontecimento para os TOC. E o momento é o adequado, já que a profissão está a passar por profundas alterações, sobretudo depois da aprovação do novo estatuto e da introdução de novas diretivas contabilísticas.

OCDE publica estudos sobre a fraude e a evasão fiscais

A OCDE publicou três novos relatórios para ajudar as jurisdições e as instituições financeiras a implementarem o modelo global para a troca automática de informação financeira. Uma das publicações representa um guia prático para auxiliar os governos nacionais e as instituições financeiras a implementarem este modelo. Uma outra edição tem a ver com experiências práticas de 47 países, tendo em conta os seus programas para evitar a fraude fiscal. Um último relatório diz respeito a instruções a seguir pelas jurisdições que pretendam alargar as regras já existentes nesta matéria.

CONTAS & IMPOSTOS

Prestações de serviços de locações de imóveis são sempre sujeitas a IVA

Se a operação económica consiste numa operação de colocação passiva do bem imóvel à disposição do locatário (mero arrendamento de “paredes nuas” do imóvel) significa que o sujeito passivo poderá aplicar a isenção do n.º 29 do artigo 9.º do CIVA.

Determinado sujeito passivo pretende optar pela categoria B de IRS, contabilidade organizada, e dessa forma declarar os rendimentos provenientes de rendas, (categoria F), cujo volume de negócios atinge 40 mil euros anuais. Qual o enquadramento em regime de IVA? Isento, artigo 9.º, n.º 29 do código do IVA ou regime normal de 23% como um serviço prestado, por regra sujeito a IVA?

Sem prejuízo do sujeito passivo, para efeito dos rendimentos prediais estes passarem a ser tributados pela categoria B nos termos do n.º 1 do artigo 8.º do CIRS, em sede de IVA haverá que observar a operação em concreto, assim como o enquadramento do sujeito passivo. Pelo teor da mensagem o sujeito passivo não poderá beneficiar do Regime especial de isenção do artigo 53º do CIVA, porque tem um volume de negócios superior a 10.000 euros e dispõe de contabilidade organizada. As prestações de serviços de locação de imóveis são sempre sujeitas a IVA, ainda que as mesmas possam beneficiar de isenção. Se a operação económica consiste numa operação de colocação passiva do bem imóvel à disposição do locatário (mero arrendamento de paredes nuas” do imóvel) significa que o sujeito passivo poderá aplicar a isenção do n.º 29 do artigo 9.º do CIVA. Por outro lado, caso o contrato de locação esteja associado a equipamentos ou a áreas devidamente apetrechadas e preparadas, para nesse espaço se efetivar

o exercício de uma atividade económica comercial (vide também alínea c) do n.º 29 do artigo 9.º do CIVA), então aqui por tais operações o sujeito passivo já teria de liquidar IVA à taxa normal de 23 por cento (no Continente), nos termos da alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º do CIVA. Note-se que ainda que a locação não esteja acompanhada de equipamentos ou outros bens, tal não significa que devamos aplicar o conceito de paredes nuas, isto porque a locação do imóvel poderá estar relacionada com a aptidão do imóvel para o exercício de uma atividade económica, ou seja, uma cedência de espaços sujeita a IVA. Poderá observar este entendimento na informação vinculativa – Processo 298, de 8 de fevereiro de 2010, e que se encontra disponível no SITOC em “Doutrina”, ou mesmo através do Portal das Finanças. Neste sentido, expomos os seguintes pontos da informação vinculativa: “(...) 12. Pelo que, só se encontra isenta de IVA a locação de bens imóveis para fins habitacionais ou para fins não habitacionais - comerciais, industriais ou agrícolas - quando for efetuada “paredes nuas”, no caso de prédios urbanos ou de parte urbana em prédios mistos, ou “apenas o solo” no caso de prédios rústicos. 13. Este conceito permite, desde logo, limitar a isenção de locação de imóveis às situações em que a cedência do gozo do imóvel não é acompanhada de quaisquer bens de equipamento instalados no imóvel, do fornecimento de mobiliário e/ ou de outros utensílios e de prestações de serviços.

14. No entanto, o conceito de “paredes nuas” não se limita aí. Mais do que isso, deve ser interpretado à luz da ideia de diferenciação entre o conceito civilístico de locação de bens imóveis - nos termos do artigo 1 022.º do Código Civil, o contrato pelo qual uma das partes se obriga a proporcionar à outra o gozo temporário de uma coisa, mediante retribuição - e o conceito de cedência temporária de estabelecimento ou cessão de exploração de estabelecimento - nos termos do artigo 1 109.º do Código Civil, a transferência temporária e onerosa do gozo do prédio ou de parte dele, em conjunto com a exploração de um estabelecimento comercial ou industrial nele instalado. 15. Ou seja, o conceito de “paredes nuas”, não se limita ao facto de a locação ser acompanhada ou não de determinados bens de equipamento, mobiliário ou utensílios, está intrinsecamente relacionado com a aptidão produtiva do imóvel, ou melhor, a preparação para o exercício de uma atividade económica. 16. No caso em apreço, de acordo com a cláusula primeira do contrato-programa, a cedência de espaços na Fortaleza de (...) destina-se à realização de eventos municipais, à instalação de serviços e ao armazenamento de bens móveis do município de (...). 17. E de acordo com o n.º 3 da cláusula terceira do contrato-programa, cabe à Fortaleza de (...), E.M. “proceder ao armazenamento e à guarda nas instalações da Fortaleza de (...) dos bens móveis que forem confiados pelo primeiro outorgante à sua guarda.”

18. Pelo exposto, afigura-se estarmos na presença de uma cedência de paredes nuas e de prestações de serviços. Pelo que, caso haja uma separação inequívoca da cedência da prestação de serviços, a cedência encontra-se isenta ao abrigo do n.º 29 do artigo 9.º do CIVA e a prestação de serviços tributada nos termos do n.º 1 do artigo 4.º do CIVA. Caso essa separação não se verifique, quer a cedência quer a prestações de serviços, serão tributadas, à taxa prevista na alínea c) do n.º 1 do artigo 18.º do CIVA.” Neste contexto, sugerimos a leitura do artigo técnico do “Jornal de Negócios” intitulado “Cedência de espaços num imóvel”, e que poderá ser acedido através do link do sítio da OTOC: <http://www.otoc.pt/fotos/editor2/jnegocios22out.pdf> Note-se que, sendo rendimentos de categoria B, o sujeito passivo terá de emitir uma fatura por cada prestação de serviços de arrendamento, nos termos do nº 1 do artigo 115.º do CIRS, em conjugação com a alínea b) do n.º 1 do artigo 29.º do CIVA. Ainda que as operações de arrendamento beneficiem da isenção do n.º 29.º do artigo 9.º do CIVA, o sujeito passivo tem de comunicar as faturas emitidas, em conformidade com o artigo 3.º do Decreto-Lei n.º 198/2012. Será oportuno observar o Ofício-Circulado n.º 20 176, de 2 de abril de 2015. Por último sugerimos também a leitura do artigo “IRS - arrendamento de imóveis”, que se encontra também disponível no sítio da OTOC: <http://www.otoc.pt/fotos/editor2/jnegocios26jan.pdf>

Retenção na fonte por parte dos trabalhadores por conta de outrem

A situação pessoal e familiar a considerar será a que se verificar à data do pagamento ou colocação à disposição, pelo que o trabalhador deverá fornecer à entidade empregadora as informações necessárias a este enquadramento.

Com a reforma do CIRS em 2014, houve alterações quanto à aplicação das tabelas de retenção na fonte para os trabalhadores por conta de outrem. Uma situação concreta: um casal em que um dos cônjuges auferir rendimentos da categoria A, no montante de 1 500 euros; e o outro cônjuge auferir rendimentos da categoria B, no montante mensal de 80 euros. De acordo com a declaração do artº 99º do CIRS qual a informação que deve constar no quadro 7.2? Até 31 de dezembro de 2014, neste exemplo, ao trabalhador da categoria A era aplicada a tabela «casado, único titular», havendo opiniões no sentido de, atualmente, lhe ser aplicada a tabela «casado, dois titulares». Caso seja este o procedimento correto, estamos perante um «aumento brutal de imposto.» Nesta situação, em que um dos cônjuges auferir rendimentos da categoria A e o outro da categoria B, qual a tabela de retenção na fonte a aplicar, independentemente do rendimento auferido? Devido ao vazio legal

do CIRS foram emitidos entendimentos (?) pelo diretor-geral da Autoridade Tributária (AT) que não são claros quanto à aplicação das tabelas de retenção mensal para trabalhadores por conta de outrem. Com a publicação da Lei n.º 82-E/2014, de 31 de dezembro, que procedeu à reforma da tributação das pessoas singulares, alterou-se o âmbito da aplicação da tabela «casado, único titular» que passa a ser utilizada somente nas situações em que apenas um dos titulares obtenha rendimento (anteriormente, a tabela aplicava-se também em situações em que os dois cônjuges obtivessem rendimento, desde que um deles obtivesse mais de 95 por cento do rendimento englobável, o que ficou revogado com estas alterações). Concordamos com a referência que faz no que se refere à ausência de norma concreta, ou seja, as normas não definem objetivamente o que se entende por «casado, único titular» para aplicação

das tabelas, pelo que, na sua ausência, e dados os esclarecimentos prestados pela AT disponíveis no Portal das Finanças, podemos incluir naquela condição apenas aquelas situações em que o cônjuge do trabalhador não obtém qualquer rendimento. A situação pessoal e familiar a considerar será a que se verificar à data do pagamento ou colocação à disposição, pelo que o trabalhador deverá fornecer à entidade empregadora as informações necessárias a este enquadramento bem como as alterações entretanto ocorridas. Como tal, se o cônjuge obtém rendimentos sujeitos a englobamento (que é o caso dos rendimentos da categoria B) deverá ser aplicada a tabela «casado, dois titulares», independentemente do montante de rendimentos obtido pelo cônjuge, conforme instruções dadas pela AT, que pode consultar em: <http://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/9EA505CF-58E7-4870-975A-B8D0392DD0F3/0/Tabelas%20de%20Retenção%20na%20fonte%20>

para%202015.pdf. Claro que o contribuinte poderá sempre contestar os entendimentos da AT mas, a nosso ver, e dado que esta já divulgou o seu entendimento, tal teria que tomar a via judicial. Lembramos apenas que este valor, ao contrário do que parece resultar da sua exposição, não é ainda a tributação efetiva, uma vez que falamos de imposto retido por conta do valor devido a final, sendo o acerto de contas feito aquando da entrega da modelo 3 do IRS, tendo o contribuinte direito à restituição do valor entregue em excesso, caso tal seja assim apurado da declaração de IRS (lembramos também que o regime regra passou a ser a tributação individual, sendo que, pretendendo a tributação conjunta, deverá na data da entrega da modelo 3 exercer essa opção).

INFORMAÇÃO ELABORADA PELA ORDEM DOS TÉCNICOS OFICIAIS DE CONTAS

Vida Judiciária

Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica nº 1602, 21 de agosto 2015

GONÇALO PINTO FERREIRA, SÓCIO DA ALBUQUERQUE & ASSOCIADOS, CONSIDERA

Sociedades de advogados têm de encarar oportunidades com espírito de inovação e empreendedorismo

“O desafio que se coloca às sociedades de advogados é justamente estar atentas às oportunidades que sempre surgem em tempos de maior dificuldade, com espírito de inovação e empreendedorismo, e continuando sempre empenhadas também na interação com o mercado internacional”, afirma Gonçalo Pinto Ferreira, sócio da Albuquerque & Associados.

Com sete sócios, um consultor e 40 advogados, a Albuquerque & Associados foi recentemente distinguida em três categorias diferentes pelos Global Law Experts Awards: Direito do Trabalho (“Labour & Employment Law Firm of the Year in Portugal – 2015”), Direito Comercial (“Commercial Law Firm of the Year in Portugal – 2015”) e Arbitragem Internacional (“International Arbitration Law Firm of the Year in Portugal – 2015”). Direito Público, Contencioso e Recuperação de Crédito e Direito Fiscal, assim como o apoio às PME e star-up, são áreas onde a Albuquerque & Associados tem uma atividade crescente.

Pág. 2



Acidentes de trabalho com menos processos em tribunal



O número de processos de acidentes de trabalho e doenças profissionais entrados nos tribunais judiciais diminuiu em cerca de 25,4% entre 2007 e 2013. Isto corresponde a uma taxa de redução anualizada de 4,8%. No final de 2013, o número de processos de

acidentes de trabalho e doenças profissionais pendentes apresenta uma diminuição de cerca de 7,8% face ao que se registava no final de 2007 (correspondendo a uma taxa de redução anualizada de 1,3%).

Pág. 4

ATOS PRATICADOS COM IDENTIFICAÇÃO CIVIL
COM ACRÉSCIMO DE 206,8%

Registo nacional de pessoas coletivas baixou 76,4%

Pág. 3

LEGAL & IMOBILIÁRIO

PROPRIEDADE HORIZONTAL

Comparticipação de garagens e lojas em obras gerais do edifício

Pág. 3

NOVIDADES

CEJ e INPI lançam e-book “Propriedade Intelectual”

Pág. 4

GONÇALO PINTO FERREIRA, SÓCIO DA ALBUQUERQUE & ASSOCIADOS, CONSIDERA

Sociedades de advogados têm de encarar oportunidades com espírito de inovação e empreendedorismo

Fazer uma advocacia de “proximidade” e colocar a experiência e know-how adquiridos ao longo dos anos ao serviço do cliente é uma estratégia assumida pela sociedade Albuquerque & Associados, afirma Gonçalo Pinto Ferreira.

Relativamente ao mercado da consultoria jurídica, “o desafio que se coloca às sociedades de advogados é justamente estar atentas às oportunidades que sempre surgem em tempos de maior dificuldade, com espírito de inovação e empreendedorismo, e continuando sempre empenhadas também na interação com o mercado internacional”, acrescenta o sócio da Albuquerque & Associados.

Internacionalização, formação e apoio às PME e start-up são outras das áreas em crescendo na A&A.

manter os elevados padrões que conduziram a esta distinção.

VE – As categorias premiadas foram Direito do Trabalho, Direito Comercial e Arbitragem Internacional. O que distingue a A&A das outras sociedades jurídicas nestas três áreas?

GPF – Procuramos sempre fazer uma advocacia de “proximidade”. Preocupa-nos perceber o negócio do cliente, compreender as exigências próprias dos mercados em que desenvolve a sua atividade e assim poder apoiá-lo com uma visão transversal e estratégica das suas necessidades. Por outro lado, a experiência e know-how adquiridos ao longo dos anos, associados a esta proximidade ao cliente, constituem definitivamente mais-valias que colocamos ao serviço dos nossos clientes.

VE – Como consultores jurídicos nacionais e internacionais, em que áreas mais têm atuado?

GPF – Como sociedade de advogados multidisciplinar que somos, temos vindo a desenvolver a nossa atividade nas mais variadas áreas do direito. Para além das áreas do Direito do Trabalho, Direito Comercial e Arbitragem Internacional, que receberam esta distinção, apontaria também o Direito Público, o Contencioso e Recuperação de Crédito, e o Direito Fiscal como áreas onde temos vindo também a ter uma importante atividade.

Destacaria igualmente a nossa equipa de apoio a PME e start-up, a qual tem vindo a desenvolver uma intensa atividade não só no ecossistema nacional, mas também junto dos principais pólos internacionais.

VE – A internacionalização é encarada como um desafio? Em que países a atividade da A&A é mais notória?

GPF – A internacionalização é obviamente uma preocupação e um desafio para nós. Para além do mercado europeu, onde construímos ao longo dos anos sólidos laços com sociedades de advogados de referência nesses países, mantemos também fortes ligações com o Brasil e Angola. Por outro lado, a nossa ligação ao Legal Network International – rede de sociedades de advogados com presença em mais de 50 países – constitui também uma importante peça na estratégia de internacionalização que delineamos.

Possibilidade de estágios em continuidade

VE – Com que recursos humanos conta a A&A e que estratégia é seguida internamente a este nível?

GPF – A Albuquerque tem sete sócios, um consultor e 40 advogados. A sociedade aposta na formação, oferecendo a possibilidade de estágios com continuidade. Aliás, mais de 90% dos advogados que começam na Albuquerque & Associados aí permanecem. Tal permite a continuidade da cultura e valores que a sociedade advoga. Neste momento, a Albuquerque conta com seis estagiários que trabalham com associados seniores e com sócios, e têm contacto direto com os clientes, gozando de bastante autonomia, consoante as suas capacidades.

VE – Por último, como avalia o atual mercado da consultoria jurídica e que desafios coloca?



GPF – Ao longo dos últimos tempos tem-se assistido a uma certa dinâmica e evolução positiva neste mercado, sinal de que, apesar de tudo, vai sendo possível dar uma boa resposta às dificuldades colocadas pela atual conjuntura económica.

Diria que o desafio que se coloca às sociedades de advogados é justamente estar atentas às oportunidades que sempre surgem em tempos de maior dificuldade, com espírito de inovação e empreendedorismo, e continuando sempre empenhadas também na interação com o mercado internacional.

É isso que tentamos fazer todos os dias na Albuquerque & Associados, tendo sempre presente também que acima de tudo temos que prestar um serviço competente e eficiente em prol dos nossos clientes.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilio@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Ser distinguida em três categorias nos prémios Global Law Experts que significado tem para a Albuquerque & Associados?

Gonçalo Pinto Ferreira – Ser distinguida em três categorias nos prémios Global Law Experts é naturalmente um motivo de satisfação para a Albuquerque & Associados, sendo o reconhecimento do esforço e investimento que fazemos diariamente no acompanhamento aos nossos clientes. Constitui também um desafio e uma responsabilidade, porque obviamente pretendemos sempre

Conquista de três prémios internacionais

A sociedade de advogados Albuquerque & Associados, uma das mais antigas do país, foi agraciada em três categorias diferentes pelos Global Law Experts Awards.

As áreas distinguidas foram: Direito do Trabalho (“Labour & Employment Law Firm of the Year in Portugal – 2015”), Direito Comercial (“Commercial Law Firm of the Year in Portugal – 2015”) e Arbitragem Internacional (“International Arbitration Law Firm of the Year in Portugal – 2015”). Direito Público, Contencioso e Recuperação de Crédito e Direito Fiscal, assim como o apoio às PME e start-up, são áreas onde a Albuquerque & Associados tem uma atividade crescente.

Acrescente-se que esta sociedade é habitualmente agraciada com prémios de relevância atribuídos por publicações como o Chambers, o Legal 500 e Corporate INTL.

“Acima de tudo temos que prestar um serviço competente e eficiente em prol dos nossos clientes”, afirma Gonçalo Pinto Ferreira.



ATOS PRATICADOS COM IDENTIFICAÇÃO CIVIL COM ACRÉSCIMO DE 206,8%

Registo nacional de pessoas coletivas baixou 76,4%

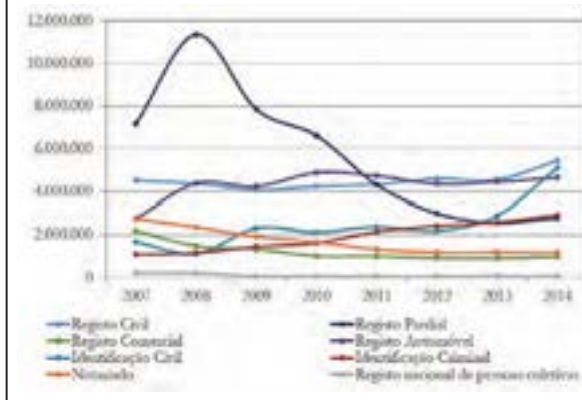
O número de atos relacionados com o registo de pessoas coletivas sofreu uma redução de cerca de 76,4% entre 2007 e 2014, revelam as estatísticas sobre registos e notariado (2007-2014) da Direção-Geral da Política de Justiça. Na globalidade, o número total de atos praticados sofreu "um ligeiro aumento" - cerca de 3,3% -, passando de 22.297.043 atos em 2007 para 23.038.511 atos em 2014. Por seu turno, a área que, no mesmo período, registou o maior aumento no número de atos praticados é da identificação civil. O acréscimo foi de cerca de 206,8%.

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

Nos tipos de atos praticados em 2014 no registo nacional de pessoas coletivas é possível concluir que, em 2014, os atos mais praticados correspondem à categoria "certificado de admissibilidade de firma/denominação emitidos", com um peso de cerca de 78,4% do total de atos praticados nesse ano. Segue-se a categoria "inscrição de entidades não sujeitas a regulação", com um peso de 15,7%. Estes dois tipos de atos perfazem 94,2% do total de atos praticados, naquele período, refere o mesmo organismo do Ministério da Justiça.

No documento publicado, verifica-se que, globalmente, entre 2007 e 2014, o número total de atos praticados pelos registos e notariado "sofreu um ligeiro aumento de cerca de 3,3%, passando de 22.297.043 atos em 2007 para 23.038.511 atos em 2014". A área que, no mesmo período,

Atos praticados nos registos e notariado entre 2007-2014



registou o maior decréscimo no número de atos praticados é do registo nacional de pessoas coletivas, com "uma redução de cerca de 76,4%".

Em todo o caso, em 2014, a categoria de atos mais praticados é de "intermediária", com um peso de cerca de 39% do total de atos praticados nesse ano. As categorias "averbamentos e outros atos" apresentam pesos intermédios, com cerca de 30,4% e 26%, respetivamente. A categoria com menor peso total no número de atos praticados é dos "assentos", com um peso de cerca de 4,6%.

Em matéria de registo automóvel, é possível verificar que as inscrições de propriedade apresentam "um peso intermédio" - cerca de 32,4% - no total dos atos praticados no período entre 2007 e 2014. As categorias "inscrições diversas", "inscrições de cancelamento de registo" e "inscrições de alteração de nome/morada" apresentam, cada uma, "um peso inferior a 5% do total no número de atos praticados".

A categoria com menor peso total no número de atos praticados é dos "assentos", com um peso de cerca de 4,6%

Por último, as estatísticas da Direção-Geral da política de Justiça mostram peso de cada um dos tipos de atos praticados nos cartórios notariais, no ano de 2014. É possível notar que, nesse ano, a categoria "escrituras" apresenta um peso intermédio, com cerca de 14,4%. Os "instrumentos avulsos" e "testamentos públicos" assumem cerca de 5,4% e 1,9%, respetivamente. Todos os outros são "outros atos".

Notários pedem destituição do bastonário

Os notários portugueses deverão ser obrigados a descontar 10% dos seus honorários para suportar os custos com o apoio judiciário aos cidadãos mais carenciados, de acordo com uma medida tomada em março pelo Ministério da Justiça. Esta semana, um conjunto de profissionais deste setor pediu publicamente a destituição do bastonário da Ordem dos Notários, João Maia Rodrigues, eleito em novembro de 2011 e com mandato até 2017.

O grupo de notários que contestou esta decisão, que está a ser patrocinado pelo advogado Rogério Alves referiu, citado pelo "Diário de Notícias", que considera que esta medida "consustancia, analogicamente falando, o mesmo que colocar os médicos a pagar diretamente do seu bolso, com 10% dos seus rendimentos, o acesso integral ao sistema nacional de saúde, ou os professores a suportarem o sistema de ensino".

Por sua vez, o bastonário, João Maia Rodrigues considera que a posição deste grupo "não é expressiva", visto que apenas 121 dos 350 profissionais inscritos na Ordem se terão manifestado contra esta decisão. Na verdade, numa assembleia geral extraordinária realizada em maio, dos 230 notários presentes apenas 121 votaram a favor da destituição do bastonário, que ainda se mantém em funções.

LEGAL E IMOBILIÁRIO

PROPRIEDADE HORIZONTAL

Comparticipação de garagens e lojas em obras gerais do edifício

Sou proprietária de 1 habitação + 1 garagem num prédio que possui habitações, lojas e garagens/box na cave e sub-cave sendo, alguns proprietários destas ultimas, não residentes.

Neste prédio vão ser realizadas obras de impermeabilização, pintura, estendais, telhado e condutas/ventiladores para a saída de gases da sub-cave, que foram aprovadas em Assembleia.

As obras vão ser feitas com recurso a fundos existentes e a uma quota extraordinária que será paga de acordo com a permutagem de cada fracção.

Os condóminos que apenas possuem garagens ou lojas, têm obrigatoriedade de comparticipação na totalidade da obra?

De acordo com o disposto na lei, salvo disposição em contrário, as despesas necessárias à conservação e fruição das partes comuns de um edifício constitui-

do em propriedade horizontal e ao pagamento de serviços de interesse comum são pagas pelos condóminos na proporção do valor das suas fracções.

Mais dispõe a lei que as despesas relativas às partes comuns do prédio que sirvam exclusivamente algum dos condóminos ficam a cargo dos que delas se servem.

Esta é a regra aplicável, quer se trate de despesas de fruição quer se trate de despesas de conservação do edifício constituído em propriedade horizontal.

Pelo exposto e para saber que despesas deverão ser imputadas às lojas e às garagens há que esclarecer, desde já, que há zonas imperativamente comuns, tais como: o solo, alicerces, colunas, pilares, paredes mestras e todas as restantes partes que constituam a estrutura do prédio; o telhado ou os terraços de cobertura, ainda que destinados ao uso de qualquer fracção; as entradas, vestíbulos, escadas e corredores de uso ou passagem comum a dois ou mais condóminos; as instalações gerais de água, electricida-

de, aquecimento, ar condicionado, gás, comunicações e semelhantes.

Para além das zonas imperativamente comuns há a considerar a existência de zonas que a lei presume serem comuns, tais como os pátios e jardins anexos ao edifício; os ascensores; as dependências destinadas ao uso e habitação do porteiro; as garagens e outros lugares de estacionamento e, em geral, as coisas que não sejam afectadas ao uso exclusivo de um condómino, podendo o título constitutivo afectar ao uso exclusivo de um condómino certas zonas das partes comuns.

Pelo exposto e para responder com rigor à questão colocada haveria que analisar o título constitutivo da propriedade horizontal, o que nesta sede não é viável. Genericamente, contudo, é possível esclarecer que todas as fracções autónomas deverão participar nas despesas com as zonas comuns a todo o edifício, tais como as que respeitam à estrutura do mesmo, ao telhado e às instalações gerais supra referidas devendo, ainda, participar no pagamento das

despesas que respeitem a zonas comuns apenas às referidas fracções.

Concretamente, as lojas, que se presume terem acesso apenas pela via pública, em princípio apenas deverão participar nas despesas inerentes às zonas comuns a todo o edifício.

No que respeita às garagens que, pelo facto de, nalguns casos, pertencerem a não residentes, se presume serem fracções autónomas e não partes comuns, para além da comparticipação que lhes caberá também nas despesas com as reparações nas zonas comuns a todo o edifício deverão, por certo, participar no pagamento das obras executadas nas zonas comuns às garagens, tais como se presume ser o caso das referidas condutas/ventiladores para saída de gases cuja colocação apenas se prevê, como indicado, na sub-cave do edifício.

* marianjosguerra-3012p@adv.ao.pt



MARIA DOS ANJOS GUERRA*

PROCESSOS PENDENTES DIMINUEM CERCA DE 7,8% FACE A 2007

Entrada de processos judiciais de acidentes de trabalho e doenças profissionais cai 25,4%

TERESA SILVEIRA
teresasilveira@vidaeconomica.pt

O número de processos de acidentes de trabalho e doenças profissionais entrados nos tribunais judiciais diminuiu em cerca de 25,4% 2007 a 2013, revelam as Estatísticas sobre acidentes de trabalho e doenças profissionais (2007-2013) da Direção-Geral da Política da Justiça. Isto corresponde a uma taxa de redução anualizada de 4,8%, indica o mesmo documento. No final de 2013, o número de processos de acidentes de trabalho e doenças profissionais pendentes apresenta uma diminuição de cerca de 7,8% face ao que se registava no final de 2007 (correspondendo a uma taxa de redução anualizada de 1,3%).

Da análise ao movimento processual dos acidentes de trabalho e doenças profissionais nos tribunais de primeira instância, verifica-se uma tendência de “diminuição no número de processos entrados, findos e pendentes, nos anos de 2007 a 2013”, diz a Direção-Geral da Política da Justiça.

Segundo aquele organismo, da comparação dos valores relativos ao ano de 2007 com os valores relativos ao ano de 2013 há “uma diminuição de cerca de 25,4% no número de processos entrados (correspondendo a uma taxa de redução anualizada de 4,8%)”. Uma redução que é acompanhada por uma “diminuição idêntica do número de processos findos”, cuja variação em igual período foi de cerca de 25,1% (correspondendo a uma taxa de redução anualizada de 4,7%). No final de 2013, o número de processos de acidentes de trabalho e doenças profissionais pendentes apresentava “uma diminuição de cerca de 7,8%” face ao final de 2007, correspondendo a uma taxa de redução anualizada de 1,3%, lê-se no mesmo documento.

A partir de 2011, “registra-se um crescimento moderado” no tempo de duração destes processos

Já quanto à duração média dos processos de acidentes de trabalho e doenças profissionais findos nos tribunais judiciais de primeira instância nos anos de 2007 a 2013, verifica-se que, “até 2010, a tendência da duração média era de estagnação”. Já a partir de 2011, “registra-se um crescimento moderado” no tempo de duração destes processos.

De facto, no período em análise, “esta duração média passou de 10 meses em 2007 para 12 meses em 2013 (mais dois meses, correspondendo a um aumento de cerca de 20% entre 2007 e 2013, equivalente a um aumento anualizado de 3,1%)”, lê-se nas estatísticas publicadas.

Em matéria de recursos de processos de acidentes de trabalho e doenças profissionais findos nos tribunais judiciais superiores, diz a Direção-Geral de Política de Justiça que, “entre 2007 e 2013, é possível reconhecer uma ten-

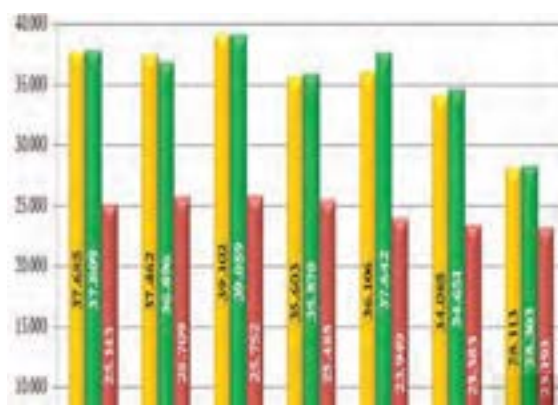


No final de 2013, o número de processos de acidentes de trabalho e doenças profissionais pendentes apresentava “uma diminuição de cerca de 7,8%”

dência para a sua diminuição”. Esta tendência de decréscimo, diz este organismo do Ministério da Justiça, “é visível na oscilação do número de processos findos nos tribunais judiciais superiores, no período considerado, de cerca de 26,3%”.

Na verdade, passou-se “de 596 recursos de

Movimento de processos de acidentes de trabalho e doenças profissionais (2007 a 2013)



Acidentados da função pública com “muitas dificuldades e obstáculos”

Os trabalhadores/as da Administração Pública foram, “durante muitas décadas - e continuam a ser - discriminados quando vítimas de acidente de trabalho ou de doença profissional”, garante a Associação Nacional dos Deficientes Sinistrados no Trabalho-ANDST.

Numa informação datada de 24 de julho, a que a “Vida Económica” teve acesso, a direção desta associação revela que “só a partir de 2000”, com a promulgação do Decreto-lei 503/99 de 20 de novembro, é que os trabalhadores da função pública quando vítimas de acidente de trabalho ou de doença profissional têm direito à reparação desses acidentes ou doenças “em situação de igualdade com os trabalhadores do privado”.

No entanto, dizem, “subsistem ainda muitas dificuldades e obstáculos” que impedem ou dificultam a consagração dos seus direitos

à justa reparação, “impostos pela Caixa Geral de Aposentações aos trabalhadores acidentados do trabalho ou com doenças profissionais”. E, segundo esta estrutura, “são cada vez maiores e mais sofisticadas”, desde logo pela “morosidade na conclusão dos processos”, pelos “diagnósticos clínicos incorretos”, pelo “não reconhecimento de acidentes de trabalho ou doenças como eventos causados pelas condições de trabalho”, entre “outras situações lesivas dos direitos dos trabalhadores da função pública”.

Perante isto, a ANDST solicitou uma reunião à Caixa Geral de Aposentações, mas esta, em resposta, a que a “Vida Económica” teve acesso, informou a Associação dos Sinistrados do Trabalho que “não vê necessidade de promover uma reunião para efeitos de análise do assunto identificado”.

NOVIDADES

CEJ e INPI lançam e-book “Propriedade Intelectual”

O Centro de Estudos Judiciários (CEJ) e o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) disponibilizam o e-book “Propriedade Intelectual”, nas respetivas páginas web.

O e-book “Propriedade Intelectual” resulta de uma parceria entre diversas instituições, iniciada em 2012. Com efeito, no referido ano, o INPI e o CEJ, em colaboração com a Secretaria de Estado da Cultura, desenvolveram um programa de formação destinado a juizes e magistrados do

Ministério Público, com o objetivo de reforçar as competências dos participantes em matéria de Propriedade Intelectual, tendo presente a criação do respetivo tribunal de competência especializada.

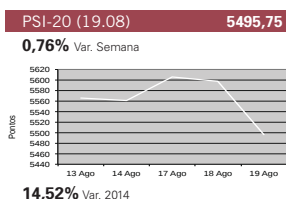
O referido programa, composto por três módulos, incluiu um Curso Geral de Propriedade Intelectual, visitas de estudo a organizações internacionais, como o Instituto Europeu de Patentes e o Instituto de Harmonização do Mercado Interno, e terminou com a realização de seminários que contaram com a participação diversos especia-

A obra “Propriedade Intelectual” é agora apresentada em formato de e-book

listas nacionais e internacionais nas áreas dos Direitos de Autor, dos ilícitos contra os Direitos de Propriedade Industrial e do litígio no âmbito das Patentes.

A obra “Propriedade Intelectual” é, em grande medida, constituída pelos diversos materiais formativos utilizados no aludido programa de formação que, depois de trabalhados e sistematizados, são agora apresentados em formato de e-book para que o seu relevante conteúdo possa estar acessível a todos os interessados nestas matérias.

MERCADOS



Dow Jones 19/Ago 17320,13	DAX 19/Ago 10682,15
Var Sem-0,66%	Var Sem-2,22%
Var 2014-3,01%	Var 20148,94%
Nasdaq 19/Ago5005,051	CAC40 19/Ago 4884,102
Var Sem-1,01%	Var Sem-0,84%
Var 20145,44%	Var 201414,31%
IBEX 35 19/Ago 10782,40	
Var Sem-0,79%	
Var 20145,00%	

COLABORAÇÃO: BANCO POPULAR

JOSÉ ANTÓNIO DE SOUSA, PRESIDENTE E CEO DA SEGURADORA, INDICA

“Ciclismo foi fundamental para ganho de notoriedade da Liberty Seguros em Portugal”

A Liberty Seguros é o principal patrocinador da Volta a Portugal em bicicleta, cuja 77ª edição se realizou de 29 de julho a 9 de agosto. O presidente e CEO da seguradora em Portugal, José António de Sousa salienta que a aposta no ciclismo foi muito importante para a empresa. “Nunca cortaremos com o ciclismo, nem com a Volta a Portugal, pois o ciclismo foi absolutamente fundamental para que ganhássemos em Portugal em 12 anos uma notoriedade de marca equivalente, ou mesmo superior, em alguns casos, à de companhias que levam no mercado perto de 100 anos”, disse, em entrevista à “Vida Económica”.

JOÃO LUÍS DE SOUSA
jlousa@vidaeconomica.pt

E AQUILES PINTO
aquiles.pinto@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Qual o envolvimento da Liberty Seguros na edição de 2015 da Volta a Portugal?

José António de Sousa – Continuamos a ser, na edição de 2015, o sponsor principal e o naming partner da Volta a Portugal em Bicicleta. Levamos já um período considerável de vários anos associados a este patrocínio da Volta a Portugal, e estamos numa fase de o repensar em termos de estratégia comunicacional. Nunca cortaremos com o ciclismo, nem com a Volta a Portugal, pois o ciclismo foi absolutamente fundamental para que ganhássemos em Portugal em 12 anos uma notoriedade de marca equivalente, ou mesmo superior, em alguns casos, à de companhias que levam no mercado perto de 100 anos.

VE – Do ponto de vista do retorno do patrocínio, os resultados obtidos com o ciclismo são melhores do que nas modalidades mais mediáticas como o futebol?

JAS – Falamos de duas ligas distintas. O retorno no futebol só é garantido quando se entra a sério e se tem muito dinheiro para



“O contributo do ciclismo ao nosso reconhecimento de marca em Portugal foi para nós uma aposta ganha”, salienta José António de Sousa.

gastar. Para lhe dar um exemplo real, o patrocínio que a Liberty Seguros deu ao Mundial de Futebol no Brasil em 2004 custou mais do que o que gastámos 12 anos de orçamento de marketing em Portugal... O contributo do ciclismo ao nosso reconhecimento de marca em Portugal foi para nós uma aposta ganha. “Big bang for small buck”!

VE – Como tem evoluído a ligação ao desporto da Liberty Seguros em Portugal?

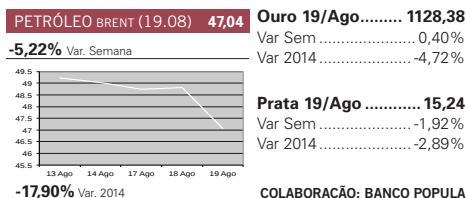
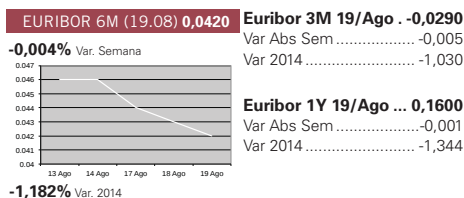
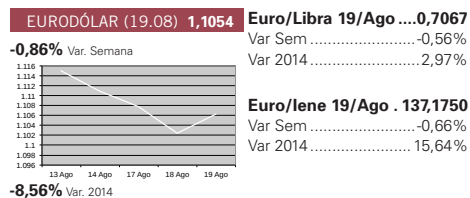
JAS – Procuramos apoiar modalidades que estejam alinhadas com o nosso lema “Pela proteção dos valores da vida”, e corporizem os valores pelos quais pugnamos, em particular o trabalho em equipa, o rigor, e a integridade. Gostaríamos de dispor de um orçamento bem mais amplo para o poder fazer em mais modalidades, mas infelizmente as margens na nossa atividade têm vindo a diminuir de tal forma, que o nosso orçamento de Marketing e Responsabilidade Social anda hoje pela metade do que era há uns 5 anos atrás. Quando os acionistas de alguns dos nossos concorrentes se cansarem de perder dinheiro, e as margens voltarem a ser atuariaismen-

“O patrocínio que a Liberty Seguros deu ao Mundial de Futebol no Brasil em 2004 custou mais do que o que gastámos 12 anos de orçamento de Marketing em Portugal”

te suficientes para suportar os riscos que, enquanto setor, estamos a subscrever em ramos como o acidentes de trabalho e automóvel, poderemos voltar a considerar ampliar o espectro da nossa intervenção a várias outras modalidades que se identifiquem com o que disse anteriormente.

VE – Na época de verão diminui a subscrição de seguros?

JAS – Varia muito de zona geográfica para zona geográfica. Quem reside permanentemente em Portugal por via de regra trata dos seus seguros no fim do ano, para que o pagamento coincida com o pagamento do subsídio de Natal. Nas zonas em que há muitos emigrantes, julho e agosto são os meses de maior atividade para os nossos parceiros. Os nossos compatriotas residentes no estrangeiro regressam à terra para uns dias de descanso, mas acabam sempre por tratar dos seus assuntos de seguros relacionados com os bens que cá têm. Ou seja há duas épocas de maior intensidade na atividade da venda de seguros. O verão, no caso dos não-residentes, o último trimestre, no caso dos residentes.

MERCADOS

COLABORAÇÃO: BANCO POPULAR

Banco Popular assinou novo acordo com o BEI

O Banco Popular assinou novo acordo com o Banco Europeu de Investimentos, para financiamento de investimentos realizados por PME ou Midcaps (empresas de média capitalização) com o qual coloca à disposição das mesmas 100 milhões de euros. Adicionalmente, o banco popular disponibilizará mais 100 milhões de euros, elevando assim o volume total de financiamento dispo-

nível para 200 milhões de euros.

“O Popular mantém o seu foco no apoio ao tecido empresarial, o que lhe permitiu desde o início de 2015 conceder mais de 700 milhões de euros de novo crédito e captar cerca de 2.500 novos clientes. Consolida assim a sua estratégia de se tornar um banco de referência no apoio às PME em Portugal”, indica o comunicado do banco.

Bancos sobem anualidades dos cartões de débito

O valor médio cobrado pela posse do cartão de débito aumentou 22,4% entre agosto de 2014 e o mesmo mês do presente exercício, de acordo com a DECO – Associação Portuguesa para a defesa dos consumidores. Os números da associação indicam que há um ano aquele cartão tinha um custo médio de 9,95 euros e, um ano depois, o preço médio (já com 4% de imposto de selo) é de 12,19 euros. Já nas anualidades seguintes, o valor médio passou de 11,32 para 12,59 euros.

Segundo a DECO, o BPI foi o banco que mais agravou a fatura com o cartão. Em agosto de 2014, tanto a primeira como as anualidades seguintes do cartão de débito custavam 9,88 euros, ao passo que no presente é de 15,6 euros, a mais cara entre 12 bancos, a par do BCP e da CGD.

Já o Popular elevou a primeira

anuidade de 3,12 para 5,2 euros e as anualidades seguintes de 8,84 euros para 10,4 euros. As duas instituições que cobram os valores mais baixos pelo cartão de débito são, de acordo com a DECO, o Montepio e o Crédito Agrícola, com um valor de 8,84 euros.

Cartão de crédito também mais caro

A associação de consumidores afirma ainda que também os custos associados aos cartões de crédito subiram no período em análise. A DECO refere que este cartão tem agora um preço médio de 15,08 euros, mais 4,15% do que há um ano, no que se refere à primeira anuidade. Já as anualidades seguintes sofreram uma subida menos significativa, de 2,09%.

Santander Totta apoia Universidade do Porto com 500 mil euros

Vários centros de investigação da Universidade do Porto serão apoiados com 500 mil euros durante os próximos três anos, no âmbito de um acordo assinado entre aquela instituição de ensino superior e o Banco Santander Totta, através do Santander Universidades. “O objetivo deste apoio é garantir um melhor posicionamento da Universidade do Porto nos rankings que medem o desempenho das universidades, incentivando os seus centros de investigação a aumentar a sua produção científica ao nível do SCOPUS (base de dados profissional de referências e citações científicas), uma vez que a referência e citações dos artigos científicos são os critérios que revestem quase sempre um peso determinante na notação final”, refere o comunicado do banco.

Para este primeiro ano serão beneficiados os seguintes centros: Centro de Estudos Africanos da Universidade do Porto (CEAUP), Centro de Investigação Jurídico-Económica

(CIJE); Instituto de Investigação em Arte, Design e Sociedade da U.Porto (I2ADS); Center for Drug Discovery and Innovative Medicines (Medi-nUP); Centro de Investigação em Informação, Comunicação e Cultura Digital (CETAC.Med); Centro de Linguística da U.Porto (CLUP); e Instituto de Investigação em Design, Media e Cultura (ID+). Estiverem presentes na assinatura do acordo o reitor da Universidade do Porto, Sebastião Feyo de Azevedo, Luis Bento dos Santos, administrador do Santander Totta, e representantes dos centros de investigação da Universidade bem como elementos do Santander Universidades.

Missão das Instituições de Ensino Superior Público

Este apoio insere-se na Missão das Instituições de Ensino Superior Público, que têm “o dever de contribuir para a compreensão pública das humanidades, das artes, da ciência e da

tecnologia, promovendo e organizando ações de apoio à difusão da cultura humanística, artística, científica e tecnológica, e disponibilizando os recursos necessários a esses fins”.

O Santander Totta, através do Santander Universidades em Portugal, continua a intensificar a sua colaboração com as principais instituições de ensino superior portuguesas, com quem tem mais de 45 acordos. Este ano, o Santander Totta irá investir 6,5 milhões de euros nas universidades portuguesas e um total de 25 milhões até 2018, através do apoio ao conhecimento, à mobilidade internacional, à concessão de bolsas de mérito e prémios científicos e ao programa de estágios Santander Universidades.

Em todo o mundo, o Banco Santander, através do Santander Universidades, mantém 1200 convénios de colaboração com universidades e instituições académicas, e até 2018 irá destinar 1700 milhões de euros no apoio a projetos do ensino superior.



CARLOS ALMEIDA
diretor de investimentos do Best

Contagem decrescente

Os mercados financeiros têm vivido dias agitados. Num espaço de apenas um mês, assistimos ao referendo na Grécia, às negociações entre o governo helénico e os credores oficiais, ao crash da bolsa chinesa, à quebra do preço do ouro e, por último, à continuação da descida do preço do petróleo (WTI), que voltou a negociar abaixo dos 50 dólares por barril, registando uma descida de 25% num espaço de 60 dias e acumulando uma desvalorização superior a 50% no último ano. Ao mesmo tempo, enquanto ocorreram estes movimentos não recorrentes, teve início a habitual época de apresentação de resultados. Aqui, as surpresas têm sido maioritariamente positivas, sendo de destacar o facto de 75% das empresas americanas terem batido as estimativas dos analistas a nível dos resultados por ação (EPS). É ainda de destacar, o bom ritmo de vendas das empresas da Zona Euro. Sinal da virtude da quebra do Euro e dos melhores níveis de confiança dos consumidores e

empresários à luz do plano de compra de ativos do BCE.

Se o mês de agosto é caracterizado por uma menor atividade nos mercados financeiros - com é o caso da “suspensão” de emissões de obrigações no mercado primário - o “regresso à normalidade” em setembro terá um contexto especial (e relevante). Tome nota às datas de 3 e 17 de setembro: reuniões do BCE e da FED, respetivamente. A contagem decrescente começou.

Neste momento, o consenso de mercado sugere que a Reserva Federal dos EUA suba as taxas de juro de referência na próxima reunião - a última vez que a FED subiu juros foi em junho de 2006 (já lá vão 9 anos). Se é certo que o dinamismo do mercado de trabalho americano é um elemento que poderá fundamentar a subida de juros no próximo mês, é necessário não descurar o recente efeito da descida do preço do petróleo na taxa de inflação, podendo,

no limite, ocorrer um (novo) adiamento na subida das taxas de juro na maior economia do mundo. No entanto, caso os preços de petróleo continuem sob pressão (decorrente do aumento da oferta), atendendo às ausências de sinais de subida expressiva dos salários nos EUA, a inflação tardará a aproximar-se do objetivo de 2% (atualmente em 0,1%), o que poderá implicar um ritmo de subida de taxas de juro mais moderado.

Mas antes da reunião da FED teremos o BCE. E aqui começa a contagem decrescente para o término do atual programa de compra de ativos, sendo natural que surja a questão se teremos só mais um ano de Quantitative Easing (QE) na Zona Euro. Ao mesmo tempo, atendendo à data simbólica, é possível que surjam questões de como será o processo de retirada de estímulos por parte do BCE, bem como a gestão de comunicação do mesmo. Por referência aos EUA, recorde-se que a FED começou o 3º Quantitative Easing (QE) em setembro

2012, aumentou o programa 3 meses depois, sinalizou a sua redução em maio de 2013 - que se materializou em dezembro desse ano - e terminou em outubro de 2014. Porém o atual cenário é mais desafiante para o BCE. Com o mesmo contexto de descida dos preços da energia, a Zona Euro depara-se um nível de desemprego ainda elevado (11,1% em junho de 2015) e o nível de preços tende a movimentar-se no sentido oposto ao objetivo delineado pelo BCE. Apesar dos sinais de recuperação da atividade económica (que ainda poderão ser condicionados pela instabilidade em torno da Grécia), os investidores irão centrar as suas atenções no discurso de Mário Draghi na próxima reunião do BCE, no sentido de aferirem se a contagem decrescente tem como referência o fim do atual programa de compra de ativos, ou se será a contagem decrescente para o anúncio de uma nova vaga de estímulos do Banco Central Europeu. A inflação o dirá.

Allianz patrocinou jogo da Supertaça

A Allianz patrocinou o jogo da Supertaça Cândido de Oliveira, que coloca frente a frente Benfica e Sporting no dia 9. O futebol é uma das modalidades desportivas em que a marca mais tem investido, somando agora ao patrocínio da Taça de Portugal e da Taça da Liga, a Supertaça Cândido de Oliveira. “O futebol é, sem dúvida, o desporto-rei no nosso país”, explica José Francisco Neves, diretor de market management e comunicação da Allianz Portugal.

Montepio aliena capital social do Finibanco Angola

O grupo Montepio informou a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários que a Caixa Económica Montepio Geral acordou entre a sua participada Montepio Holding SGPS e um investidor angolano as condições para a alienação de quase 30,6% do capital social do Finibanco Angola. A operação corresponde à transmissão de ações ordinárias, tituladas e nominativas no valor de cerca de 26,3 milhões de euros. Estão agora em curso as conformidades regulamentares e legais necessárias à conclusão desta alienação.

Continental aumenta a previsão da margem do EBIT ajustado para 11%

Após um primeiro semestre bem-sucedido, a Continental aumenta a previsão de lucros para o ano fiscal de 2015. “Pretendemos alcançar uma margem de EBIT ajustado de cerca de 11% durante este ano, depois de termos já antecipado uma margem de mais de 10,5%. Com base no desenvolvimento positivo na primeira metade do ano, estamos também a aumentar a nossa previsão de fluxo de caixa livre antes de aquisições para valores entre os 1,5 mil milhões de euros e 1,8 mil milhões de euros”, disse o presidente do conselho de administração da Continental, Elmar Degenhart durante a apresentação dos dados relativos ao primeiro semestre.

“Demonstrámos a nossa força num contexto desafiante e demos seguimento a um bom primeiro trimestre em 2015 com um maior crescimento de 4,4% antes de mudanças no âmbito da consolidação e dos efeitos das taxas de câmbio no segundo trimestre. Isto deve-se também a um crescimento de dois dígitos nas vendas na Ásia. Apesar do abrandamento na taxa de crescimento da produção de veículos na Ásia, e dado o elevado nível já atingido, prevemos um desenvolvimento estável dos negócios na segunda metade do ano”, explicou Degenhart.

As vendas do fornecedor do setor automóvel, fabricante de pneus e parceiro industrial aumentaram 15,8%, em termos homólogos, chegando aos 19,6 mil milhões de euros no primeiro semestre de 2015. Simultaneamente, o lucro líquido atribuível aos acionistas teve um crescimento de 11,1%, ultrapassando 1,4 mil milhões de euros. Assim, os lucros por ação aumentaram para 7,24 euros, quando no mesmo período do ano passado eram de 6,52 euros. A 30 de junho de 2015, o EBIT aumentou 19,4%

relativamente ao período homólogo, tendo agora um valor superior a 2,1 mil milhões de euros. Isto significa uma margem de 11% (no mesmo período do ano passado era de 10,7%). O EBIT Ajustado teve uma subida de 17,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, sendo agora de 2,3 mil milhões. A margem de EBIT ajustado situa-se nos 12,2%, quando no mesmo período de 2014 estava nos 11,6%.

O fluxo de caixa livre antes de aquisições teve um aumento anual significativo numa comparação anual, passando de 240 milhões para 882 milhões. O fluxo de caixa livre ascendeu a 282 milhões de euros.

“Devido à nossa força em termos financeiros, fomos e continuamos a ser capazes de financiar a aquisição da Veyance Technologies e o pagamento de dividendos, bem como a aquisição da Elektrotechnik Automotive GmbH com fundos próprios e através das linhas de crédito existentes. Também resgataremos os nossos títulos do tesouro norte-americano no valor de 950 milhões de dólares em setembro deste ano, quatro anos antes do prazo de maturidade. Existem atualmente outros instrumentos de dívida que têm condições consideravelmente mais favoráveis do que os referidos títulos. Durante as próximas semanas decidiremos quais usaremos no futuro”, explicou o diretor financeiro, Wolfgang Schäfer. “Esperamos que nosso endividamento líquido fique abaixo dos 4 mil milhões de euros no final deste ano”, sublinhou.

Compra da Veyance aumenta dívida

No final do primeiro semestre do ano a dívida líquida da Continental situava-se em 4,2 mil milhões de euros, o que representa uma melhoria de 37 milhões de euros com

Vendas quase nos 20 milhões de euros				
Continental em milhões de euros	1 janeiro a 30 junho		Segundo trimestre	
	2015	2014	2015	2014
Vendas	19,598.6	16,918.1	10,029.7	8,528.0
EBITDA	3,036.5	2,605.8	1,633.3	1,310.0
em % de vendas	15.5	15.4	16.3	15.4
EBIT	2,161.2	1,810.1	1,183.3	906.9
em % de vendas	11.0	10.7	11.8	10.6
Lucro líquido atribuível aos acionistas	1,448.6	1,303.8	791.9	715.5
Lucros por ação em €	7.24	6.52	3.96	3.58
Vendas ajustadas ¹	18,836.2	16,910.4	9,591.8	8,525.5
Resultado operacional ajustado (EBIT Ajustado) ²	2,304.1	1,958.7	1,250.2	1,004.0
em % de vendas ajustadas	12.2	11.6	13.0	11.8
Fluxo de caixa livre	282.0	574.8	553.3	511.3
Endividamento líquido a 30 de junho	4,235.6	4,272.8		
Alavancagem financeira em %	34.1	42.4		
Número de funcionários a 30 de junho ³	205,288	186,278		

Fonte: Continental

¹ Antes de mudanças no âmbito da consolidação

² Antes de amortização de ativos intangíveis de alocação do preço de compra (PPA), mudanças no âmbito da consolidação e efeitos especiais.

³ Excluindo estagiários

rativamente ao mesmo período do ano passado. Em comparação com o final de 2014, o endividamento líquido subiu 1,4 mil milhões de euros, um valor que se deveu principalmente à compra da Veyance Technologies no final de janeiro de 2015. O índice de alavancagem financeira totalizava 34,1% no final de junho de 2015 (ano anterior: 42,4%).

A 30 de junho de 2015 a Continental tinha uma almofada de liquidez de 6,4 mil milhões de euros, compreendendo 2,3 mil milhões de euros em caixa e equivalentes de caixa e 4,1 mil milhões de euros em linhas de crédito não utilizadas.

As despesas com juros tiveram uma diminuição de 30 milhões de euros quando em comparação com o mesmo período do ano anterior, sendo de 178 mil milhões de euros. As despesas com juros líquidos diminuíram 42 milhões de euros numa comparação anual, sendo de 99 milhões no primeiro trimestre de 2015. Para o ano como um todo, a empresa ainda antecipa uma despesa líquida com juros de

cerca 300 milhões de euros, apesar do resgate antecipado de títulos nos Estados Unidos.

Nos primeiros seis meses de 2015 a Continental investiu 816 milhões de euros em imóveis, instalações e equipamento e software. O índice de despesas de capital totalizou 4,2%, quando em igual período do ano anterior era de 4,7%. As despesas com investigação e desenvolvimento aumentaram em 18,7% numa comparação anual, atingindo 1,3 mil milhões de euros no primeiro semestre de 2015, o que equivale a 6,5% das vendas; este valor era de 6,3% há um ano.

A Continental voltou a criar empregos. No final do segundo trimestre de 2015 a empresa tinha mais de 205 mil funcionários, um aumento de cerca de 16 mil em relação ao final de 2014. O número de funcionários no grupo dos sistemas automotivos teve um aumento de quase quatro mil funcionários, em resultado do aumento do volume de produção e da expansão da investigação e desenvolvimento. No grupo dos componentes de

borracha o aumento na capacidade de produção e nos canais de vendas e a aquisição da Veyance Technologies pela ContiTech levaram a um aumento de cerca de 12 mil funcionários. Em comparação com o mesmo período do ano anterior, o número de funcionários na empresa teve um aumento de cerca de 19 mil pessoas.

Nos primeiros seis meses deste ano o Grupo de Sistemas Automotivos gerou vendas de 11,9 mil milhões de euros. Com um valor de 9,1%, a margem de EBIT ajustado foi superior aos níveis do ano anterior, que eram de 8,4%.

O grupo de Componentes de Borracha gerou vendas no valor de 7,7 mil milhões de euros e melhorou a sua margem de EBIT ajustado em 1,3 pontos percentuais numa comparação com o período homólogo, com um valor de 18,6%. Em 2014 a empresa teve vendas de cerca de 34,5 milhões de euros nos seus cinco departamentos. A Continental tem atualmente mais de 205 mil funcionários em 53 países.

PUB



IMF
INFORMAÇÃO DE MERCADOS FINANCEIROS

Cambial * Taxas de Juro * Commodities * Economia

Vale a pena falar connosco!

www.imf.pt
m.imf.pt
(versão para telemóvel)

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

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

MERCADOS**Cetelem levou leitura “fresca” à praia**

O Cetelem levou a ação “Histórias Frescas, Todos os Dias” à Praia de Matosinhos. Até ao dia 16 de agosto, quem visitou esta praia pôde encontrar um frigorífico transformado em biblioteca comunitária, que incentivava o bookcrossing. A iniciativa foi do Programa de Apoio à Leitura “Tem Tudo a Ler”, o novo projeto de responsabilidade social do Cetelem.

Fidelidade adquire o histórico Palácio Broggi em Milão

A Fidelidade, através da sua subsidiária Property Europe, formalizou a aquisição do Palácio Broggi, um edifício comercial localizado no centro de Milão, na Praça Cordusio. “Esta aquisição encaixa na estratégia de diversificação da Fidelidade na Europa de investir em ativos imobiliários de alta qualidade com retornos sustentáveis no médio e longo prazo”, explica Jorge Magalhães Correia, CEO da Fidelidade.

Não se gosta de desporto em Portugal



JOÃO TOMAZ
Gestor
joaotomaz77@gmail.com

A comunidade basquetebolística portuguesa foi surpreendida, na semana passada, com o anúncio da contratação do novo reforço benfiquista, o norte-americano Daequan Cook. Compreende-se a estupefação! Cook, aos 17 anos, foi convidado a participar no jogo “McDonald’s All American”, no qual fazem parte, todos os anos, os melhores jogadores dos liceus americanos e canadenses da temporada. No ano seguinte, integrou uma das melhores equipas universitárias, em que foi considerado o “Sexto melhor jogador” da NCAA, a principal liga universitária americana, um prémio que designa o melhor jogador de entre todos os que, habitualmente, não são titulares. Com apenas 19 anos, candidatou-se ao draft da NBA, o sistema utilizado para o recrutamento de jogadores, no qual foi selecionado na primeira ronda, na 21ª posição. Nos seis anos seguintes, representou quatro equipas (Miami Heat, Oklahoma City Thunder, Houston Rockets e Chicago Bulls), participando em 328 partidas na fase regular e em 46 no playoff. Em 2009, venceu o concurso de lançamentos de três pontos do “All Star Game” realizado em Phoenix. Após a aventura pela NBA, marcou presença nas cotadas ligas ucraniana, alemã e francesa, tendo sido, nesta última, o terceiro melhor marcador. Pelos dados que é possível recolher na internet (os ordenados dos jogadores da NBA são públicos), estima-se que o jogador benfiquista terá auferido, ao longo da sua carreira, cerca de 13 a 14 milhões de dólares.

Esta contratação, de tão inusitada que é (afinal trata-se, indubitavelmente, do basquetebolista com melhor currículo a fazer parte da história da modalidade em Portugal), pode remeter-nos, através da carreira do jogador, para uma série de temas, todos eles passíveis de se tornarem numa das minhas futuras crónicas.

Desta vez debruçar-me-ei sobre o peso mediático do futebol em Portugal, que considero excessivo comparativamente a outras modalidades e como tal se torna, a meu ver, pernicioso para o desporto português e, possivelmente, para a própria comunicação social. Ademais, tentarei explorar as causas desta lamentável realidade. O que me motiva é simples: O anúncio da contratação de Daequan Cook mereceu, da parte de dois dos três diários desportivos, apesar do espaço reduzido que lhe foi dedicado, a chamada à primeira página, o que não deixa de ser, por si só, digno de registo. Raras são as ocasiões em que a imprensa desportiva não dedica por inteiro ao futebol as suas primeiras páginas.

Esta opção editorial, de acordo com alguns jornalistas deste género de publicações com quem tenho discutido este assunto, prende-se, essencialmente, com dois fatores: Por um lado, a perceção do interesse do público; por outro, a pressão exercida pelas administrações aos responsáveis editoriais, ao exigirem vendas no imediato, o que se compreende. Além destes, não creio que a educação dos consumidores deva ser o objetivo principal da imprensa desportiva. No entanto, parece-me claro que, dada a aparente evolução negativa na quantidade de leitores, tornou-se premente criar novos públicos. Dar visibilidade a outras modalidades, fomentar o interesse noutras competições e ampliar o leque de protagonistas, poderia ser o caminho que revertisse ou, pelo menos, mitigasse, a longo prazo, o desinteresse crescente dos leitores, cada vez mais cientes do carácter especulativo de grande parte das parangonas dos jornais desportivos que, à falta de assunto no futebol, reinventam-se diariamente na esperança de despertar a curiosidade dos seus potenciais consumidores.

Não obstante haver margem para criticar as opções editoriais (este fenómeno não encontra paralelo na maior parte dos países europeus), julgo que a imprensa desportiva será mais vítima que culpada neste contexto, pois duvidou seriamente que os portugueses, na sua generalidade, gostem de desporto, sendo certo que muitos que se dizem fãs de futebol apenas se interessam pelo clube do seu afeto. Um exemplo evidente desta realidade é a popularidade recente do futsal, impulsionada pela rivalidade entre Benfica e Sporting.

O reduzido interesse por desporto tem causas. Desde logo, a oferta de infraestruturas desportivas quase limitada às instalações de clubes ou aos parques escolares, nem sempre acessíveis a quem deles pretenda usufruir e, por vezes, sobredimensionados ou subdimensionados relativamente às necessidades das populações locais. As melhorias significativas neste domínio (o investimento foi relevante) não foram, aparentemente, planeadas devidamente, criando uma série de desequilíbrios resultantes em subutilização ou inoperacionalidade.

A quase inexistente política de desporto escolar, limitada praticamente, salvo meritório projetos isolados, aos horários das aulas de educação física e pouco mais, não fomenta o gosto pela prática desportiva nas crianças. Curiosamente, esta carência tem sido suprimida na última década como sempre o foi no passado: pelos clubes, que se substituíam ao Estado numa função que julgo dever ser sua. No entanto, a grande diferença em relação a outros tempos é tristemente irónica. A proliferação de escolas desportivas e a necessidade, por parte destas, de obtenção de receitas, acabaram por, de certa forma, democratizar o acesso à prática desportiva. Longe de ser uma solução perfeita – a exigência do

pagamento de mensalidades afasta uma camada populacional significativa – permite que crianças técnicas e fisicamente inaptas possam praticar desporto sob a orientação e supervisão técnica de profissionais qualificados. A triagem, ao nível das aptidões, deixou de ser apertada, sendo até inexistente em muitos casos.

Finalmente, a deficiente coordenação entre as políticas de educação e o desporto federado são, em muitos casos, a razão principal do afastamento de inúmeros adolescentes da prática desportiva, ao verem-se confrontados com horários escolares inadequados e, frequentemente, com a impossibilidade de conciliar os estudos com a exigência competitiva em determinados períodos do ano. Esta debilidade é ainda mais acentuada nos casos dos atletas com potencial para se tornarem “atletas de alto rendimento”, para os quais a necessidade de cargas de treino e competição é significativamente mais elevada.

No âmbito desta crónica, abstenho-me de aprofundar as vantagens do investimento no fomento da prática desportiva, considerando que este é um tema que extravasa as questões da educação ou do desporto. Nota apenas para a saúde, na medida em que me parece consensual que uma população mais saudável represente uma necessidade menor de investimento neste domínio. O desporto deveria, na minha opinião, de ser encarado enquanto investimento preventivo gerador de poupanças no futuro.

Faço a este contexto (veremos se, com a tal espécie de democratização, daqui a 20 anos será diferente), não admira que Portugal seja o país da União Europeia com os indicadores mais baixos no que respeita à atividade física, sendo esta, para mim, a principal razão do relativo desinteresse da maioria dos portugueses por desporto, apesar do reconhecido forte interesse por alguns clubes e pelos aspetos laterais à competição desportiva, nomeadamente a rivalidade entre adeptos dos “três grandes” e as polémicas de arbitragem. Se o chamado “desporto-rei”, o futebol, quase parece uma atividade confidencial (excluindo Benfica, FC Porto, Sporting, Vitória de Guimarães e Braga, a média de espectadores foi, nas restantes partidas da Liga NOS realizadas na temporada 2014/15, inferior a 2300), imagine-se o cenário das restantes modalidades...

Habitado a assistências nos jogos liceais e universitários que fariam corar de vergonha os dirigentes desportivos portugueses, ao glamour e enorme popularidade da NBA e até à experiência europeia adquirida em países onde, de facto, se gosta de desporto, será que o Daequan Cook compreenderá, após um jogo em que realize uma exibição notável, que os jornais se limitem a divulgá-lo num espaço reduzido de uma das últimas páginas? É improvável. Tanto como um fã de basquetebol comprar um jornal para saber o que o astro americano fez ou deixou de fazer...

Solidez financeira do Finantia premiado pela “The Banker”

O Banco Finantia é, para a revista “The Banker”, o que apresenta rácios mais elevados de solidez financeira e de rentabilidade entre os 11 maiores bancos a operar em Portugal e incluídos naquela lista. Trata-se da segunda vez consecutiva que o banco integra o ranking “Top 1000 World Banks”, sendo que este ano conseguiu também um primeiro lugar nos indicadores de rentabilidade dos ativos e do capital. O ranking dos Top 1000 bancos mundiais é baseado nos dados financeiros a 31 de dezembro de 2014. “Fundada em 1926, a “The Banker” é a mais importante publicação do setor bancário, com uma distribuição alargada a mais de 180 países”, refere o comunicado do Finantia.

Crédito Agrícola lança segunda edição do concurso de vinhos

O Crédito Agrícola lançou o “Segundo Concurso de Vinhos do Crédito Agrícola” destinado a produtores e cooperativas de todas as regiões vitivinícolas do país, em parceria com a Associação dos Escançãos de Portugal. A concurso estarão vinhos brancos e tintos produzidos em Portugal, agrupados por região vitivinícola e diferenciados por Produtores e Cooperativas. Para cada região vitivinícola e para as categorias “Vinho Branco” e “Vinho Tinto”, assim como “Produtores” e “Cooperativas” será atribuída a distinção Tambuladeira dos Escançãos de Portugal de ouro, prata e bronze.

O Concurso decorrerá na Feira Portugal Agro, de 21 a 23 de novembro, na FIL, em Lisboa, da qual o CA é patrocinador oficial. A 21 e 23 de novembro terá lugar a realização das Provas Cegas pelo Júri do Concurso e no dia 24 de novembro decorrerá a Cerimónia de Entrega de Prémios, também na FIL, durante a Feira Expo/Alimentária 2015.

Patrocínio à Fatacil

Entretanto, o grupo Crédito Agrícola renovou o patrocínio à FATACIL – Feira de Artesanato, Turismo, Agricultura, Comércio e Indústria, que decorre entre hoje (dia 21) e 30 de agosto, em Lagoa, no Algarve. No dia 29 de Agosto, Dia do CA, os clientes do Crédito Agrícola que se deslocarem ao stand do CA serão convidados a participar num passatempo, habilitando-se a ganhar prémios. “Ao longo dos 10 dias do certame, a equipa do Crédito Agrícola estará disponível para dar a conhecer o vasto portefólio de produtos e serviços que a única instituição cooperativa portuguesa disponibiliza”, indica o comunicado.

A FATACIL conta, mais uma vez, com vários espetáculos equestres, animação de rua e um cartaz musical bastante diversificado. Carminho, Daniela Mercury, João Pedro Pais, David Carreira e Anselmo Ralph são alguns dos artistas que compõem o cartaz. “Este patrocínio materializa, mais uma vez, o apoio do Crédito Agrícola ao desenvolvimento económico e cultural das regiões e a sua proximidade às populações”, remata a nota.

Ações penalizam intermediação financeira

O volume de ordens executadas no mercado pelos intermediários financeiros totalizou 37,5 milhões de euros, no primeiro trimestre, mais 25% do que nos três meses anteriores e menos 38% do que em igual período do ano passado. As ordens executadas sobre dívida pública e privada aumentaram 42,4% e 20,5%, respetivamente, em relação ao trimestre anterior, enquanto as ordens sobre ações registaram uma quebra de 13,5%.

Dados sobre petróleo dos EUA confundem investidor

Uma das questões fundamentais no mercado do petróleo é se a produção dos Estados Unidos está a cair com os preços. Acontece que os dados oficiais do setor não estão a dar uma resposta clara. O que faz com que os investidores estejam confusos. Em jogo estão muitos milhões de dólares e, sobretudo, não se sabe qual será a evolução do mercado. O que coloca problemas a todos os envolvidos, desde as grandes petrolíferas até ao simples investidor individual.

Empresários chineses satisfeitos com eventual compra do Novo Banco pela Anbang

O grupo segurador Anbang, de origem chinesa, terá sido o eleito para negociar em exclusivo com o Banco de Portugal a compra do Novo Banco. Recorde-se que a Anbang é a maior seguradora chinesa e foi no ramo imobiliário que ganhou destaque através da aquisição do hotel de Nova York Waldorf Astoria, por 1,95 mil milhões de dólares.

O presidente da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa (CCILC), João Marques da Cruz, administrador executivo da EDP, "congratula-se por Portugal continuar a ser um destino cada vez mais atrativo para investidores chineses", de acordo com um comunicado da CCILC. Com efeito, desde 2011, após a aquisição de 30% da Petrogal no Brasil pela Sinopec, ocorreu a aquisição de 21,35% da EDP pela China Three Gorges e, já em 2012, a State Grid foi a vencedora na privatização de 25% da REN. Em 2014, a Fosun adquiriu 80% da Caixa Seguros/Fidelidade, grupo através do qual adquiriu mais tarde 96% da ES Saúde.

Este fluxo de investimentos

A Anbang é a maior seguradora chinesa e foi no ramo imobiliário que ganhou destaque através da aquisição do hotel de Nova York Waldorf Astoria, por 1,95 mil milhões de dólares

continuou ainda em 2014, com compra do BESI pela Haitoing, e o posicionamento de várias entidades chinesas em processos de privatização (nomeadamente na EGF e no Novo Banco). Segundo o comunicado, estas movimentações "ilustram bem o interesse nas oportunidades que o país tem para oferecer", conforme também recordou o secretário-geral da CCILC, Sérgio Martins Alves.



A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa congratula-se com o investimento.



LUÍS TAVARES BRAVO

Economista | Managing Partner Dif Capital

A inevitável subida de taxas da Fed

Com as atenções dos investidores temporariamente menos concentradas nos problemas de integração europeia (embora seja bastante provável que em breve voltem a dominar as notícias), alguns temas de carácter mais fundamental voltam a merecer um debate mais alargado, como é o caso do crescimento da economia mundial e da política monetária dos principais bancos centrais mundiais. Neste aspeto ganha óbvia relevância o ciclo de normalização monetária da Reserva Federal e neste âmbito, o momento da primeira subida de taxas de juro diretoras na maior economia mundial.

Torna-se cada vez mais evidente que o final do período das taxas de juro próximas de zero está próximo. Esta aliás é a tendência natural do ciclo de normalização monetária, em curso desde que terminou o terceiro programa de estímulos monetários nos Estados Unidos (o "QE3"), e que parece agora entrar na fase mais decisiva - a subida do preço do dinheiro. Que já vem, de acordo com alguns observadores económicos, mais tardia do que era inicialmente esperado. O menor ímpeto

económico durante os primeiros meses do ano terá crucialmente adiado a mesma.

Nesta altura contudo, parece existir uma adequada conjugação de fatores que podem favorecer a decisão de subir taxas, quem sabe, já na próxima reunião para o efeito do mês de setembro. Em primeiro lugar, as leituras de importantes indicadores económicos das últimas semanas sinalizam que a economia norte americana recuperou dinamismo face ao primeiro trimestre do ano, e sobretudo evidenciam números que apontam para melhorias substanciais no mercado de emprego (destaque para o mês de julho), e até na inflação (com os valores na evolução da inflação subjacente a estabilizarem nas últimas leituras). No conjunto, as leituras dos indicadores económicos são compatíveis com uma revisão em alta dos números preliminares do crescimento do PIB no segundo trimestre de 2015, sendo que algumas casas de investimentos apontam que poderá esta poderá ser de 3% em vez dos 2,3% apresentados no relatório preliminar. Os números da inflação continuam a mostrar menor impetuosidade, mas não

deverão ser decisivas para uma decisão em setembro, ao contrário dos números de emprego, como aliás tem sido afirmado por alguns membros do comité da Reserva Federal (por exemplo o governador Dennis Lockhart).

A compatibilidade desta perspectiva de subida de taxas já em setembro também é visível quando observamos a realidade das empresas. Com a maior parte dos resultados relativos ao segundo trimestre já reportados (85% do índice de referência S&P 500) o balanço é bastante positivo, tendo cerca de 71% das empresas listadas superado as estimativas de lucros esperadas. Estes rácios elevados de superação de estimativas (não obstante alguma moderação presente nas revisões de estimativas dos analistas para o ano) ajudam a confirmar que existem bases sólidas para que a Fed encerre definitivamente o capítulo das taxas tendencialmente de zero ou nulas, de que existe resiliência suficiente por parte das famílias e também das empresas para, progressivamente suportarem uma política monetária mais compatível com a robustez

económica atual.

Parece assim inevitável que se inicie um novo ciclo de política monetária no próximo trimestre, com boa probabilidade de ser já no mês de setembro. A dimensão da primeira subida será sempre indicativa, não é provável que seja superior a 0,25% como valor de referência. Também em termos de ritmo, não parece expectável que até ao final do ano e nos primeiros meses de 2016 se verifique mais que uma gradual subida da taxa diretora - algumas expectativas apontam para um nível de final de ano de 0,5% e de 0,75% no final do primeiro trimestre do próximo ano, que parece um cenário razoável - pelo que o impacto do novo ciclo nos mercados financeiros internacionais, deverá ser também gradual. O atual cenário de perspectivas mais estáveis para o crescimento económico do agregado dos países desenvolvidos, e em regime de taxas historicamente baixas deixa a entender que os principais blocos económicos do mundo desenvolvido poderão lidar de forma positiva com um clima de taxas mais elevadas.

MERCADOS**Munich Re revê em alta resultados para este ano**

A Munich Re, maior resseguradora do mundo, reviu em alta os seus resultados anuais. A diminuição das indenizações e uma recuperação dos investimentos fizeram disparar os lucros no segundo trimestre. O grupo espera agora um resultado líquido de 3,3 mil milhões de euros este ano, apesar da forte concorrência ao nível dos preços e de um contexto económico ainda incerto. No ano passado, os ganhos ascenderam a cerca de 3,1 mil milhões de euros. Os analistas foram surpreendidos por resultados melhores do que os esperados nos três primeiros meses.

Inditex atinge uma capitalização bolsista de 100 mil milhões

O gigante Inditex superou, pela primeira vez na sua história, os 100 mil milhões de euros de capitalização. Algo que no mercado espanhol só tinha sido atingido pelas empresas Telefónica e Santander. Desta forma, a Inditex entrou para a lista das 100 maiores empresas do mundo. O valor da ação tem crescido de forma continuada, rondando os 32,15 euros. O grupo têxtil tem conseguido garantir quota nos mercados internacionais, sobretudo através da inovação e da abertura de novos espaços.

CAMPANHA "CONTINUE A APROVEITAR A VIDA COM SAÚDE"

Tranquilidade oferece mensalidades nos Seguros de Saúde e Vida

A Tranquilidade lançou a campanha "Saúde DeVida" que irá estar em vigor até ao final do mês de setembro. Esta campanha dirigida, a clientes individuais e famílias, tem especial enfoque nos produtos Vida e Saúde e oferece vantagens na sua compra.

Assim, ao fazer o novo seguro de Saúde Sanos Sênior da Tranquilidade, o cliente recebe de oferta duas mensalidades. E aqueles que fizerem novos seguros de saúde individual ou vida risco, para si ou para a família, beneficiam de uma mensalidade grátis em cada um.

No caso do seguro Saúde Sanos Sênior, recentemente melhorado, o cliente tem à sua disposição um serviço de assistência alargado, assistência e consultas médicas ao domicílio ilimitadas, despesas de hospitalização em

caso de imprevisto e, entre outras possibilidades, consultas de especialidade nas redes médica e dentária a partir de 12 euros por mês.

Entre as várias opções do seguro de Saúde Individual Sanos, destaca-se a Essencial que, para além de situações de internamento com capital de 15 mil euros de hospitalização, garante outras necessidades de assistência médica, tais como consultas, análises e exames auxiliares de diagnóstico e a Extra Care, com capitais mais elevados, para situações específicas de hospitalização e doenças graves, com acesso a clínicas no estrangeiro. "Na Tranquilidade o cliente encontra soluções de saúde flexíveis, adaptadas às suas necessidades, com preços desde sete euros por mês", indica o comunicado da seguradora.

Nos Seguros de Vida salienta-se o seguro Vida Mais – Plano Proteção que disponibiliza soluções "à medida" para fazer face a situações de invalidez, morte, doenças graves e, no caso destas, o acesso a uma segunda opinião médica. Com um capital seguro a partir de 20 mil euros, o produto permite várias opções, padronizadas ou personalizadas. Já o seguro Tranquilidade Crédito Casa 2.0 vai permitir aos clientes pouparem na prestação do empréstimo bancário da casa. "Esta solução é muito simples e inovadora, com formalidades médicas muito reduzidas e com um preço muito competitivo", indica a mesma nota. A seguradora oferece ainda aos seus clientes condições especiais caso concentrem os seus seguros na Tranquilidade.

A campanha está em curso até ao fim de setembro.



JOÃO CARLOS PINTO
Trader da Golden Broker
<http://bgoldenbroker.blogspot.com/>
www.goldenbroker.com

O Viés da Sobrevivência

O conceito do viés (enviesamento) da sobrevivência é algo a ter em conta quando realizamos testes históricos a uma metodologia de investimento. Este conceito reflete a tendência das empresas que faliram ou com mau comportamento sejam excluídas nos estudos. Se pensarmos por exemplo no Índice Eurostoxx50 (50 maiores empresas europeias) vemos que nos últimos dez anos treze empresas foram substituídas por variados motivos.

Ao longo dos últimos dez anos a Aegon, Alcatel, Endesa, Lafarge, Suez, Ageas, Credit Agricole, Royal Dutch Petroleum Allied Irish Banks e Telecom Italia (entre outras), foram substituídas pela Vinci, Essilor, Intesa Sanpaolo, Anheuser-Busch, Schneider, Airbus, BMW, Volkswagen, Deutsche Post (entre outras).

Quando olhamos para a evolução do comportamento deste Índice num horizonte temporal de dez anos, vemos uma realidade diferente do que aquela que podemos observar inicialmente. É enviesada para os sobreviventes – ou, se quisermos, para os vencedores. Mas este enviesamento para os vencedores está presente em quase todos os domínios que possamos imaginar: académico, medicina, política, etc. Não quero polvilhar o ceticismo em todo o positivo que existe no mundo, apenas quero dizer que existe uma tendência inata para manter um viés vencedor na mente sempre que lemos alguma coisa sobre o desempenho de um determinado grupo ou instituição. O viés vencedor está também presente de uma forma especial no desporto. O comportamento dos vencedores são lembrados

e dissecados por muito mais tempo que o comportamento dos perdedores, mesmo que o resultado tenha sido decidido por uma margem muito pequena. O erro mais comum no cálculo da performance histórica é utilizar apenas os sobreviventes que existem atualmente e excluir os que no passado fizeram parte desse estudo mas que já não existem. Este erro pode originar distorções em apenas uma direção, fazendo parecer que os resultados são melhores do que realmente são. O que podemos fazer para corrigir este erro? Quando fazemos um backtesting histórico à performance de um Índice, devemos sempre incluir em cada momento do tempo os títulos que faziam parte do Índice, aplicando datas de entrada e saída para obter resultados sem que exista qualquer enviesamento.

Resultados semestrais da Allianz superam expectativas

O grupo Allianz continuou, no segundo trimestre, o bom desempenho: as receitas aumentaram 2,4%, para 30 200 milhões de euros, o lucro operacional subiu 2,6%, para 2840 milhões de euros, e a remuneração líquida a atribuir aos acionistas atingiu 2020 milhões de euros, o equivalente a um crescimento de 15%.

No segundo trimestre, o segmento de seguros Não Vida registou um forte aumento no resultado operacional, apoiado por um impacto mais baixo de desastres naturais e o pelo benefício líquido da venda do negócio de seguros pessoais da Fireman's Fund Insurance Company. No segmento de seguros de Vida e Saúde, a procura de produtos não tradicionais continuou a aumentar. O segmento de gestão de ativos teve um desempenho dentro do expectável.

"Apesar de pontuais negativos, tivemos um desempenho excelente nos primeiros seis meses do ano e confirmamos a previsão de resultado operacional de 10.800 milhões de euros para 2015", afirma Oliver Bäte, presidente do conselho de administração do grupo Allianz.

No primeiro semestre de 2015, as receitas totais do Grupo Allianz subiram 7,1%, para 67 900 milhões de euros, o lucro líquido aumentou 3,7%, para 5700 milhões de euros, e os resultados líquidos a atribuir aos acionistas cresceram 13,1%, para 3840 milhões de euros. O Rácio de Solvência II subiu 22 pontos percentuais de 191% no final de 2014, para 212%. O capital próprio manteve-se estável, em 60 690 milhões de euros, quando comparado com 60 750 milhões de euros no final do ano.

Mercedes ultrapassa um milhão de veículos em julho



premium na Alemanha, Japão, Canadá, Austrália e Portugal.

A Mercedes entregou 149,753 veículos a clientes em julho (+15,2%). Foram atingidos novos recordes de vendas em julho e nos primeiros sete meses do ano, com 1 048 178 unidades (+14,7%). Este resultado deveu-se principalmente às fortes vendas do Classe C e dos modelos compactos da marca. A Mercedes é líder do segmento

Galp Energia inicia novas operações no Brasil

A Galp Energia informou que a FPSO Cidade de Itaguaí entrou em operação. Trata-se da quarta unidade de produção permanente alocada ao campo Lula/Iracema e marca o início da produção comercial da área de Iracema Norte, um trimestre antes do inicialmente previsto. A capacidade é para processar diariamente até 150 mil barris de petróleo e oito milhões de m3 de gás natural e uma capacidade de armazenamento de 1,6 milhões de barris de petróleo. "O petróleo produzido nesta área é de elevada qualidade e será escoado por navios aliviadores", refere a empresa em comunicado.

A NOSSA ANÁLISE

As opções de risco Caixa: produtos atrevidos a cinco anos e um dia

Há três opções de investimento na Caixa até 26 de agosto. A mais atrevida pode dar até 15% a cinco anos e um dia.

VÍTOR NORINHA
agenda@vidaeconomica.pt



Na proposta desta quinzena estão três produtos do grupo Caixa, dentro dos denominados produtos financeiros complexos. As propostas envolvem o "TX USD Mix III agosto 2018 PFC", um depósito indexado a três anos, não mobilizável antecipadamente, denominado em dólares, com remuneração trimestral indexada à Libor USD 3 meses. Existe garantia de capital no vencimento e a taxa bruta mínima no final dos três meses é de 1,5%, a subscrição é feita a partir dos mil dólares e decorre, tal como nos restantes produtos, até 26 de agosto próximo.

A Caixa propõe ainda um outro produto complexo, o "TX Mix IV agosto 2019 PFC". Este é um depósito indexado a quatro anos, não mobilizável antecipadamente e como o anterior, mas denominado em euros. A remuneração é semestral, indexada à Euribor a seis meses, com capital garantido. A taxa bruta mínima é de 0,475% para o global do prazo, sendo que a subscrição pode ser feita a partir de mil euros.

Há uma terceira proposta da Caixa - bastante mais arrojada e atrevida, como queiramos interpretar as condições -, e sobre a qual nos iremos debruçar um pouco mais. O "Caixa Diversificação Mundial agosto 2020 PFC" é um depósito indexado a cinco anos e um dia. Também não permite a mobilização antecipada e é denominado em euros. Mas o que tem de verdadeiramente atrativo este produto complexo é o potencial de ganho. A remuneração está dependente da cotação de seis ações, a saber, a Henkel, a Schoeller-Bleckmann, a Glanbia, a ASML, a HK e China Gas Company e a Tencent Holdings.

A remuneração, como dissemos, está dependente da cotação das seis empresas, sendo essa remuneração apurada mensalmente, mas paga na data de vencimento, ou seja a 28 de agosto de 2020. A remuneração será igual a 35% da média das rendibilidades das seis ações com um mínimo de 0,75% e um máximo de 15% nos cinco anos. Isto significa uma taxa bruta anualizada mínima de 0,148% e uma máxima de 2,954%, o que a

concretizar-se é relevante.

Há sempre que ter em conta que este produto tem risco específico inerente a cada uma das empresas envolvidas. Existe também o risco sistémico de todo o mercado de capitais e ainda recentemente se viu o que aconteceu no mercado chinês, com quedas abruptas, a par do risco de liquidez, pois em nenhum dos casos é possível o movimento de fundos antes do final do contrato, e ainda o risco de crédito, que neste caso é o risco do banco público Caixa. Não podemos esquecer-nos, ainda, do risco fiscal.

A Henkel é uma empresa que fabrica produtos químicos para consumo industrial e comercial, enquanto a Schoeller-Bleckmann é especializada na produção de componentes para a vertente de perfuração na área petrolífera. A Irlanda Glanbia está a atuar na indústria dos produtos lácteos de grande consumo, enquanto a ASML fabrica componentes na vertente de semicondutores. Estes produtos têm a particularidade de poderem escolher a abertura numérica ótima e comprimento de onda nas suas aplicações.



JOÃO BOULLOSA
Managing Partner
DUO Capital

O paradigma da banca dos dias de hoje

Já uma vez aqui escrevi que a banca portuguesa teria de se adaptar às novas tendências do mercado português e também do mundo de hoje:

1) o setor imobiliário e da construção civil, onde a banca alavancou grande parte do seu crescimento, sofreram um decréscimo muito acentuado na dimensão do seu mercado e tem hoje perspetivas de evolução completamente diferentes dos anos anteriores a 2011;
2) são requeridos atualmente aos bancos níveis de capital muito mais alto por um lado, e por outro estes últimos têm hoje de aplicar critérios mais homogêneos e exigentes ao nível da contabilização dos seus ativos;
3) o tecido empresarial português está a mudar, algumas das grandes empresas portuguesas tiveram de redimensionar as suas estruturas por via da diminuição do consumo interno, outras fortemente dependentes do Estado deixaram de ter muitos dos apoios que tinham e também sofreram reestruturações. Alguma força de trabalho que passou a estar excedentária nas grandes organizações criou agora as suas empresas por força do custo de oportunidade que nunca esteve tão baixo. Os bancos cuja razão primordial da sua existência é a intermediação financeira,

terão de repensar a sua alocação de recursos. Se por um lado a grave crise financeira provocou uma política muito mais conservadora na concessão de crédito, a verdade é que os agora mais necessários de crédito são as microempresas, pequenas e médias empresas e também as start-ups. E os grandes entraves começam quando são exigidas garantias por parte dos financiadores, pois essas empresas não possuem ativos de valor que sirvam de conforto e onde a solução em muitos casos recai sobre os avais pessoais. Os bancos deveriam começar a adquirir conhecimento sobre avaliação de risco destes pequenos negócios e começar a apoiar os jovens empresários. Sei que é um grande desafio o repensar do negócio bancário e o lançamento de infraestruturas que o possibilitem, mas uma possível alternativa seria a criação de parcerias com parceiros que tenham muito conhecimento neste campo, como por exemplo os fundos de capital de risco (estes fundos também se encontram a repensar os seus modos de funcionamento pois sofreram muito com a maneira agressiva como adquiriram negócios). Será um movimento que terá de ser gradual até porque os bancos centrais estão cada vez mais exigentes e observantes.



PEDRO RICARDO SANTOS
gestor da XTB Portugal

Até onde vai o petróleo?

Qual o consumidor que não gosta de abastecer a sua viatura e saber que, semana após semana, despense menos dinheiro que no período anterior? Embora o fenómeno preocupe a maioria dos economistas, que veem as expectativas de crescimento comprometidas, parece que é um cenário que veio para ficar. Importa perceber as razões fundamentais por detrás das quedas recentes do preço do ouro negro. Começemos então pelo princípio. A regra mais básica da formação do preço de qualquer produto reside no equilíbrio entre a oferta e a procura respetiva. Ora, do lado da oferta existe, já há algumas semanas, sinais claros de um excesso de produção para os atuais níveis

de procura, provocando elevados stocks que semanalmente se vão acumulando. A este respeito salientamos o relatório produzido quarta-feira pela Administração para a energia americana, que reportou um aumento de 2,6 milhões de barris nos inventários de petróleo, nos Estados Unidos da América, esta semana. Também o acordo com o Irão contribui para esta equação. A expectativa do país é de que o levantamento das sanções económicas permitam colocar no mercado elevadas quantidades de barris, inundando-o de oferta. A título de curiosidade, o Irão passou de uma produção diária de 32 mil barris por dia, para 2,86 milhões de barris por dia.

Perante isto, o principal cartel mundial de petróleo já decidiu deixar inalteradas as quantidades de matéria-prima diariamente produzidas. A Arábia Saudita, país com o maior peso relativo na OPEP, é o principal interessado na queda dos preços já que, tendo o mais baixo break even, estima-se que se situe à volta dos 35 USD/b, que lhe permite aumentar a quota de mercado ao mesmo tempo que elimina outros países concorrentes. A redução do preço do ativo retira do mercado os players com os custos marginais mais elevados. A consequência certa deste movimento é o aumento da influência deste país, numa região minada de conflitos. O dólar americano segue a valorizar

depois dos cortes ao valor da moeda chinesa, na semana passada. O gráfico do dólar index revela que o valor da moeda está cada vez mais próximo dos valores de março último. Por isto, é também natural que um ativo cotado em dólares sofra um ajuste direto. Por outro lado, a principal economia do mundo continua a aumentar a sua produção com recurso ao xisto betuminoso, apesar de nas últimas semanas os stocks terem registado pequenas quebras, fruto do período sazonal que atravessamos. É ainda importante sublinhar que duas das principais economias mundiais, o Japão e a China, têm reportado dados que refletem o abrandamento dos respetivos crescimentos económicos. Com

mais duas economias em apuros, o excesso de oferta da matéria-prima continuará a ser observado. Perante todos estes factos, a Agência Internacional de Energia concluiu, na semana passada, que o excesso de oferta vai manter-se, pelo menos, até final de 2016, mesmo com a procura em 2015 a duplicar os valores de 2014, já que preços baixos e economia americana a crescer são premissas para estimular o consumo. Assim, ficamos satisfeitos com o preço pago pelo combustível consumido. Contudo, não podemos esquecer que as quedas registadas são um reflexo do abrandamento da economia mundial também com consequências nas nossas carteiras.

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

O PSI 20 tem prolongado a tendência de baixa no curto prazo, permanecendo abaixo da trendline descendente. Apenas a sua quebra daria um sinal positivo, ainda que uma indicação mais sustentada de reversão surgiria apenas acima dos 5950 pontos. Neste contexto, o índice continua vulnerável em baixa a um recuo até ao intervalo compreendido pelos 5100 e 5380 pontos, uma zona de suporte igualmente relevante para o cenário de médio prazo.

DAX 30 - ANÁLISE DE LONGO PRAZO

O DAX voltou a sofrer uma queda nos últimos dias, estando novamente a testar a zona de suporte entre 10600 e 10800 pontos. A quebra destes níveis seria um sinal de fraqueza relevante para o médio prazo, sendo que as perdas poderiam estender-se até 10100 pontos. Em todo o caso, se aquele intervalo for mais uma vez respeitado, a tendência de lateralização mantém-se em vigor – desde abril o DAX tem vindo a negociar no interior de uma banda compreendida pelos 10600 e 11900 pontos.

MERCADO MONETÁRIO
INTERBANCÁRIO



FILIPE GARCIA
filipe.garcia@imf.pt

Portugal “rola” dívida quase sem custos

Estamos perante um típico mês de agosto com os mercados monetários e obrigacionistas relativamente calmos. O principal ponto de tensão poderia vir da Grécia, dado o pagamento ao BCE de 3,2 mil milhões de euros agendado para este mês, mas tudo parece indicar que com o novo pacote de resgate aprovado, no curto prazo nada de problemático surgirá deste capítulo.

As Euribor retomaram a lenta tendência de baixa, com todos os prazos a baixarem algumas milésimas de percentual na última semanas e com o prazo a um mês a aproximar-se dos -0,1%. Esta situação reflete-se também no mercado de dívida a curto prazo, razão pela qual Portugal conseguiu esta semana colocar 1,150 mil milhões de euros entre 3 e 11 meses com novos mínimos históricos. Nos 3 meses a taxa foi de -0,013% o que significa que vai pagar menos do

que o que pediu emprestado. Nos 11 meses a taxa de 0,021% significa que no que a este montante diz respeito se conseguiu “rolar” a dívida praticamente sem custos.

As taxas fixas estabilizaram na última semana, resultado de pouca atividade no mercado obrigacionista. Os 10 anos na Alemanha seguem estáveis entre os 0,60% e 0,65% enquanto Portugal no mesmo prazo vai pagando pouco mais de 2,4%. A queda dos mercados acionistas favorece a entrada de fluxos monetários para obrigações.

O BCE reportou na quarta-feira uma entrada líquida de fluxos externos de 47,4 mil milhões de euros em junho, um aumento face aos 38,3 mil milhões de euros registados em maio. Mais interessante foi o destino desses fluxos, pois em maio 19,7 mil milhões de euros foram para investimento direto e 20,4 mil milhões de euros para carteiras de títulos, enquanto

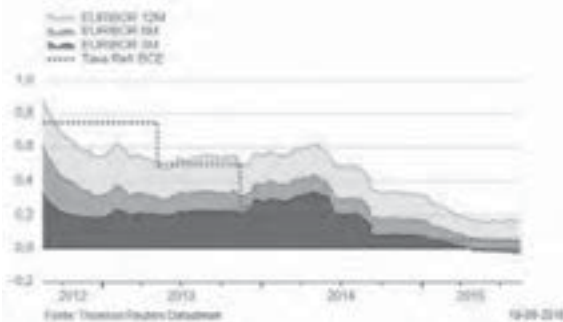
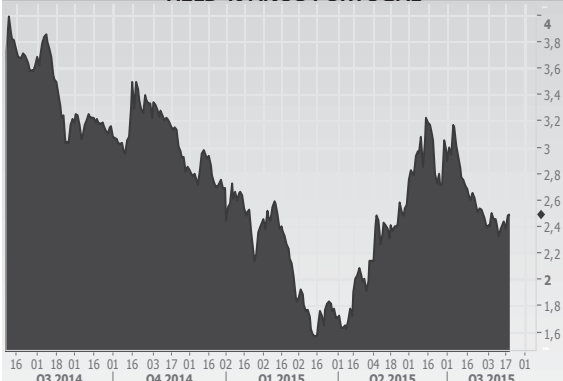
em junho foi praticamente tudo para carteiras de títulos com uns marginais €0,8 MM a seguirem para investimento direto.

Voltando ao assunto da Grécia, o parlamento alemão aprovou o novo pacote de ajudas. O ministro das finanças alemão ajudou à aprovação ao dizer que “seria irresponsável não dar à Grécia mais esta oportunidade de um novo começo”, acreditando que o FMI acabará por concordar em entrar neste pacote sem que haja um corte formal na dívida. Os bancos gregos têm vindo lentamente a repor as suas reservas, mas há grandes receios que muitos estejam numa situação tão complicada que exija uma forte recapitalização. Será um tema certamente para os próximos meses, pois ao contrário da dívida pública, é pouco credível que seja dado um apoio externo estrutural ao sistema bancário grego.

ANÁLISE PRODUZIDA À 19 DE AGOSTO DE 2015

EVOLUÇÃO EURIBOR (EM BASIS POINTS)

	18.agosto 2015	23.janeiro 2015	13.fevereiro 2015
1M	-0,089%	0,001%	-0,091%
3M	-0,028%	0,053%	-0,076%
6M	0,043%	0,137%	-0,084%
1Y	0,159%	0,275%	-0,100%

TAXAS EURIBOR E REFI BCE**YIELD 10 ANOS PORTUGAL****FUTUROS EURIBOR**

Data	3 Meses Implícita
Setembro 15	-0,035%
Outubro 15	-0,035%
Novembro 15	-0,035%
Março 16	-0,030%
Junho 17	0,100%
Dezembro 18	0,465%

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	13,75%
Japão Repo BoJ	0,10%

EURO FRA'S

Forward Rate Agreements		
Tipo*	Bid	Ask
1X4	-0,040	-0,030
3X6	-0,040	-0,030
1X7	0,030	0,050
3X9	0,027	0,057
6X12	0,040	0,060
12X24	0,234	0,274

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

EURO IRS

Interest Swaps vs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	0,080	0,095
3Y	0,141	0,181
5Y	0,363	0,393
8Y	0,742	0,772
10Y	0,960	0,980

Obrigações	5Y	10Y
	1,23	2,53
	0,94	1,99
	0,19	0,98
	0,02	0,62
	0,81	1,81
	1,40	1,84
	1,56	2,16
	0,07	0,37

Fontes: Reuters e IMF

NUNO ROLLA nunorolla@imf.pt

Euro lateraliza no curto prazo

EUR/USD**Eur/Usd**

O Eur/Usd voltou a ressaltar no suporte em torno dos \$1.0820, mantendo assim intacta a tendência de lateralização quer no curto, quer no médio prazo. Os \$1.1220 travaram a recuperação em alta e afirmam-se assim como a resistência mais próxima, à qual se seguem os \$1.1280 e \$1.1450 (nível importante em termos de médio prazo). Em baixa, os \$1.0820 continuam a ser a referência enquanto suporte, sendo que apenas a sua quebra daria um sinal negativo mais relevante e abriria espaço até níveis próximos de \$1.05.

Eur/Jpy

O Eur/Jpy quebrou em alta o intervalo de “neutralidade” compreendido pelos 133.00 e 137.60 ienes, mas não deu continuidade ao movimento e regressou ao seu interior. O par segue assim sem tendência definida no curto pra-

zo, onde a resistência mais próxima se situa agora nos 139.00 ienes – a sua quebra abriria espaço até 141.00 ienes. Do lado inferior, o suporte a ter em conta encontra-se nos 133.00 ienes, nível igualmente relevante para o médio prazo, onde o cenário construtivo em alta iniciado no mínimo de abril continua válido.

Eur/Gbp

O Eur/Gbp voltou a falhar nova tentativa de recuperação, sendo mais uma vez travado em torno das £0.7150. Enquanto não ultrapassar em alta este nível e o das £0.7220, o viés de baixa permanece intocável em termos de médio prazo. Num horizonte temporal mais curto o Eur/Gbp atravessa um período mais lateral, mantendo-se contudo próximo do suporte das £0.6930, cuja eventual quebra o levaria para valores não observados desde 2008.

	19/agos/15	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 jan (%)
EUR/USD	1,1041	-1,02%	1,60%	-9,06%
EUR/JPY	137,31	-0,82%	1,58%	-5,45%
EUR/GBP	0,7049	-1,40%	0,89%	-9,50%
EUR/CHF	1,0755	-1,00%	3,02%	-10,55%
EUR/NOK	9,1680	1,01%	2,82%	1,39%
EUR/SEK	9,4604	-1,26%	0,98%	0,72%
EUR/DKK	7,4633	0,01%	0,02%	0,24%
EUR/PLN	4,1731	-0,38%	1,44%	-2,34%
EUR/AUD	1,5026	-0,67%	1,90%	1,33%
EUR/NZD	1,6789	-0,34%	2,00%	8,14%
EUR/CAD	1,4431	-0,25%	2,22%	2,62%
EUR/ZAR	14,2438	0,19%	5,75%	1,49%
EUR/BRL	3,8404	-0,50%	10,74%	19,24%

Resultados da Deutsche Telekom baixam mais de 40%

A Deutsche Telekom reduziu o seu resultado líquido em quase 41%, no primeiro semestre, face a igual período do ano passado, para 1,5 mil milhões de euros. O resultado líquido de exploração também baixou 13,5%, para 8,7 mil milhões de euros. No entanto, a operadora de telecomunicações alemã aumentou a faturação, no mesmo período, em mais de 14%, para 34,2 mil milhões de euros, em resultado da melhoria do negócio nos Estados Unidos e na Alemanha e à desvalorização da moeda única.

Lucro da Turkish Airlines cresce 4% no primeiro semestre

A Turkish Airlines registou um volume de negócios de 4800 milhões de dólares (4327 milhões de euros) no primeiro semestre do ano, mais 9,2% do que no mesmo período de 2014. O lucro líquido foi de 406 milhões de euros (366 milhões de euros), mais 4,6% do que na primeira metade do ano passado e o lucro operacional foi de 238 milhões de dólares (214 milhões de euros), mais 21% do que no mesmo período de 2014.

TÍTULOS EURONEXT LISBOA

PAINEL BANCO POPULAR

Título	Última Cotação	Varição Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Ati	Hora Ati
ALTRI SGPS	3,621	1,34%	4,345	1,880	0,504	0,500	7,185	7,242	2,22%	1,93%	19-08-2015	16:35:00
B. COM. PORT.	0,062	2,66%	0,114	0,058	0,007	0,009	8,814	6,856	--	0,00%	19-08-2015	16:35:00
BANIF-SGPS	0,006	0,00%	0,009	0,006	--	--	--	--	--	--	19-08-2015	16:35:00
BANCO BPI	1,005	7,83%	1,749	0,760	0,096	0,126	10,469	7,976	--	0,00%	19-08-2015	16:35:00
COFINA,SGPS	0,515	-0,58%	0,660	0,426	0,070	0,100	7,357	5,150	3,85%	3,88%	19-08-2015	16:36:02
CORT. AMORIM	4,731	2,85%	4,820	2,657	0,395	0,400	11,977	11,827	2,96%	5,39%	19-08-2015	16:35:00
CIMPOR,SGPS	0,765	-15,00%	2,330	0,705	0,014	0,091	54,643	8,407	--	0,00%	19-08-2015	16:35:00
EDP	3,337	0,51%	3,749	3,036	0,244	0,268	13,676	12,451	5,60%	5,66%	19-08-2015	16:35:00
EDPR	6,381	0,58%	6,985	4,855	0,171	0,221	37,316	28,873	0,63%	0,77%	19-08-2015	16:35:00
MOTA ENGIL	2,118	-3,55%	5,438	1,921	0,232	0,348	9,129	6,086	5,69%	5,81%	19-08-2015	16:35:00
GALP ENERGIA	9,910	-4,25%	13,735	7,811	0,585	0,546	16,940	18,150	3,49%	3,95%	19-08-2015	16:35:07
IMPRESA,SGPS	0,720	-6,49%	1,441	0,707	0,060	0,080	12,000	9,000	--	--	19-08-2015	16:35:00
J. MARTINS	13,015	1,21%	13,860	6,935	0,525	0,605	24,790	21,512	1,78%	2,03%	19-08-2015	16:35:00
MARTIFER	0,287	2,14%	0,523	0,186	--	--	--	--	--	--	18-08-2015	18-08-2015
NOVABASE	2,386	-3,24%	3,070	1,990	0,140	0,185	17,043	12,897	1,27%	1,89%	19-08-2015	15:33:00
GLINTT	0,196	-4,85%	0,319	0,162	--	--	--	--	--	--	19-08-2015	16:35:00
PORTUCEL	3,458	-1,14%	4,505	2,514	0,270	0,266	12,807	13,000	6,07%	7,81%	19-08-2015	16:35:00
REDES E. NAC.	2,810	2,44%	2,900	2,232	0,197	0,211	14,264	13,318	6,13%	6,05%	19-08-2015	16:35:00
SEMAPA	13,400	6,65%	14,590	8,200	1,090	1,200	12,294	11,167	2,80%	2,41%	19-08-2015	16:35:00
SONAECON	2,220	-3,06%	2,340	1,250	0,089	0,119	24,944	18,655	2,02%	2,25%	19-08-2015	16:35:00
SONAE,SGPS	1,204	-0,33%	1,500	0,922	0,080	0,101	15,050	11,921	3,03%	3,41%	19-08-2015	16:35:00
SONAE IND.	0,007	0,00%	0,092	0,006	--	--	--	--	--	--	19-08-2015	16:35:00
SAG GEST	0,188	0,54%	0,375	0,186	--	--	--	--	--	--	18-08-2015	18-08-2015
TEIX. DUARTE	0,496	-2,36%	0,949	0,460	0,090	2,100	5,511	0,236	2,72%	2,02%	19-08-2015	16:29:59
NOS	7,565	2,74%	7,900	4,099	0,212	0,286	35,684	26,451	1,85%	2,25%	19-08-2015	16:35:00

TÍTULOS MERCADOS EUROPEUS

PAINEL BANCO POPULAR

Título	Última cotação	Varição semanal	Máximo 52 sem	Mínimo 52 sem	EPS Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Ati	Hora Ati
B. POPULAR	3,942	-2,43%	5,214	3,525	0,173	0,311	22,786	12,675	0,51%	1,75%	19-08-2015	16:35:00
INDITEX	30,83	1,87%	32,540	19,203	0,942	1,036	32,728	29,759	0,84%	1,96%	19-08-2015	16:35:00
REPSOL YPF	14,12	-4,60%	19,500	14,120	1,190	1,140	11,866	12,386	6,77%	7,07%	19-08-2015	16:35:00
TELEFONICA	13,35	-2,45%	14,305	10,638	0,800	0,827	16,688	16,143	5,62%	5,59%	19-08-2015	16:35:00
FRA. TELECOM	14,48	-1,66%	16,450	10,200	0,917	0,993	15,791	14,582	4,10%	4,17%	19-08-2015	16:35:00
LVMH	154,1	-1,12%	176,600	109,409	7,664	8,685	20,107	17,743	2,25%	2,34%	19-08-2015	16:35:00
BAYER AG O.N.	125,6	-1,26%	146,450	96,830	7,048	7,910	17,821	15,879	1,79%	1,99%	19-08-2015	16:35:29
DEUTSCHE BK	28,255	-2,47%	33,420	22,660	2,756	3,375	10,252	8,372	2,65%	2,66%	19-08-2015	16:35:02
DT. TELEKOM	15,83	-3,59%	17,625	10,065	0,735	0,853	21,537	18,558	3,16%	3,38%	19-08-2015	16:35:28
VOLKSWAGEN	171	-3,80%	254,500	147,350	22,733	25,396	7,522	6,733	2,80%	3,26%	19-08-2015	16:35:28
ING GROEP	14,21	0,25%	16,000	9,677	1,115	1,179	12,744	12,053	1,69%	5,21%	19-08-2015	16:35:00

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



PEDRO OLIVEIRA
Trader da GoBulling
Banco Carregosa Online

Uma análise ao PSI 20

A bolsa de Lisboa apresenta, até agora, uma subida acumulada desde o início do ano de 17%. No gráfico é possível ver com maior nitidez a evolução do mercado. Mas desde julho a praça está sem tendência definida.

Nas últimas semanas, o mercado tem "andado de lado", oscilando entre os 5.420 e os 5.950 pontos, formando uma zona de indecisão. A primeira destas barreiras a ser quebrada poderá indicar-nos uma tendência mais definida.

Tendo em conta o período de férias da grande maioria dos investidores, a tendência a curto e médio prazo é neutral/negativa com o índice a negociar abaixo da média móvel dos 50 dias (5.675 pontos) e 100 dias (5.860 pontos).

Os próximos pontos de resistência, onde estão barreiras mais difíceis de ultrapassar, situam-se nos 5.640, 5.675 e 5.770 pontos. Por outro lado, parece-nos que dificilmente virá abaixo dos 5.556, 5.545 e 5.420 pontos, zonas onde existe algum suporte.

A longo prazo a tendência parece ser já neutral/positiva tendo por base o RSI (14 dias) e o facto de negociar acima da média móvel dos 200 dias (5.556 pontos).

Se esse cenário de subida se confirmar, as resistências mais relevantes situam-se nos 5.950 pontos e depois nos 6.348 pontos, o valor máximo feito este ano. A longo prazo também, o índice não deverá vir abaixo dos suportes que encontra nos 5.230 pontos ou dos 4.600 pontos, sendo este o mínimo do ano.



PEDROTO, CUBILLAS E MUITO MAIS...

Fique a conhecer um dos momentos mais marcantes da história do Futebol Clube do Porto!

Por ocasião do 30º aniversário da morte de Pedroto fique a saber mais com este livro agora com o preço promocional de €9.90.

Com prefácio do antigo jogador e treinador António Oliveira.

APENAS
€9,90

Autor Jorge Vieira

Páginas 144

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



ANGOLA

NOVA LEI DO INVESTIMENTO PRIVADO JÁ EM VIGOR

Angola “abre portas” ao investimento das PME

Foi publicada no Diário da República a Lei n.º 14/15, de 11 de agosto, que aprova a nova Lei do Investimento Privado (NLIP).

Este diploma revoga a anterior Lei do Investimento Privado (Lei n.º 20/11, de 20 de Maio) e introduz alterações significativas ao regime do investimento privado.

Uma das principais alterações é a possibilidade da realização de investimentos por parte de investidores externos de valor inferior a um milhão de dólares dos Estados Unidos da América, com direito a repatriamento de lucros, dividendos e outras mais-valias, nos termos a regulamentar.

Entre outras alterações destaca-se a obrigação, por parte de investidores externos, de estabelecer parcerias com investidores angolanos, em investimentos nos setores da Eletricidade e Água, Hotelaria e Turismo, Transportes e Logística, Construção Civil, Telecomunicações e Tecnologias de Informação e Meios de Comunicação Social.

É também de salientar a imposição de limites à realização de suprimentos e investimento indireto em geral; tal como a criação de uma taxa suplementar de imposto sobre a aplicação de capitais referente à distribuição de lucros e dividendos, na parte em que excedam os fundos próprios do investidor no projeto.

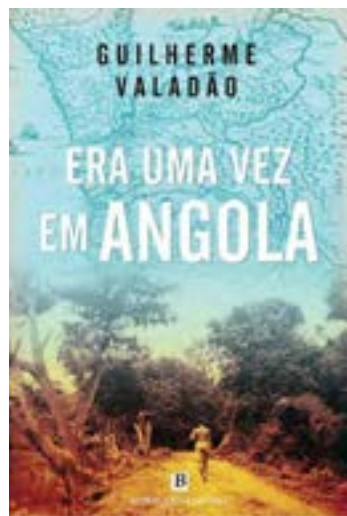


Possibilidade da realização de investimentos por parte de investidores externos de valor inferior a um milhão de dólares.

Cabe ao Executivo delegar poderes às autoridades ministeriais competentes para aprovar os contratos de investimento a celebrar ao abrigo da NLIP.

A NLIP entrou em vigor a 11 de agosto de 2015 e aplica-se, desde já, aos contratos de investimento que se encontrem pendentes de aprovação.

Guilherme Valadão lança romance “Era uma vez em Angola”



A história de João Botelho carregada de perigo e aventura, com a história recente de Portugal além-mar como cenário.

Era uma Vez em Angola é o primeiro romance de Guilherme Valadão (nascido em Angola em 1940). Conta a história de um rapaz que foge de casa aos dez anos, escapando a um pai violento. Durante a puber-

dade e adolescência, João Botelho enfrenta todos os riscos de viver na rua até chegar finalmente ao seu destino. Enfrentando os perigos da selva, seguia o seu sonho de tornar-se homem num ambiente seguro. Uma narrativa herdeira do Mogli de Kipling, que acompanha o crescimento de uma criança em Angola nos anos 50.

“Ao princípio da madrugada de um dia quente daquele mês de Julho, um rapazito subia, em passada energética, a encosta íngreme de um morro da serra da Kileva, perto da cidade do Lobito, em Angola. Chamava-se João Botelho e tinha dez anos, nesse ano de 1948. Seguindo uma trilha paralela à picada utilizada pelos veículos que saíam da cidade e, direção a outros pontos a norte e a sul do território, parava frequentemente para olhar para trás, escutando se algum ruído, diferente do que ouvia da mata densa que o rodeava, denunciava a aproximação de qualquer veículo ou de alguém no seu encalço.

Perto do alto da picada, parou mais uma vez para retomar o fôlego. Naquele ponto já alto da montanha, desde que iniciara a subida, sentou-se no rebordo de uma rocha que sobressaía da parede de terra vermelha na encosta íngreme. A seus pés estendia-se, até ao mar que a banhava, a cidade do Lobito, pobremente iluminada àquela hora. Vista assim, de longe, parecia maior do que era.”

Constituição de empresas comerciais simplificada

Com a publicação, no passado mês de junho, da Lei n.º 11/15, criada no âmbito do denominado “Programa Angola Investe”, a constituição de sociedades comerciais foi simplificada. Este novo diploma regula, no essencial, o processo de criação de sociedades comerciais em Angola e, bem assim, da generalidade dos atos da vida societária, tornando ambos mais simples, céleres e desburocratizados.



FILDA

■ Ocorreu mais uma edição da FILDA – Feira Internacional de Luanda, muito concorrida e com uma estimativa elevada de negócios fechados. Angola, ao longo do seu vasto território, possui imensas potencialidades que continuam a poder proporcionar bons negócios, nomeadamente a investidores portugueses que adotem uma postura de médio/longo prazo.

Licenças mineiras suspensas

■ Estando a decorrer a última fase do Plano Nacional de Geologia, e conforme previsto, foi suspenso o processo de licenciamento. Para além do levantamento dos recursos minerais existentes no território angolano, este Plano pretende também fazer o levantamento das licenças já emitidas, aferindo quais as que estão a ser utilizadas e as que não estão.

Banca baixa empréstimo à economia

■ Os empréstimos concedidos aos sectores público e privado angolanos voltaram a descer em Junho para 3,7 biliões de Kwanzas, de acordo com o relatório do Banco Nacional de Angola. Este montante representa assim uma queda de 6,3% desde o final de 2014.

Política económica

■ A somar aos impactos negativos da queda do preço do petróleo na economia angolana, as mais recentes medidas económicas (subida das reservas bancárias obrigatórias e o aumento continuado das taxas de juro de redesconto junto do Banco Nacional de Angola) servem de travão aos tradicionais mecanismos de relançamento económico, nomeadamente o investimento.

Subida do preço da eletricidade

■ No âmbito da liberalização do sector eléctrico, que prevê, entre outras medidas, a redução das subvenções públicas e a revisão do modelo tarifário, o preço da electricidade deverá registar um aumento entre os 10% e os 15%, não havendo ainda uma data fixada para o efeito.



Postos de combustível

■ Angola ultrapassou os 900 postos de abastecimento de combustíveis, um crescimento de mais de 50 unidades face a Setembro de 2014. Este negócio é liderado pela estatal Sonangol, com 494 postos operacionais. Contudo, atendendo à dimensão do território, a oferta ainda se pode considerar escassa, especialmente nas províncias do sul.



www.tema-consultores.com

www.facebook.com/tema.angola

AUTOMÓVEL

Jaguar Land Rover vai produzir na Áustria e na Eslováquia

A Jaguar Land Rover estabeleceu uma parceria com a Magna Steyr, uma unidade operacional da Magna International Inc, para a futura produção de veículos em Graz, na Áustria. A marca britânica do grupo indiano Tata assinou ainda uma carta de intenções com o Governo da Eslováquia para o possível desenvolvimento de um novo centro de produção na cidade de Nitra, na região oeste do país.

TOMÁS MOREIRA, PRESIDENTE DA AFIA, CONSIDERA

“Momento é oportuno para investimento de um construtor automóvel em Portugal”

A Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel (AFIA) defende uma ação concertada na atração de investimento direto estrangeiro, através da captação de uma nova fábrica de automóveis e de grandes fornecedores de sistemas. “A indústria automóvel entrou numa nova fase de expansão e de abertura de novas fábricas no espaço europeu, sendo este momento oportuno para captar investimento por parte de construtores estrangeiros”, afirma, em entrevista à “Vida Económica”, o presidente da AFIA. Tomás Moreira considera ainda que, “a verificar-se a instalação de uma nova fábrica de automóveis em Portugal tudo aconselharia a que esta se localizasse no Norte, para aproveitar a proximidade das empresas fornecedoras e os custos mais baixos”.

JOÃO LUÍS DE SOUSA
jl Sousa@vidaeconomica.pt

E AQUILES PINTO
aquiles.pinto@vidaeconomica.pt

Vida Económica - Em que áreas da indústria de componentes é o nosso país mais competitivo?

Tomás Moreira - O setor de fabrico de componentes em Portugal inclui indústrias ligadas a técnicas muito diversas, desde a metalomecânica até à eletrónica, passando pelos plásticos, borrachas, revestimentos, vidro, etc., habitualmente indústrias de capital intensivo e com algum grau de exigência tecnológica. Todas estas atividades são competitivas, como demonstram os elevados valores de exportações, que no ano de 2014 ascenderam aos 6.200 milhões de euros, o que representa 83% do seu volume de



“Portugal tem vantagens competitivas e estratégicas evidentes”, salienta Tomás Moreira.

negócios. Portugal é proporcionalmente menos competitivo nas atividades com elevada intensidade de mão de obra, que na última década se transferiram para países com custos de mão de obra mais baixos (Norte de África, Europa do Leste, China).

VE - O crescimento deste cluster deve continuar a assentar na indústria de componentes ou poderia passar pela instalação de uma nova fábrica tal como aconteceu na década de 90 com a Autoeuropa?

TM - A AFIA defende uma ação concertada na atração de investimento direto estrangeiro, através da captação de uma nova fábrica de automóveis e de grandes fornecedores de sistemas. É de enfatizar o enorme potencial e a grande importância que teria para Portugal um investimento de um construtor automóvel, com todo o conhecido efeito a montante para todo o tecido industrial do setor. A indústria automóvel entrou numa nova fase de expansão e de abertura de novas fábricas no espaço europeu, sendo este momento oportuno para captar investimento por parte de construtores estrangeiros. Portugal tem vantagens competitivas e estratégicas evidentes que devem ser evidenciadas, tentando desviar trazer as novas fábricas para o nosso país. A AFIA considera que a AICEP e o Governo não estão suficientemen-

Portugal é proporcionalmente menos competitivo nas atividades com elevada intensidade de mão de obra, que na última década se transferiram para países com custos de mão de obra mais baixos

te empenhados no aproveitamento desta dinâmica e que Portugal está a desperdiçar oportunidades.

VE - Que fatores determinam a concentração das empresas do setor na região Norte?

TM - A concentração na região Norte das empresas é o reflexo da tradicional maior concentração industrial e dinamismo empresarial nesta região. O Norte tem vantagens de custos significativas em relação à região da Grande Lisboa; todo o restante terço mais meridional do país não tem vocação industrial. A verificar-se a instalação de uma nova fábrica de automóveis em Portugal tudo aconselharia a que esta se localizasse no Norte, para aproveitar a proximidade das empresas fornecedoras e os custos mais baixos.

VE - A dimensão e peso negocial dos construtores de automóveis cria uma situação de desequilíbrio face às PME fornecedoras em termos de preços e condições de pagamento?

TM - Em termos de preços, a construção automóvel é, de facto, caracterizada por poucas e grandes empresas clientes, com um enorme poder negocial, pelo que as negociações de preços são muito duras. Quanto às condições de pagamento, são boas e escrupulosamente respeitadas, sendo muito raro verificarem-se atrasos nos pa-

gamentos. No entanto, as empresas fornecedoras têm que fazer com regularidade avultados investimentos que só começam a ter retorno passados 24 ou mesmo 36 meses. Nesse sentido as PME têm que ter uma gestão eficaz e eficiente da sua tesouraria de longo prazo de forma a evitar desequilíbrios. Esta situação pode tornar-se crítica em função da grande dificuldade de financiamento por parte da nossa banca que entende mal os constrangimentos deste tipo de negócio.

VE - Há espaço e oportunidade para a criação de novas empresas neste setor?

TM - Num setor tão dinâmico há sempre espaço para novas empresas e os compradores estão abertos a dar-lhes oportunidades. Sendo uma indústria global e sujeita a enorme concorrência, novos atores só conseguirão vingar se forem fortemente inovadores ou então extremamente competitivos em termos de custos. A segunda opção – competitividade através dos custos – é muito difícil de atingir em Portugal, considerando que países com os quais concorremos apresentam vantagens significativas em termos de custos de trabalho, energia, logística, financiamento e impostos, conforme a AFIA tem vindo a alertar as nossas autoridades. Para empresas portuguesas que queiram entrar agora no setor parece portanto só haver oportunidades através da inovação disruptiva ou radical em termos de produtos, serviços ou tecnologias e processos.

VE - Cerca de metade das empresas são de capital estrangeiro. Atual dinâmica de investimento sente-se mais nas empresas estrangeiras ou nas empresas de capital nacional?

TM - Para se manterem competitivas as empresas são obrigadas a um esforço contínuo de modernização, pelo que o investimento em tecnologia e em processos faz parte do dia a dia de todas as empresas, independentemente da origem do seu capital. Isso não impede que alguns dos grandes investimentos mais recentes tenham origem em empresas estrangeiras, algumas por ampliação de atividades já existentes no nosso país, outras através de investimentos de raiz. Esta dinâmica demonstra bem a vitalidade do setor e o momento favorável que se atravessa em termos de investimento internacional.

Portugal emite dívida a três meses com taxa negativa

continuação da pág. 1

No leilão a três meses, o montante colocado foi de 400 milhões de euros, com a procura a representar 3,14 vezes a oferta. Já no leilão o montante colocado foi de 750 milhões de euros, sendo a procura 2,01 vezes a oferta.

Steven Santos, gestor do BIG, recorda que a emissão com uma taxa negativa vai vencer-se depois das eleições legislativas, agendadas para 4 de outubro, “o que revela a confiança do mercado na envolvente política nacional”. Aquele especialista salienta, porém, que “não podemos retirar desta operação grandes conclusões relativamente à perceção do mercado sobre Portugal, que ainda está classificado como ‘sub-investment’ grade pelas três principais agências de rating”.

Também o diretor da gestão de ativos do Banco Carregosa, Filipe Silva, otimista moderado. “O mais importante, para mim, nem é o facto de termos uma taxa negativa. Mas o facto de as duas taxas serem próximas do zero está a permitir ao

país fazer o ‘roll-over’ da dívida (substituir dívida antiga com taxas mais elevadas por dívida nova com taxas mais baixas) com evidentes ganhos. O custo médio da dívida portuguesa tem vindo a baixar e, aliás, o facto de o montante total emitido ser superior ao pretendido revela o aproveitamento desta oportunidade. Estarmos a baixar o custo médio da nossa dívida é uma ótima notícia”, disse Filipe Silva.



PUB

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



8 de outubro – Lisboa – AIP
20 de outubro – 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

b-law

boho

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

NOTA DE FECHO



JORGE A. VASCONCELLOS E SÁ
Mestre Drucker School PhD Columbia University
Professor Catedrático
E-mail: associates@vasconcellosea.com
Linked In: <http://www.linkedin.com/in/Vasconcellosea>
Twitter: <https://twitter.com/Vasconcellosea>

The salvation army

Esta organização fundada em 1865 em Londres e rapidamente exportada para a Irlanda, Austrália e EUA, opera hoje em 126 países envolvendo cinco milhões de pessoas.

O seu sucesso ilustra que **as ONGs necessitam tanto de gestão (management) como as empresas**. São instituições. Para produzirem o máximo de benefícios com recursos escassos, têm que ser bem geridas.

Antes de mais, ter uma missão clara e precisa: “transformar os abatidos em cidadãos”.

E quem são os abatidos? Os pobres, os viciados, os alcoólicos, os criminosos, os desempregados, enfim, os rejeitados pela, e excluídos, da sociedade.

Segundo, a Salvation Army tem para cada grupo (programa) um responsável, empregados e voluntários, sendo todos medidos por **resultados**.

Quantitativos e dados:

- % dos alcoólicos reabilitados (permanentemente);
- % dos presos pela 1ª vez, que não voltam à prisão no espaço de seis meses;
- % dos desempregados que arranjam emprego (também ao fim de seis meses);
- etc.

Terceiro, anualmente são revistos não só os resultados mas também

duas outras coisas: **o que abandonar, deixar de fazer?** Assim p.e. fecharam as residências para raparigas que vinham das zonas rurais para as cidades, por já não se justificarem. E anualmente são considerados **novos programas**. Cuja decisão por vezes é sim: ajuda humanitária nos desastres naturais (furacões, terremotos, etc.) mesmo em países onde não estejam. E outras vezes **não**: p.e. tratamento a doentes mentais, porque há quem faça melhor.

Quarto, em cada programa há que balancear os **objectivos de curto e longo prazo**.

E aqui a prioridade é sempre o curto prazo. Por exemplo, nos desempregados, alimentá-los, agasalhá-los e abrigá-los. E o que fica de recursos é destinado a treiná-los (para voltarem ao mercado de trabalho). Sendo que para o que falta solicitam donativos (Joan, a 3ª mulher de Kroc, fundador da McDonald's, deu há uns anos 1,6 biliões de dólares). E assim a Salvation Army ilustra não só que as ONGs necessitam tanto de gestão como as empresas, como que 1) o dinheiro anda atrás dos resultados; e 2) que como disse Chester Barnard (no clássico “As funções do gestor”): **a recompensa por serviço é... mais serviço**.

Vide artigos e gráficos

blog: <http://economiasemana.blogspot.pt>

twitter: <https://twitter.com/Vasconcellosea>

Investidores aumentam aposta no imobiliário de retalho

Em Portugal, o investimento em imobiliário de retalho no primeiro semestre de 2015 totalizou perto de 650 milhões de euros. De acordo com os últimos dados avançados pela JLL, isto equivale a aproximadamente 70% do total do capital investido em imobiliário comercial neste período (925 milhões de euros).

Os investidores em retalho direccionaram a procura para diversos tipos de ativos, incluindo centros comerciais, supermercados e lojas de rua.

Entre as operações de maior destaque realizadas no mercado português nos primeiros seis meses do ano evidenciam-se a venda dos centros comerciais Fórum Montijo e Fórum Almada, integrados na transação de um portefólio que envolveu ativos em vários mercados internacionais; a venda de um portefólio de 12 supermercados ocupados pelo Continente; bem como de dois outros supermercados de referência desta cadeia, nomeadamente em Portimão e no Centro Comercial Colombo.

Crise financeira grega não deverá perturbar investimento

Enquanto a Zona Euro trabalha com o governo grego para impedir o colapso financeiro do país, Christoph Härle, CEO EMEA JLL Hotels & Hospitality, comenta acerca da recente crise de dívida grega: “Proteger a indústria do turismo na Grécia será importante para aqueles que se sentam em ambos os lados da mesa em Bruxelas. O turismo é uma das principais fontes de rendimento numa economia devastada pela dívida, e no ano passado contribuiu para

cerca de 10% do PIB grego”.

“Para os investidores oportunistas, o recente rumo dos acontecimentos representa uma oportunidade para entrar num mercado que irá recuperar logo que se chegue a uma decisão positiva em Bruxelas. Assim que se alcançar um acordo, a confiança deverá regressar quer aos turistas quer à banca em termos de concessão de crédito, o que será um fator positivo para os investidores que pretendem adquirir ativos”.