

FEP | ANO

Edição 38 outubro 2019
Revista trimestral de distribuição gratuita

by **fink.**

Empreendedorismo na primeira pessoa

Filipe e Afonso arriscaram num clima de incerteza. Com percursos e perfis diferentes, falam-nos das suas experiências.

Entrevista a Filipe Grilo
Um olhar sobre
o aluno, o professor
e o empreendedor



Entrevista a Afonso Vieira,
cofundador da Betmarkets
De apostas entre
amigos a um
negócio promissor



Legislativas

Fazemos um balanço da última legislatura, onde identificamos e explicamos os principais acontecimentos que a marcaram

Nesta edição

Legislativas

- 3 Quatro anos de Geringonça:
um resumo

Empreendedorismo

- 4 Entrevista a Filipe Grilo

Um olhar sobre o aluno, o professor e o empreendedor

- 8 Entrevista a Afonso Vieira,
cofundador da Betmarkets

De apostas entre amigos a um negócio promissor

- 10 Empreendedorismo
por necessidade

- 10 Votar ou não votar?
Eis a questão

Espaço cultural

- 11 Variações

- 11 O nono filme de Tarantino

- 12 Agenda cultural



Ampliar horizontes

Esta edição ficará marcada na história do Fepiano. Seis anos e 38 edições depois da "primeira pedra", o outrora pequeno projeto adquire uma dimensão nacional, passando a ser publicado não só como revista, na FEP, mas também como suplemento do semanário Vida Económica, para todo o país. Este é o maior passo que alguma vez demos e não teria sido possível sem a ajuda do nosso maior parceiro – a Vida Económica –, ao qual agradecemos pelo apoio essencial que desde sempre nos prestou e por nos dar a oportunidade de ampliarmos os nossos horizontes.

Escolhemos dedicar esta edição ao empreendedorismo. Exploramos a necessidade de se ser empreendedor na atualidade e apresentamos dois casos de sucesso de dois ex-alunos da FEP. O primeiro, o professor Filipe Grilo, é uma das pessoas que mais marcaram a faculdade nos últimos anos. Numa grande entrevista, conta-nos mais acerca do seu percurso como estudante da FEP, da sua experiência enquanto professor e da sua aventura de empreendedorismo na Watson and Noble. O segundo caso, Afonso Vieira, um dos fundadores do Fepiano, apresenta-nos a sua empresa, a Betmarkets, e aborda os sucessos e as dificuldades por detrás da sua criação.

Adicionalmente, visto que estamos a meros dias das próximas eleições legislativas, fazemos um balanço da última legislatura, onde identificamos e explicamos os acontecimentos que mais a marcaram, e voltamos a abordar o assunto abstenção, apresentando um ponto de vista diferente.

Por último, como é já nosso costume, há lugar à cultura. O espaço cultural desta edição é dedicado ao cinema, onde apresentamos um olhar sobre dois dos filmes que marcaram este ano, quer em Portugal, quer a nível internacional. Para além disso, apresentamos ainda a nova agenda cultural, onde poderão encontrar as nossas sugestões em áreas como o cinema, música e teatro para disfrutar em outubro e em novembro.

Para terminar, damos as boas-vindas aos mais de 300 novos alunos da FEP. Muitos parabéns por terem entrado na faculdade de economia que registou as médias de entrada mais elevadas do país! Aproveitem ao máximo o que ela tem para vos dar e não tenham medo de ampliar cada vez mais os vossos horizontes.

FEPIANO
38.ª edição, outubro 2019

Coordenação
Duarte Brito
João Tavares

Arranjo gráfico e paginação
Célia César
(Grupo Editorial Vida Económica, S. A.)

Design
João Tavares

Contactos
Facebook: /fepianojornal
Instagram: /finkfep
E-mail: fepiano@fep.up.pt
issuu: issuu.com/fepiano

Duarte Brito e
João Tavares



4 anos de Geringonça: um resumo



Duarte Brito e Nuno Sousa



A última legislatura ficará para a história da democracia portuguesa como a primeira vez em que o partido ou coligação mais votada não formou governo e em que os partidos mais à esquerda do espectro político (PCP-PEV e BE) fizeram parte do apoio parlamentar ao Governo. Esta inesperada coligação de forças entre PS, BE e PCP-PEV ficou conhecida como “Geringonça”, tendo contribuído para uma maior divisão da política portuguesa em dois blocos: um à esquerda e outro à direita.

Esta legislatura ficou igualmente marcada pela reposição de rendimentos, como o fim da sobretaxa do IRS e o descongelamento das carreiras dos funcionários públicos, e por uma conjuntura económica favorável.

Apesar de um clima de relativa estabilidade económica e política, que vamos abordar mais à frente, o país foi abalado por grandes incêndios florestais em junho e outubro de 2017. Estes puseram à vista a desorganização das estruturas da Proteção Civil e a necessidade de melhor ordenamento do território e, em particular, da floresta, e da implementação de políticas eficazes de combate e prevenção de incêndios.

Os incêndios de 2017 e vários escândalos, como os casos de Tancos e do *Familygate*, no entanto, não puseram em causa a estabilidade da solução governativa encontrada em 2015. A relação do Governo do PS com os partidos à sua esquerda teve vários momentos de tensão, muitas vezes em resultado de greves e de reivindicações salariais por parte de vários grupos profissionais, que interromperam o clima de relativa estabilidade social, como foram os casos dos professores, dos enfermeiros e principalmente dos camionistas, que, porém, não impediram que a Geringonça aprovasse 4 Orçamentos de Estado e terminasse a legislatura.

Uma das grandes medidas desta legislatura foram, indubitavelmente, os tarifários dos passes dos transportes públicos. Alguns descrevem-na como eleitoralista, mas é certo que foi bastante bem recebida pela população, que acabou, nalguns casos, por substituir o automóvel pelos transportes públicos. Todavia, assistimos, num curto espaço de tempo, a constantes filas na Carris, na STCP, nos metros, o que denota que a oferta não estava preparada para tamanha aumento na procura. Este desequilíbrio terá que ser compensado com mais investimento público, o qual o executivo de António Costa reviu em baixa para 2019 (está previsto

atingir 2,1% do PIB, em vez de 2,3%, como consta no OE). Numa altura em que quer o Serviço Nacional de Saúde quer os transportes (onde incluímos a resolução do sobrelotado Aeroporto de Lisboa) precisam desesperadamente de investimento, prevê-se um aumento do investimento público na ordem dos 10% anuais até 2023.

Aliás, os valores do investimento sofreram uma redução face ao Governo anterior, tendo o atual Governo sido bastante criticado por esse facto, inclusivamente pelo Presidente da República. A verdade é que, se observarmos o gráfico, vemos que houve mais investimento público do Orçamento de Estado para compensar a redução dos fundos comunitários europeus. Contudo, não deixa de ser necessário um reforço do investimento.

No sentido de estimular a economia europeia, o Banco Central Europeu adotou uma política monetária fortemente expansionista, diminuindo as taxas de juro e criando um programa de compra de ativos conhecido por *Quantitative Easing* (QE), com o fim de incentivar a concessão de empréstimos e o investimento. Deste modo, o clima de crescimento económico a nível europeu e as baixas taxas de juro das obrigações da dívida portuguesa permitiram um aumento moderado da despesa pública e uma redução das políticas de austeridade, sem que tal pusesse em causa a consolidação orçamental, da qual o Ministro das Finanças, Mário Centeno, se tornou um símbolo, ao atingir o mais baixo défice orçamental da história da democracia portuguesa (0,5% em 2018). Este processo de consolidação orçamental, juntamente com o crescimento económico e as baixas taxas de juro das obrigações do Tesouro português, levou a uma diminuição do peso da dívida pública no PIB, que desceu de 131% em 2016 para 122% em 2018 (e prevê-se que desça para 119% em 2019).

Porém, é preciso enfatizar que, nos últimos 4 anos, num ambiente de políticas expansionistas do BCE e de uma conjuntura económica internacional bastante favorável, Portugal cresceu acima da média europeia, como tantas vezes advoga corretamente António Costa. No entanto, Portugal ficou também na metade inferior da tabela dos países que mais cresceram. Estes resultados só são compreensíveis se olharmos para os países que cresceram abaixo da média da Zona Euro. Efetivamente, estamos a falar da Alemanha, Itália e França, cujas fracas performances económicas fize-

ram com que o PIB da zona Euro tenha registado em 2018 o mais baixo crescimento (1,8%) desde 2014 (1,4%). Desse modo, apesar de Portugal ter registado as mais altas taxas de crescimento do século XXI (de 2,8% em 2017, tendo os valores sido recentemente revistos em alta pelo INE para 3,5%), continuou a crescer a taxas bastante inferiores a muitos países europeus, o que não deixa de ser francamente medíocre.

Em matéria de impostos, assistimos a uma diminuição dos impostos diretos (como o fim da sobretaxa do IRS) e a um aumento acentuado nos impostos indiretos (com exceção do IVA, que até diminuiu no caso da restauração), que levou a que a carga fiscal batesse todos os recordes (35,4% do PIB em 2018). Contudo, o executivo defende que este aumento da carga fiscal se deve não a um aumento dos impostos, mas sim a outros fatores, como um aumento acentuado do consumo, do emprego e dos salários, que permitiram um crescimento das receitas do IRS, do IVA e das contribuições para a Segurança Social a um ritmo superior à taxa de crescimento do PIB. Dessa forma, o aumento da carga fiscal foi um resultado não do aumento das taxas dos impostos, mas sim de um crescimento das receitas superior ao crescimento do PIB. Por outro lado, a oposição, apesar de não negar que o aumento das receitas do IVA e do IRS não se deveu a um aumento dos impostos, salienta que o aumento de alguns impostos indiretos, como o ISP, é essencial para compreender o aumento da carga fiscal. Da nossa parte, defendemos que ambos têm razão nos seus respetivos argumentos.

Relativamente ao aumento de alguns impostos indiretos, apesar de estas medidas terem sido bastante contestadas por parte da oposição, podemos ver que o Governo adotou uma estratégia bastante inteligente ao aumentar os impostos daqueles produtos que terão de ser controlados em termos de saúde, ambiente, etc. Por exemplo, vejamos o aumento do Imposto sobre Produtos Petrolíferos (ISP), dos produtos com excesso de açúcar, ou do tabaco, que geraram bastantes críticas, nomeadamente do CDS relativamente ao ISP. Mas será racional equacionar uma reposição do ISP numa altura em que andamos a lutar no sentido de reduzir as emissões de carbono (quer por questões ambientais quer pelo excesso de automóveis a circular nas estradas)?

Assim, vemos que crescimento económico e uma relativa estabilidade institucional contribuíram para um sucesso eleitoral dos partidos pertencentes à Geringonça nas eleições europeias de 2019, com o PS a vencer as eleições com 33,4% e a eleger 9 eurodeputados e o BE a destacar-se como terceira força política. Destas eleições, saíram como derrotados o PSD (que obteve 21,9% dos votos), a CDU e o CDS. A grande surpresa eleitoral dessa noite foi o PAN, que, pela primeira vez, elegeu um eurodeputado.

No entanto, só será possível tirar todas as conclusões políticas sobre os anos da governação da Geringonça após as eleições de 6 de outubro, em que os portugueses irão decidir, nas urnas, o caminho que querem que Portugal tome nos próximos anos.



Entrevista a Filipe Grilo

Um olhar sobre o aluno, o professor e o empreendedor



Um dos mais conhecidos e acarinhados professores da FEP, Filipe Grilo deixou uma grande marca na faculdade, pelo seu método de ensino inovador, a sua paixão pelo estudo da Economia e pelas revolucionárias aulas digitais que disponibilizou aos alunos.

Contudo, além de professor, Filipe Grilo é também um empreendedor. É *Head of Simulation and Forecasting* na Watson & Noble, *startup* em que ingressou depois de terminar a licenciatura.

Nesta entrevista, fala-nos um pouco mais sobre si: o seu percurso na FEP, a sua experiência enquanto professor, bem como a sua aventura de empreendedorismo.



Entrevista

por Nuno Medeiros e Nuno Sousa
com o apoio de Beatriz Moutinho e João Tavares

O que o fez escolher a licenciatura em Economia, e em particular, porquê na FEP?

A parte da Economia é muito simples – eu já queria Economia desde o oitavo ano. Isto é uma coisa muito rara e eu sei o que é a sorte em ter sentido isto. Tive diferentes fases de conceção sobre o que é a Economia. No oitavo ano, quis Economia porque adorava matemática e detestava ciências. Não tinha ninguém da área na minha família, e, portanto, foi estranho, foi quase um chamamento, que eu não consigo explicar. Porquê a FEP? Sou de Gaia – a FEP era uma escolha óbvia, quer pela proximidade, quer pela reputação que tem a nível nacional no ensino da Economia.

Pegando ainda na questão da “conceção” da Economia – tinha uma conceção no oitavo, completamente diferente da que tinha no secundário. Entro na licenciatura e volta a mudar. Entro no doutoramento e a conceção muda outra vez. O que é a Economia, acredito, vai mudando consoante a maturidade da pessoa. Mas, de cada vez que avanço mais no seu estudo, mais confirmação tenho de que, de facto, é a minha área de eleição.

O que sente que mudou nos 12 anos que passaram desde a sua entrada na FEP, no plano de ensino da Economia e Gestão? Acha que a globalização, a crise económica de 2007-2008 e outros fenómenos tiveram algum impacto na maneira como a Economia e a Gestão são ensinadas?

A parte final de Macro II, em Gestão, são as Políticas não Convencionais. Trata-se de algo tão único e tão recente que tivemos de o incluir no plano de estudos. Se é suficiente? Não sei...até porque isto é tão experimental que a única coisa que podemos dar é “o que aconteceu”. Nós não sabemos as consequências. Nós ainda estamos muito neste campo experimental. Não se esqueçam que o que damos em Macro é teoria de 1930/40, e depois vamos até 70. Estes modelos já foram ensinados, testados, modificados..., mas a política não convencional foi há 10 anos. Atualmente, a grande questão é “o que é a normalização da política monetária?”. O que é o novo “normal” desta política?

Bolonha provocou algumas alterações. Entrei no início do processo de Bolonha, que ainda não estava finalizado – aconteceu quando passei do primeiro para o segundo ano, onde acabei por ter 7 cadeiras. Antigamente, a grande vantagem comparativa que as pessoas da FEP gostavam de afirmar ter era que o curso de Economia tinha várias cadeiras de Gestão, e Gestão tinha várias cadeiras de Economia. Existia algo que era híbrido. Se isso é bom ou não, é muito relativo, e depende sempre do aluno. Continuo a achar que a maior parte das pessoas que vai para Economia vai “enganada”, porque, lá está, a tal conceção muda quando se chega ao ensino superior e, portanto, as tais cadeiras de gestão eram boas para amortizar esta diferença de conceção. Para aqueles que realmente gostam da área, ter um curso mais focado na Economia acabaria por ser melhor.

O que é a Economia, acredito, vai mudando consoante a maturidade da pessoa

Pegando um bocadinho nisso que referiu, o que quer dizer com “pessoas que não gostam da Economia”? Há uma relação entre esta preferência e, por exemplo, a componente teórica do seu ensino na FEP?

Sim, isso é uma das grandes críticas (por parte dos alunos). É uma opinião recorrente, que o curso é demasiado abstrato e não permite aos alunos perceberem na verdade o que estão a aprender. Eu tenho que ser abstrato, e explico já porquê, mas há algo que eu sempre fiz (e sei que muitos professores não fazem), que se traduz

em trazer algo “lá de fora” e dizer aos alunos: “Atenção, isto é abstrato mas eu consigo aplicá-lo a este problema real, específico”. Um economista não é nada e, ao mesmo tempo, é quase tudo. Pode ser um auditor, consultor, programador, *data scientist*, quase engenheiro, gestor, otimizador de processos produtivos, ... consegue ser uma quantidade absurda de profissões. Se quiserem ser verdadeiros economistas, têm de ter estas ferramentas que vos permitem permutar entre tarefas. A dificuldade prende-se, uma vez mais, no nível de abstração que é necessário para que possam desempenhar qualquer uma destas tarefas. Daí a importância da teoria e da abstração. Vejamos, por exemplo, o curso de Medicina. Enveredando por esta área, não há outra hipótese – um médico é um médico. Há sempre a especialização, obviamente, mas o conhecimento base é só um. Não há muita variabilidade. Em Economia, a história é completamente diferente, daí termos uma carga teórica e abstrata muito grande – as tarefas que podem desempenhar são muito diferentes, e esse leque de escolhas reflete-se no método de ensino. Pode parecer que andamos “perdidos”, a aprender coisas sem qualquer aplicação, e grande parte das pessoas que não conseguem encontrar aquela “paixão” na Economia acabam mesmo por se perder.

O Prof. Filipe passou de licenciatura para doutoramento, algo que não é muito comum acontecer. O que o motivou a tomar esta decisão e o que pode um aluno esperar de um doutoramento, caso um dia o deseje fazer?

É uma boa pergunta. Quando entrei na FEP, lembro-me perfeitamente de um colega que me contou a história de um amigo que tinha passado diretamente para doutoramento. Inicialmente, não dei muita atenção, mas cheguei ao segundo ano e tive o privilégio de participar numa bolsa de investigação lançada pelo LIAAD (*Laboratory of Artificial Intelligence and Decision Support*), que financia iniciativas na área da engenharia, programação e Economia. Na primeira investigação, explorei o conceito de dados simbólicos, algo completamente metafísico, da área da estatística. Com isso, fiz uma ponte com o inquérito de emprego, de forma a perceber padrões de comportamentos de vários grupos de pessoas e como é que a crise de 2008 influenciou o desemprego desses mesmos grupos. Com isto, desenvolvi um *abstract* que apresentei em Los Angeles. Por causa disto, tive acesso a outra bolsa de investigação no terceiro ano com a professora Sandra Silva e Isabel Campos, em que estivemos a fazer um estudo sobre os autores que publicavam em economia regional. O produto final foi um *paper* que está publicado.

Estas duas investigações deram-me o “bichinho”. A professora Sandra, que dava aulas no doutoramento, incentivou-me a candidatar-me ao doutoramento. Na altura, o requisito mínimo era ter média igual a 16. Era um processo muito facilitado, porque, entrando naquela altura no doutoramento, quase que era garantido obter uma bolsa. Essa tal bolsa consistia, na prática, em 980€/mês, que correspondia a um salário atribuído para o aluno em questão. Foi talvez o último ano em que isso foi feito, portanto considero-me um felizardo pelo *timing* da minha entrada.

O que é esperado no doutoramento? Eu achava, ingenuamente, que ia aprender mais sobre Economia. Na verdade, o que aprendi – e esta é a grande vantagem do doutoramento – foi a usar os instrumentos que permitem criar Ciência na Economia. O que fiz baseou-se em pegar em modelos económicos e desenvolvê-los matematicamente. Depois de perceber o modelo nessa ótica, consigo criar modelos parecidos se pretender inovar. O doutoramento deu-me ferramentas para criar Ciência Económica. Se decidirem enveredar por este caminho, terão de escolher uma área dentro da Economia que queiram explorar, perceber a abordagem da literatura e depois concluir que coisas é que ainda faltam fazer. E de que forma é que conseguimos fazer isto? Pela nossa vivência. Pela nossa experiência. Cada pessoa pode ter contribuído pela sua maneira única de ver as coisas. O desafio baseia-se, então, em perceber de que forma é que a nossa vivência consegue contribuir para a Economia.

Um economista não é nada e, ao mesmo tempo, é quase tudo

Depois da licenciatura, ingressou na Watson & Noble, uma empresa que oferece sofisticados serviços aos seus clientes, que vão desde análise de risco com recurso a simulações de Monte Carlo até à avaliação de negócios usando a *Real Options Valuation* ou até à previsão do preço de bens com recurso a métodos econométricos. O que o levou a tomar esta decisão? Qual é, fundamentalmente, a proposta de valor da sua empresa?

A proposta de valor é fazer o caminho entre a Ciência Económica e as empresas. Há uma expressão muito conhecida que diz que “o caminho entre a ciência e as empresas demora 10 anos”. Acredito que, se conseguirmos encurtar este espaço, temos valor acrescentado. Esta, de forma muito simples, é a nossa proposta de valor.

Das três coisas que referiste, sou responsável pela última. As opções reais dizem respeito a uma análise diferente do VAL (Valor Acrescentado Líquido). A ideia é avaliar as decisões que poderão ser tomadas ao longo de um projeto que, inevitavelmente, trazem valor ao projeto em si. Quando queres construir uma casa, podes fazê-lo já, como daqui a um ano, dois ou três. Mas por que razão podemos esperar? Esta é a grande questão. Porque podes, por exemplo, estar numa recessão. A espera tem valor – é isto que as opções reais fazem, avaliar esta decisão de construir a casa.

Com base nisto, o meu colega decide construir a empresa e chama o segundo *stakeholder*, porque tinha a base de simulação vinda da aprendizagem do doutoramento. A partir daí, e usando as simulações de Monte Carlo, criou-se uma ferramenta que permitiu vender as Opções Reais. Por via desse meu amigo de doutoramento, acabei por receber um convite para ingressar na equipa e fui de “arrasto”.

É engraçado, porque, na verdade, fazia-me sempre alguma “comichão” a palavra “empreendedorismo”. Eu via aquele *show-off* do “vamos bater punho”, aquela coisa do “temos o melhor produto e vamos vendê-lo”. Esta espécie de ilusionismo sempre me fez confusão, e, portanto, pus essa ideia sempre de lado. Quando recebi o convite, porém, decidi experimentar essa via.

No início, a nossa única meta era vender as Opções Reais. Nós vendemos a empresas, portanto, temos de oferecer um retorno bastante considerável. Acontece que inovação em empresas é algo extremamente complicado. Nós, ao dizermos que vamos inovar, estamos a dizer ao empresário que vamos mudar alguma coisa. Se o vamos fazer, então: 1) Alguma coisa estava mal (algo que não gostam de ouvir), e 2) vamos mudar (incerteza e risco, algo a que o empresário português é muito avesso). A comunicação, aqui, é essencial. Podem ter um produto muito bom, mas pode não ser suficiente. Lembro-me de um exemplo – uma amiga minha trabalhava numa empresa de bebidas. Estava a fazer um estágio (era aluna de Engenharia e Gestão Industrial) e, no decorrer desse estágio, descobriu uma forma de mudar o processo industrial de uma certa bebida, o que permitia poupar até 20% nos custos. Resultado? O processo não foi para a frente. Porquê? É muito fácil de explicar... 20% implica que muita coisa está a ser mal feita. Se o gestor vai à administração mostrar uma forma de poupar 20%, ele é imediatamente despedido. Para isso acontecer, ele estava de certeza a fazer alguma coisa errada. Qual foi o problema aqui? Comunicação. Ela não deveria ter proposto uma inovação que poupasse 20%. Devia ter proposto, antes, pequenos passos. Primeiro vamos poupar 1% ou 2%. O *endgame* é chegar aos 20%, mas, inicialmente, temos de começar aos poucos. Até porque, provavelmente, o teu gestor não tem o “à vontade” matemático para perceber se aquilo que lhe estão a propor bate certo. O valor é tão ridículo que ele não vai ter capacidade para chegar lá – vai logo descartar a proposta.

O problema é que, mesmo que os 2 pontos acima não sejam problemáticos, o terceiro consiste em verificar se os pressupostos são verdadeiros. É a tal questão da teoria vs prática, um chavão que eu odeio: “Ah, isso

é na teoria, na prática não é assim!” Se mudares algo no modelo, o que te garante que alguém que tem o 9.º ano de escolaridade consegue acompanhar essa mudança?

É comum ouvir: “Se isto está a funcionar, porque é que devemos mudar?” Isto é o mais importante: a aversão ao risco dos empresários portugueses. Embora possa parecer simples, julgo que este é um dos principais fatores da nossa baixa produtividade.

Há uma reunião que vai ficar sempre guardada na minha memória, com o diretor financeiro de um grupo de hotéis de que não posso dizer o nome, em que eu vou lá falar e ele diz-me: “isto é demasiado complexo; para investirmos em hotéis temos apenas três indicadores; se cumprirmos estes três indicadores, nós investimos”. Portanto, a abordagem deles é esta: se cumprirmos estes três indicadores, têm garantidamente lucro. Isto faz com que quase todas as decisões tenham risco zero. Mas qual é o problema dessa abordagem? O problema é que está a ignorar muitas situações que lhe poderiam dar lucro, mas que envolvem risco.

Quebrar esta mentalidade, eu não diria que é impossível, mas a estratégia para o quebrar deve ser um a um. É tentar apanhar o cliente certo. Depois, mostrar os seus resultados a outros e, assim, a coisa começa a quebrar: podemos dizer que a concorrência deles está a fazer diferente e a ter melhores resultados. A inovação tem de ser assim: passo a passo. A grande dificuldade é trilhar o caminho certo. Isto requer tempo e paciência.

Outra coisa que também aprendi no meio empresarial é que isto é preciso muito tempo. Quando a decisão está do vosso lado, tem de ser rápido; mas, quando está do outro lado, a decisão vai demorar muito tempo. É preciso criar uma relação de confiança pessoal e só a partir desse momento é que têm a vossa oportunidade.

Grande parte das pessoas que não conseguem encontrar aquela “paixão” na Economia acabam mesmo por se perder

Quais foram os principais desafios na criação e desenvolvimento da Watson&Noble?

A inovação. “É mais fácil seres o segundo no mercado do que criares o mercado”. Criar o mercado tem potenciais gigantescos, mas, para se criar o mercado, tem de se criar a necessidade do mercado.

Tendo em conta que, no meu caso, é um produto inovador, complexo para a indústria, torna a comunicação muito importante. Por mais complexo que seja o produto, tens de o simplificar, para encaixar na necessidade do cliente. Por exemplo, a Uber foi criada já a pensar nos carros autónomos, mas primeiro desenvolveu-se neste modelo, com condutores, para criar o mercado e para mais tarde, quando já houver carros autónomos, já ter a plataforma suficiente e os clientes já terem a necessidade.

Um desafio é quebrar a relação entre inovação e risco. É preciso simplificar e melhorar a informação. Precisamos, enquanto cientistas, de simplificar e de explicar os dados, a informação e o que se pode tirar deles utilizando os modelos econométricos.

Como vê o empreendedorismo em Portugal? Sente que o ambiente de incentivo ao empreendedorismo em Portugal podia fazer mais pela criação de novas empresas, ou é da opinião que cabe aos criadores das empresas descobrirem formas de se diferenciarem para criarem maior valor acrescentado?

É uma boa pergunta. Primeiro, existem várias dimensões. Por exemplo, a cultura. Em Portugal existe ainda muito a cultura do medo do fracasso.

Nos EUA há muitos empreendedores que falharam nove vezes, mas à décima têm sucesso. Em Portugal, se fores ter a um empresário e disseres que tiveste nove empresas e que todas falharam, mas que esta é que vai ter sucesso, ele não te vai ouvir [risos]. Nos EUA, o fracasso até é bem visto: significa que aprendeste, que tentaste. Portanto, existe este choque cultural. Nós im-



portamos muito esta cultura do empreendedorismo, mas temos de perceber que a importação não pode ser de forma linear, tem que depois ser inserida num contexto cultural.

Depois há a questão das regras e das leis. O Simplex ajudou muito. É possível criar uma empresa numa hora, mas há vários problemas. Primeiro, precisas de ter um contabilista – todos os meses tens de pagar, pelo menos, 100€. Depois, mesmo que seja só um sócio, um sócio-gerente, mas sou obrigado a receber salário e, portanto, és obrigado a pagar segurança social. Logo, com o salário mínimo és obrigado a pagar 120€ todos os meses. Portanto, esses 220€*12... digamos que 3000€ por ano. São menos 3000€ que podiam ser empregues em cartões de negócio, em ir a uma feira, e não podes porque o governo pensa que a empresa é aquela empresa tradicional, que tem necessariamente trabalhadores e que, portanto, tem de lhes pagar salário e segurança social. Portanto, não existe esse modelo que possa servir de incubadora, em que, por exemplo, nos primeiros 2 anos seria possível não pagar salário para livrar de encargos. Esse é um problema, [o empreendedorismo] exige investimento.

Agora, o empreendedorismo está na moda, o que tem vantagens e desvantagens. Por um lado, é bom porque as pessoas estão mais abertas ao empreendedorismo. Por outro lado, o facto de estar na moda atrai pessoas que, se calhar, não deviam ser empreendedoras, o que pode destruir um pouco a ideia do empreendedorismo.

Portanto, as pessoas que queiram entrar no empreendedorismo devem entrar nesse circuito de conferências de empreendedorismo, cuja existência já demonstra a existência de uma certa cultura do empreendedorismo em Portugal. Agora, não aconselho a irem à Web Summit e a gastarem 3000€, acho um desperdício. A Web Summit é a Liga dos Campeões, mas primeiro estás nos juniores de um clube de 3ª divisão. Tens de fazer todo o percurso até chegar lá. Mas, para chegares lá, tens muito caminho para percorrer. O Empreendedorismo, apesar de tudo, é uma carreira potencial para quem acaba licenciatura em Economia.

Criar uma empresa que ofereça serviços sofisticados como os da sua empresa requer aprendizagem profunda de conceitos complexos, que de forma alguma podem ser lecionados num plano de estudos de 3 anos. Desta forma, o quão importante considera ser o conhecimento obtido de forma “autodidata” e qual o papel da curiosidade?

Eu vou dar o meu exemplo. Eu tive uma cadeira de Economia da Programação. O que eu aprendi lá foi o básico de programar e, com isso, não conseguia fazer nada. A partir daí, foi a curiosidade: saquei um código online e tentei percebê-lo. Demorei duas semanas a tentar percebê-lo e depois fui fazendo mais. Aliás, o primeiro algoritmo que criei na Watson & Noble demorou-me 6 meses a fazê-lo, e foi apenas para chegar a um nível.

Isto que nós criamos não foi ensinado por ninguém, mas tínhamos bases. Isso é que é importante. Por isso é que vos digo, a licenciatura é diferente de pessoa para pessoa. A nota quer dizer muita coisa, mas o que se retira da licenciatura depende muito de pessoa para pessoa, depende da seriedade.

Na faculdade, hoje em dia, é fundamental saber “googlar”. Por exemplo, o Scholar, que é o Google com artigos, é uma excelente fonte. Mas é muito importante saber ler artigos, que não se leem do início ao fim. Mesmo os investigadores só leem um artigo do início ao fim se ele se referir especificamente à sua área de interesse. Basta ler o *abstract* para se localizar. Depois lê-se a introdução, vai-se ler a conclusão e só se estiver mesmo na nossa área de interesse é que o vamos ler do início ao fim. Nós não vos ensinamos isto na licenciatura. Porquê? Não sei. Isto faz parte da metodologia em Ciência: como ler artigos. É algo que, mesmo em doutoramento, não é ensinado de forma clara – vai-se falando com pessoas e a informação vai veiculando.

Outra coisa que também vos faz bem, e esta já começamos a fomentar, é a leitura em inglês. Já disponibilizamos alguns livros como biografia adicional, em que vos digo “de 17 para baixo, não vale a pena ler; de 17 para cima, aconselho”. Lá está, mesmo que não seja para obterem a nota, se quiserem criar os hábitos, é um bom início. Ler algo básico, para começar a perceber o jargão, criar os padrões, os hábitos, para que, depois, quando começarem a fazer mestrado (que tem uma carga horária bem mais reduzida), comecem a pensar em questões mais sérias. A tese de mestrado não vos exige criar conhecimento, mas exige perceber a fundo a área para a qual vocês querem, provavelmente, contribuir. Trata-se de ler, mas também pensar. Quem está apenas a reagir, “temos teste, vamos estudar; temos teste, vamos estudar”, não vai ter tempo para assentar, e não vai ter tempo para a pergunta de seleção, porque exige “se eu vos mudar isto, o que acontece”, e só consegue responder a isso quem pensa.

Qual o maior conselho que poderia deixar a alguém que queira enveredar pela jornada empreendedora?

Vai parecer um clichê, mas persistência. Muita persistência mesmo. E desconforto, muito desconforto. Eu, por exemplo, devorava os livros, raramente saía e, para mim (pode parecer um bocadinho estranho, já que dou aulas), falar com pessoas frente a frente, pela primeira vez, foi muito difícil. Falar com pessoas pode correr mal, mas tem de acontecer. Vocês têm de se expor, falar, conversar. Outra coisa que também recomendo é entrar no circuito. Pode parecer inútil, mas há algumas mensagens que vão entrando no subconsciente. A ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários) organiza, todos os meses, uma *business drink* aqui no Porto. Basicamente, é um encontro. Vocês até podem nem ter negócios – chegam lá, vão falando com as pessoas e vão ouvindo o que elas têm a dizer sobre as suas expe-

riências. Imediatamente, até podem nem retirar grande valor, mas, quando começarem a ter uma ideia, o caminho começa a ficar mais claro.

Portanto, são esses os meus conselhos: persistência, desconforto e ir a esses encontros.

Qual é a importância da previsão econômica com base em instrumentos econométricos? Acha que no futuro vamos ter métodos matemáticos altamente avançados que nos permitirão fazer previsões econômicas fiáveis, apesar da instabilidade dos mercados e da incerteza subjacente à ação humana?

Excelente pergunta. Não há uma resposta certa, mas duas visões – uma pessimista e uma otimista. Como sabem, eu sou um otimista. Muitos dos economistas simplesmente não acreditam na previsão. É altamente incerto, portanto não acreditam. Eu acredito, mas conheço as suas limitações. Qual é o problema da previsão em Economia? Vamos imaginar a Amazon, que tem um conjunto de dados com bilhões de observações e conseguem fazer previsões quase perfeitas. Porque têm acesso a milhões de dados. Nós não. As melhores séries econômicas começam em 1950, mas a maior parte das séries começam em 1995 ou em 2000. Isso apenas nos permite trabalhar com 15 a 20 anos de dados, o que não dá uma grande profundidade para os métodos econométricos reconhecerem padrões. Portanto, atualmente (e eu acredito que ainda durante os próximos 20 anos) a capacidade de previsão depende da arte do artesão, o econometrista. Eu não quero que seja assim. Agora, com maior capacidade computacional, consegue-se construir novos modelos, mas tudo ainda é muito fresco. Portanto, há aqui um grande potencial da ciência para a previsão. Acredito que, com mais dados, se conseguem previsões de maior qualidade, porque o modelo vai ter capacidade para analisar melhor os padrões. Porque é que eu sou otimista? Voltamos à questão da racionalidade. Eu acredito que 90% das decisões são racionais. Assim, se eu souber a informação que tu usas para tomar a tua decisão, consigo prever 90% das tuas decisões. A questão é: que informação é que tu usas na tua decisão? E é aqui que o mundo dos dados está a avançar. É tentar encontrar informações tuas, pessoais, para entrar na tua cabeça e perceber a tua decisão. É por isso que há todo este problema em torno da proteção de dados.

O que é esperado no doutoramento? Eu achava, ingenuamente, que ia aprender mais sobre Economia

O falhanço em prever a crise económica de 2007-2008 aumentou a desconfiança generalizada em relação à competência dos economistas. Como pode esta desconfiança ser combatida?

Essa é a minha área de investigação – crises económicas. Dizer que a crise não foi prevista, de um ponto de vista geral, é falso. O filme *A Queda de Wall Street (The Big Short)* mostra que houve gente que previu a crise. Contudo, a maior parte dos economistas não previu a crise. Porquê? Porque os modelos (e essa é a grande crítica aos economistas) não incluíam os mercados financeiros (agora já, mas eu discordo da forma como eles os incluem), porque não se consegue replicar as flutuações do mercado financeiro. Porquê? Regressamos à questão da racionalidade – se todos os agentes forem racionais e dispuserem da mesma informação, sabe-se automaticamente o preço de uma dada ação, mas assim não se consegue replicar flutuações no preço da ação. Portanto, não se consegue introduzir o mercado financeiro no modelo. E, assim, não se consegue prever a crise financeira, porque veio do mercado financeiro. Logo após o início da crise, em 2009 ou 2010, começam a aparecer os primeiros *papers* que introduzem as fricções financeiras em modelos macroeconómicas. Não acho que seja suficiente, mas, lá está, se vão acontecendo coisas, as pessoas vão investigando e aquela área vai aumentando. Se estamos em condições de prever a próxima crise? Tenho dúvidas. Mais uma vez,



voltamos à questão das políticas não convencionais. Eu não sei quais são as consequências destas políticas. Ninguém sabe. Portanto, ninguém sabe se a próxima crise poderá ser causada por este pacote de medidas não convencionais. Portanto, conseguimos prever uma crise igual à de 2007? Sim, conseguimos! Mas, provavelmente, ela não será igual à de 2007.

Quais são para si os principais desafios que a ciência económica enfrenta?

Neste momento, em termos de política monetária, o maior desafio é a questão da normalização. O que é o novo normal? Esta foi uma política completamente extraordinária, com dimensões de moeda a serem introduzidas de forma colossal, nunca vista. Outra coisa que também se vê é que, apesar de a moeda ter sido introduzida, a inflação não subiu absolutamente nada. Portanto, não sabemos bem o que fazer com isto. Podemos olhar para o Japão, que também enfrenta uma armadilha de liquidez há muitos anos, com ameaças de deflação, e tentar aprender com eles. Mas eles também não têm uma solução – neste momento, eles continuam com uma armadilha de liquidez e com uma dívida pública gigantesca.

O segundo desafio não é bem económico, mas mais bancário: qual será o novo modelo de negócio dos bancos? Isso é algo que ainda não tem sido muito falado, e que ainda não se sabe muito bem, porque os bancos nunca tiveram taxas de juro tão baixas. O que eles têm feito é aumentar comissões. Também não se sabe bem as consequências de gigantes como a Google e o Facebook quererem entrar nesse negócio. O que nos leva, também, às *cryptocurrencies*. Não se sabe bem qual será o papel disto na economia.

Há outra tendência que também está relacionada com isto, que é o capital por trabalhador das empresas, nos últimos anos, ter diminuído de forma significativa. Aliás, em Portugal, o investimento líquido é negativo desde 2012, ou seja, as nossas empresas estão a ficar descapitalizadas. Não sei porquê, nem que consequências terá.

Como vê o seu futuro profissional? Planeia voltar para o meio académico?

Eu não quero sair do meio académico. Dá-me muito prazer dar aulas. Portanto, vou querer, de alguma forma, dar aulas. Neste momento, quero terminar o doutoramento.

Eu tenho muitos projetos. A empresa é um deles, mas tenho também alguns projetos no futebol – aplicar a estatística ao futebol também me parece ser promissor. E vamos ver, eu gosto de manter as minhas opções em aberto.

Eu sei que pode parecer estranho, mas esta é a melhor altura para vocês arriscarem, sentirem-se desconfortáveis. Temos de estar desconfortáveis para melhorar. A partir do momento em que tiverem responsabi-

lidades, vão deixar de arriscar! Não fará sentido arriscar! Aliás, quando se arrisca aí, pode correr mesmo muito mal. Neste momento das vossas vidas, não têm quase risco nenhum. O que é que vos acontece, estar um ano parados? Mas não estiveram parados, estiveram a procurar novos projetos, a perceber coisas, a errar, a aprender...; a evoluir. Eu ainda estou nesta fase, de investimento. Por mais estranho que pareça, eu, a chegar aos 30 anos, ainda estou em investimento. A maioria de vocês tem 20-21. Portanto, mais nove anos de investimento! Eu sei que parece assustador, mas cada vez mais é assim. A palavra-chave é adaptabilidade. Portanto, arrisquem! E eu vou continuar a arriscar, até ao ponto em que comece a perceber que talvez já chegue.

Cada pessoa pode dar o seu contributo pela sua maneira única de ver as coisas

Por fim, que conselho deixa aos alunos que irão ingressar na FEP?

Gostava de pegar numa frase que já disse – a licenciatura é diferente de pessoa para pessoa. Portanto, se vocês quiserem entrar naquela que é, sem dúvida, a melhor faculdade de Economia do país em termos de licenciatura e ter oportunidade de ter acesso a estes conhecimentos, não desperdicem. Simplesmente, não desperdicem. Retirem o máximo do que os professores dizem, mas não só: tenham curiosidade. Perguntar ao professor é algo que vocês deviam fazer cada vez mais. Eu acho que uma das grandes vantagens que eu tive enquanto professor é que vocês podiam fazer-me qualquer pergunta. Mas vocês podem fazer qualquer pergunta a qualquer professor. A pior coisa que vocês podem ouvir é “não respondo” ou “isso é estúpido”. Qual é o problema disso? Sejam curiosos! E, a partir daí, vocês retiram o que querem retirar da licenciatura: uns podem só querer o diploma, outros podem querer aprender mais.

Também se fala muito no valor das associações e das outras atividades. Eu acho que tem de haver equilíbrio. Equilíbrio é o quê? Não é só focar numa coisa, mas também não é focar em três ou em quatro: dediquem-se ao curso e a uma atividade. Porque, se vocês começam a meter-se em três ou quatro, o curso deixa de ser uma prioridade e, aí, vocês não retiram absolutamente nada. O ideal é encontrar um equilíbrio, de forma a complementar o vosso curso, o que vocês aprendem, a outro tipo de atividades. Mais uma vez, é pegar no abstrato e tentar aplicar a uma coisa na realidade. Esta é a vantagem destas associações. Portanto, não focar demasiado no curso, nem nas organizações. Uma atividade chega.

Entrevista a Afonso Vieira, cofundador da Betmarkets

De apostas entre amigos a um negócio promissor

A Betmarkets está a desenvolver uma plataforma digital que permite a qualquer pessoa investir em apostas desportivas através da replicação automática de apostadores profissionais. Esta *startup*, criada por Afonso Vieira, um dos fundadores do Fepiano, venceu o prémio de *Most Favourited Startup* no Web Summit 2018, e já conta com mais de 6000 utilizadores ativos.





Entrevista

por Clara Madeira, Duarte Brito e Gonçalo Pé D'Arca

com o apoio de João Tavares

Onde começou a história da Betmarkets?

É uma pergunta difícil. O meu gosto pelo desporto, por probabilidades e por investimentos é já bastante antigo. Ainda assim, foi na FEP que, em conjunto com o Alexandre, “criamos” o FID, Fundo de Investimento Desportivo. Tinha um nome giro, parece profissional, mas não passava dum fundo informal em que os nossos amigos podiam comprar UP – unidades de participação – e tomar conhecimento da sua valorização diária através dum grupo no Facebook. Estamos a falar de meados de 2014. O FID esteve ativo durante cerca de 2 anos, mas cedo apercebemo-nos que o mercado das apostas desportivas é mais complexo do que parece, com muitas semelhanças face aos mercados financeiros, e que, para sermos bem-sucedidos, teríamos de encontrar *traders* – ou apostadores profissionais – que se dedicassem, em exclusivo, à procura de apostas de valor (apostas onde há uma falha de mercado, isto é, onde os ganhos sobrevalorizam a probabilidade dum acontecimento). Olhando para trás, penso que podemos dizer que criámos uma espécie de fundo de investimento *marketplace*, onde apenas necessitávamos de captar investimento e aplicá-lo onde os apostadores profissionais sugerissem. Para rematar, diria que foi a experiência a gerir o FID que me deu a validação necessária e os *pain points* para criar a Betmarkets, daí tudo ter começado na FEP.

Como é que se deu a transição do FID para a Betmarkets?

Nós começámos o FID pela vontade de fazer algo diferente. Os resultados foram bastante encorajadores e validaram as nossas presunções de que o mercado das apostas desportivas tem os ingredientes necessários para ser um mercado de investimento: é líquido, tem diversidade, e algumas ineficiências. O momento zero da Betmarkets terá sido algures em 2016, altura em que tinha de decidir o tema da minha tese de mestrado na Nova SBE, que teria de estar relacionada com empreendedorismo. A escolha foi óbvia assim que falei da minha experiência com o FID ao meu futuro mentor da tese, o Miguel Muñoz Duarte. Em 25 páginas, utilizei a *framework Business Model Canvas* para pensar, considerar e desenhar aquele que seria o modelo de negócio dum plataforma que fizesse, de forma automática, aquilo que fazíamos no FID: uma plataforma onde o utilizador final pudesse ver os perfis dos apostadores profissionais, selecionar quais queria “seguir” e ter as apostas colocadas assim que estes as sugerissem.

Esta empresa é bastante recente, não tendo sequer completado os 2 anos de vida. Quais são os desafios que desenvolver uma plataforma online traz? Quais as vantagens e desvantagens?

Estamos a falar dum plataforma intensiva a nível tecnológico – não é algo que alguém consiga desenvolver em Wordpress ou noutras plataformas que facilitam o desenvolvimento de *websites* e *apps*. O passo óbvio, que prossegui, foi falar com amigos que percebessem de programação e “vender-lhes o meu peixe” para que se juntassem à equipa, a custo zero. Algures no final de 2016, convenci um antigo colega do 12.º ano a começar a desenvolver a plataforma; pouco avançou num mês e a vontade de continuar no projeto desvaneceu. Pensei que a minha aventura no empreendedorismo teria ficado por aí, até que, em janeiro de 2017, semanas após defender a tese, convenci outro amigo, que já trabalhava como programador; passadas duas semanas, disse-me que não conseguia conjugar a sua situação profissional com o nosso projeto. Para mim, o negócio que projetei na tese de mestrado morreu aí. O meu percurso académico terminara, não tinha dinheiro para contratar um programador, pelo que optei por começar a trabalhar na empresa da minha família. Num daqueles dias em que acordamos e pensamos “que se lixe, tenho de tentar”, em meados de junho de 2017, registei-me em várias plataformas de cofundadores e enviei dezenas de mensagens a quem ti-

nha perfis tecnológicos. Acabei por receber uma resposta, dum *freelancer* lisboeta que tinha acabado de criar a sua própria empresa de desenvolvimento de plataformas digitais. Depois de discutirmos todas as necessidades de desenvolvimento, assinámos um contrato para desenvolver uma primeira versão da plataforma em 6 meses.

A Betmarkets tem apoio de entidades investidoras, nomeadamente a Shilling Capital Partners e o programa Zero Gravity Acceleration (criado pela Nova SBE). Como surgiram estas parcerias e qual o output de cada uma para a empresa?

Com os primeiros passos a serem dados a nível de desenvolvimento do produto, foi necessário começar a estudar os trâmites legais desta ideia. Estamos a falar dum produto que, não se enquadrando nos moldes habituais dum *website* de apostas desportivas, tem uma ligação óbvia com as mesmas, ao mesmo tempo que pode estar relacionado com os regulamentos financeiros. O David, um dos meus melhores amigos, que estava a terminar o curso de Direito, deu-me uma boa ajuda numa primeira fase de contactos com instituições reguladoras e advogados locais. Considerámos, desde logo, que seria praticamente impossível estabelecer este produto em Portugal. Desenhando uma *roadmap* legal onde os custos excediam, em grande escala, aquilo que podia pagar, tive de começar a minha primeira procura por capital externo.

De todas as pessoas que conhecia, creio que a única que realmente tinha alguma experiência nesta matéria seria o meu mentor da tese de mestrado. Falei com o Miguel e tive sorte: a Nova SBE estava a criar o seu próprio programa de aceleração – *Zero Gravity Acceleration* –, sob a alçada do próprio Miguel, que iria investir 40.000€ em 10 *startups*. Fiz a candidatura em outubro de 2017 e, no início de janeiro de 2018, chegou-nos a boa notícia de que tínhamos sido selecionados e iríamos receber os 40.000€. Esse foi um daqueles dias em que nos deitamos à noite e parece que estamos a deitar-nos nas nuvens. No entanto, no dia seguinte, o *freelancer*, que deveria entregar a primeira versão da plataforma dentro de um par de semanas, disse-me que não o iria fazer, e que ia parar de trabalhar no seu desenvolvimento. Tão rápido se vai às nuvens como se cai num buraco. Com os 40.000€ assegurados, assim que o *freelancer* me comunicou a sua decisão, não tinha outra alternativa senão considerar a contratação dum primeiro programador a tempo inteiro. Através do LinkedIn, enviei dezenas de mensagens a pessoas que me pareciam adequadas, e obtive duas respostas. Não me recordo ao certo, mas o João, a primeira contratação da Betmarkets, que ainda hoje trabalha conosco, foi contratado num ou dois dias.

Em março, lançámos uma primeira versão beta da plataforma e, em maio, contratámos um segundo programador, o Tadeu, que ainda hoje trabalha conosco. Com a plataforma desenvolvida, tínhamos de resolver as questões legais para começar a aceitar depósitos dos clientes e, novamente, fomos bafejados pela sorte: o Manuel Sena, cofundador da Weeel, meu mentor através do programa de aceleração, revelou-se um grande amigo, sem me conhecer previamente, e ajudou-nos, em dois momentos, sem esperar qualquer contrapartida. Em primeiro lugar, introduziu-nos a um dos melhores escritórios de advocacia em Portugal, que nos ajudou a definir uma *roadmap* mais clara sobre os aspetos que teríamos de resolver para “legalizar” o nosso negócio. Quando nos apercebemos de que necessitaríamos de mais fundos para fazer face a estes custos, teve um papel muito relevante na ronda de financiamento de 150.000€ que fizemos com a Shilling Capital Partners, em agosto de 2018. A Shilling investiu em *startups* como a Uniplaces, a Unbabel e a Zaask e, hoje, coloca-nos em contacto com praticamente quem nós quisermos e/ou precisarmos. Estamos, agora, um ano depois, a entrar em processo de licenciamento, enquanto implementamos uma forma provisória para começar a operar enquanto não temos a nossa própria licença.

Como foram os últimos 12 meses, fora questões legais?

Embora os sucessivos atrasos nos estejam a fazer “perder tempo”, temos sorte de poder ter no ar uma versão da plataforma praticamente igual à versão final da

mesma, em que a única diferença reside na utilização de dinheiro virtual, ao invés de depósitos reais. Tendo isto em conta, estamos a trabalhar exatamente como se a parte legal não estivesse em falta: testamos táticas e estratégias de aquisição da forma menos custosa e mais rápida possível, e iteramos a plataforma com base no *feedback* que recolhemos dos utilizadores que já usam a plataforma. Para além de o nosso produto ser bastante simples, também podemos basear-nos em plataformas semelhantes como a eToro para fazer *benchmark*, mas, curiosamente, ao longo destes últimos 12 meses, o grosso do nosso trabalho, e o que mais valor tem trazido, passa pela simplificação da ideia inicial. Não considero que tenhamos colocado a “carroça à frente dos bois” quando começámos a desenvolver a ideia, mas, pelo que nos apercebemos ao estudar o utilizador, quanto menos funcionalidades a plataforma tiver e mais clara for, melhor é o resultado final para todos. Em termos de conferências e prémios, exibimos no Web Summit em 2018, onde fomos uma das três *startups* que mais encontros teve com investidores durante o último dia da conferência, para além de termos sido finalistas no evento *Startup Avalanche*, da Techsylvania, em Cluj, na Roménia, e no *Startup Launchpad*, da iGB Live, em Amsterdão, na Holanda. De 17 a 19 de setembro, estivemos na conferência *Betting on Sports*, em Londres, e no início de novembro voltaremos ao Web Summit, desta vez como *startup* de categoria Beta. Relativamente à equipa, de 3 elementos passámos para 5, com as contratações do André, que é, agora, meu cofundador, e da Gaya, que integra a equipa para se dedicar à experiência de utilizador.

Como foi a tua experiência no programa de aceleração?

Recomendo vivamente a qualquer empreendedor passar por um programa de aceleração. Tanto a minha licenciatura como o meu mestrado foram feitos na área de gestão, sabendo que queria estar ligado ao mundo empresarial, mas a aprendizagem em nada se comparou com os seis meses em que estive no programa de aceleração. Estamos a falar de seis meses onde, todas as semanas, conhecia dezenas de pessoas que já tinham passado por diversas experiências similares àquelas que eu enfrentava ou estava prestes a enfrentar, onde partilhei escritório, todos os dias, com outras equipas fundadoras, cada uma com a sua experiência e ambição, e onde tive acesso a uma rede de mentores que se afirmou de grande relevância. Se há algo que aprendi no programa de aceleração, é que o nosso sucesso depende das pessoas que conhecemos e que estão disponíveis para nos ajudar.

Que conselho darias a alguém que esteja a criar a sua startup?

Ler e falar. Por outras palavras, aprender. Não é à toa que temos, na Betmarkets, uma miniestante com alguns livros. Estar familiarizado com o conceito *Lean* também é fundamental: estar preparado para ser ágil, fazer microexperiências e iterar com frequência é necessário para qualquer projeto. Fazer coisas que não escalam, resolver problemas relevantes, executar pequeno enquanto se pensa grande, aprender com quem já passou por experiências semelhantes são alguns conselhos que daria a qualquer aspirante a *startup founder*. Mais importante ainda, ro-dear-se de pessoas capazes e em quem confie a 100%.

E ao estudar Fepiano?

Embora ainda tenha 25 anos, parece que a minha passagem pela FEP foi noutra vida. Fiz parte da AEFEP, criei o jornal Fepiano e joguei nas seleções de futebol da FEP e de ténis da UP, enquanto treinava e jogava no circuito internacional de ténis. O meu conselho irá sempre nesse sentido: aproveitem para fazer muitas coisas, diferentes. Principalmente, coisas, que gostem. E não atirem a toalha ao chão à primeira, nem à segunda: se não tivesse sido rejeitado para a FJC ou para o FICT, provavelmente não teria criado o jornal Fepiano, pertencido à AEFEP e jogado ténis. Se uma das potenciais experiências interessantes passar por um estágio numa *startup*, estamos a recrutar duas pessoas (tempo parcial, posição remunerada, sem experiência necessária) para se focarem em métricas de crescimento na Betmarkets – podem contactar-me através do email afonso@betmarkets.io.

Votar ou não votar? Eis a questão



Beatriz Moutinho

A abstenção é um dos grandes temas que tem vindo a marcar a atualidade política do nosso país. Campanhas a apelar ao voto multiplicam-se e, quer nos noticiários quer nas redes sociais, a sensibilização à afluência às urnas é cada vez maior. Contudo, nas últimas eleições europeias, o valor da abstenção chegou ao seu máximo histórico – 66,2% –, e tornando claro que este problema está longe de ser solucionado.

Parece quase certo afirmar qual será a maioria absoluta – a abstenção

Numa altura em que se fala tanto de sondagens, parece quase certo afirmar qual será a maioria absoluta – a abstenção. É muito importante refletirmos sobre esta última frase. O facto de a abstenção ser a maioria leva-nos por uma linha simples de raciocínio lógico a concluir que o Governo eleito apenas terá sido escolhido por uma minoria da população, pela minoria que efetivamente foi votar e votou nesse tal partido. Sendo que o principal objetivo da democracia é eleger uma assembleia representativa da população, rapidamente percebemos que valores de abstenção tão altos como os que se têm vindo a registar no nosso país põem em causa toda essa democracia. Assim, torna-se essencial

aprofundar esta questão e chegar não só às consequências da abstenção, que já são do conhecimento comum, mas também às causas e aos motivos que a ela conduzem.

Em primeiro lugar, é importante analisar os valores de abstenção do passado. Nas primeiras eleições para a Assembleia da República, após a saída do regime de ditadura, em 1975, 91,5% dos portugueses exerceram o seu direito a votar. Contudo, logo no ano seguinte, os valores de abstenção subiram para quase o dobro, 16,7%. E, a partir desse ano, verificou-se um crescimento quase constante na taxa, que culminou com as últimas eleições legislativas (em 2015), a registarem o pior valor de participação eleitoral desde o início da democracia em Portugal – 44,1% de abstenção, quase metade. Será que, de repente, os portugueses deixaram de se interessar por política? Ou será que nosso sistema político os desiluiu? Será que os portugueses tomaram o seu direito ao voto como garantido? Ou haverá outros motivos por trás deste descontentamento generalizado?

A verdade é que muitos portugueses não acreditam no nosso sistema político atual. Segundo um estudo da Aximage, o índice de popularidade dos líderes políticos portugueses é bastante baixo: numa escala de 0 a 20, são poucos os líderes políticos portugueses que conseguem uma nota acima de 10. Outro assunto sensível é a corrupção: Portugal ocupa uma posição razoável no índice mundial da Transparency International – 30.º lugar, num total de 180 países, com uma pontuação próxima à da média europeia –; o entanto, é o país europeu que menos cumpre as recomendações contra a corrupção dadas pelo Conselho da Europa – em 2018, 73% dessas recomendações nunca chegaram a ser



aplicadas. Esta falta de empenho em resolver este problema muito real torna complicado convencer os portugueses de que estão a votar num sistema político justo e sério, e de que o seu voto, daqui a 4 anos, terá realmente feito qualquer tipo de diferença.

Desta forma, podemos concluir que, embora os valores de abstenção sejam altíssimos, provém de um descrédito generalizado e são apenas uma representação de um problema bastante maior. Os portugueses acreditam cada vez menos na política nacional e na competência dos políticos. Votar é indubitavelmente não só um direito, mas também um dever cívico, mas deverão os portugueses ir votar num sistema em que não confiam? Deverão eles abdicar do seu descanso semanal para votar em políticos cuja utilidade é para eles dúvida? Votar ou não votar? Eis a questão.

Empreendedorismo por necessidade



Opinião

de Francisca Duque

O desemprego e a abundância de produtos como impulsionadores da criação de novos negócios.

Caminhamos hoje por mais uma das transições que transformam a sociedade ao longo dos tempos. Novas concepções surgem, novas práticas, ocupações, tudo mudou em tão pouco tempo. Fala-se em Sociedade Robô, em Era Digital, Era do Computador; a sociedade passou a ser denominada, não por aquilo que é ou pelos seus feitos, mas a partir dos instrumentos que passou a utilizar para evoluir. Estes mecanismos de disseminação de informação e de ação fugaz, que decorrem das evoluções tecnológicas, permitiram que houvesse um aumento significativo a nível da criação avulsa de variados produtos, bens e serviços, o que não se torna algo necessariamente positivo.

Numa sociedade consumista, onde as necessidades são satisfeitas no imediato e onde a panóplia de opções é alargada e homogênea, é extremamente difícil, num ponto de vista do vendedor, competir e obter uma vantagem absoluta. É precisamente neste contexto que falamos na necessidade de ser empreendedor. O empreendedor não é apenas o agente que idealiza, ou, ainda numa fase mais avançada, que implementa e/ou dinamiza a sua criação, mas sim o indivíduo que, para além de criatividade, precisa de aceitar riscos, confiar na própria capaci-

dade de tomar decisões, que conhece o mercado de forma a perceber a melhor oportunidade para agir de um ponto de vista estratégico, tem iniciativa e fundamentalmente está atento às preocupações, problemas e necessidades dos que o rodeiam. Só desta forma consegue aliar à inovação algo que lhe dê uma vantagem comparativa no mercado de concorrência.

Um exemplo ilustrativo deste conceito é Jeffrey Bezos. Caso não tivesse arriscado, ao mudar, aos 30 anos, da empresa onde trabalhava em Wall Street para criar o seu próprio negócio, não seria a inspiração que hoje é para milhares. Contudo, todos os seus passos foram meticulosamente pensados. Ao aperceber-se da evolução/revolução emergente da internet, aproveitou a oportunidade, procurou estrategicamente o local para a fixação da empresa, de modo a que este fosse livre de impostos estatais, e ouviu os problemas da sociedade, tornando-se assim no CEO da maior empresa online de vendas do mundo – a Amazon.

Por outro lado, se, no ponto de vista do criador/empregador, o empreendedorismo é um tema nevrálgico, resultante da abundância concorrencial, do lado do trabalhador, este cenário torna-se mais urgente e preocupante. Num contexto pós-crise, onde as tecnologias desenvolvem a educação e a tornam cada vez mais acessível, e onde a economia atual apresenta taxas de desemprego flutuantes que chegam a cerca de 7%, a questão do “ser empreendedor por necessidade” torna-se uma característica primária de qualquer jovem português. Vivemos num país cada vez mais qualificado, o que torna a decisão de escolher um trabalhador para um perfil de uma empresa/projeto cada vez mais difícil. É fundamental que estes jovens não tenham receio e que



apostem em tornar-se empreendedores de sucesso. Como se depreende do texto, o empreendedor é, por definição, propenso ao risco e, por conseguinte, está permanentemente exposto às perdas. Logicamente, os tempos são de prudência e os jovens devem ser alertados para os desafios do empreendedorismo e para as consequências dos fracassos. Por outro lado, a sociedade deve perspetivar os jovens e os eventuais fracassos como experiências rumo ao aprimoramento do indivíduo como empreendedor, de forma a permitir um recomeço sem estigmas e preconceitos, dado que há inúmeras histórias de fracasso com um futuro de sucesso.

Variações



Opinião
de Rosa Margarida Costa

Variações, um filme de João Maia, narra a história de um barbeiro que apenas queria concretizar um sonho: ser cantor, numa época em que havia ainda pouco rock em Portugal. A película, que conta com um elenco de excelência, chega aos cinemas portugueses 35 anos após a sua "morte".

A ideia de fazer um filme sobre a vida de um dos maiores ícones da música portuguesa há muito que pairava na cabeça do realizador e argumentista. O filme, que esteve para entrar em produção no final de 2008, acabou por só ser produzido no verão passado, devido a vários entraves burocráticos e problemas de financiamento, permitindo, arrisco-me mesmo a dizer, uma maturação essencial para a própria construção das personagens.

O enredo do filme centra-se sobretudo entre 1977 e 1981, em valências por vezes pouco conhecidas pelo público. O argumentista acostuma-nos a várias analepses e prolepses, percorrendo ainda a infância de António, sempre acompanhada pela voz de Amália Rodrigues. A perseguição do sonho, a homossexualidade, a integração na noite lisboeta e a SIDA são temas explorados em profundidade, mas, ao mesmo

tempo, com uma certa delicadeza, o que acaba por não desenvolver aquele cliché romântico a que tantas vezes o cinema nos habitua. A ideia pouco estruturada de que *Variações* era "desnorteado" é completamente desmistificada no filme, mostrando-nos um homem regrado, que, por exemplo, não fumava nem bebia.

Sérgio Praia, que interpreta António *Variações*, tem mais em comum com a personagem do que a mera aparência física, ainda que bastante caracterizada: são ambos apaixonados pelo fado e por Amália e saíram das suas aldeias do norte de Portugal em busca de um sonho, o primeiro ser ator e o segundo ser cantor. É o próprio ator que interpreta as canções no filme, conferindo-lhes um toque especial. Honra claramente a memória do cantor, não se limitando a fazer uma mera imitação, mas a transparecer a sua simplicidade dentro da excentricidade característica de *Variações*.

O filme é rodado em vários espaços lisboetas, como a discoteca Trumps, onde apresentou ao público, pela primeira vez, a "Canção do Engate"; o prédio onde morou e ainda o restaurante Bota Alta, onde reencontrou os amigos após o seu regresso de Amsterdão. Todos estes lugares conferem uma maior autenticidade ao projeto, uma vez que foram adaptados ao registo da época. A aldeia de Fiscal, Amares, onde o barbeiro minhoto cresceu, é também palco de algumas cenas emocionantes. A caracterização esplêndida do protagonista, bem como de todos os personagens e figurinos, dotados de um guarda-roupa de cores variadas e padrões extravagantes, permite-nos uma completa imersão no quotidiano das décadas de 70 e 80.

Esta obra, inspirada na história verídica de Antó-



nio Ribeiro, ainda que diluída na ficção, levou mais de 12 000 pessoas à sua estreia, um número superior ao que qualquer outro filme de produção portuguesa estreado este ano tinha atingido. Disponível em Dolby Atmos, proporciona ao espectador uma grande imersividade sonora. De tão poderosa que se tornou esta homenagem, foi prometida ao público uma tournée pelo país durante os próximos tempos, tendo as músicas reinterpretadas chegadas, inclusivamente, à edição deste ano do NOS Alive.

Nota: esta citação do ator Sérgio Praia surge no seguimento de um debate intimista após a visualização do filme no Cinema Trindade, dia 25 de agosto, onde também esteve presente o realizador e argumentista João Maia.

O nono filme de Tarantino



Opinião
de João Paulo Mota

Já é sabido que, em todos os filmes de Tarantino, o tema cinema premeia a sua narrativa. No entanto, em "Era uma vez em Hollywood", essa obsessão é uma premissa. Já desde o primeiro segundo de exibição, o filme escancara o amor do diretor pelo cinema. Esta obra de metalinguagem está longe de ser o filme mais redondo de Tarantino, mas chega a ser bonito ver um cineasta a colocar na tela todas as referências que admira, sem se preocupar com um caminho linear, tanto no enredo quanto na imagem. Fica claro que as diferentes nuances de fotografias, qualidade de imagem, trilhas e maneiras de contar uma história que foram usadas por Tarantino seguiram somente uma regra: aquilo que ele sempre amou em ver na tela do cinema.

"Era uma vez em Hollywood" desenrola-se no final dos anos 60. Ironicamente, momento em que

Chega a ser bonito ver um cineasta a colocar na tela todas as referências que admira

Hollywood passava uma crise. As pessoas não queriam ver no cinema o Western Americano da época de ouro hollywoodiana. Além disso, a TV estava a ganhar força com as suas séries. É nesse contexto que Tarantino conta a história do seu anti-herói e seu duplo. Rick Dalton (Leonardo DiCaprio) é um ator que fez a sua carreira na época dourada de Hollywood,

representando sempre o macho alfa do Western americano, e que, face às mudanças do mercado, vê sua carreira em plena derrocada. Dalton, junto do seu fiel duplo Cliff Both (Brad Pitt), protagonizam diálogos "à la Tarantino" sobre esse mundo em plena mudança. DiCaprio interpreta de forma hábil a sua personagem, conferindo-lhe uma certa dicotomia entre o seu lado hilariante e o triste desespero de um ator acostumado ao sucesso e que, agora, o perdeu. Brad Pitt empresta todo o seu charme e carisma ao seu papel, que mais parece um espectador calmo e silencioso de tudo o que se está a passar no mundo. A sua personagem deixa a mensagem clara de que todos nós somos um pouco descartáveis.

Algo que é importante saber: Tarantino mescla a sua história com um dos acontecimentos mais arrepiantes da época. Quem não conhece Sharon Tate e a família Manson provavelmente não irá perceber a mensagem real do filme, mas calma: a história é famosa e 30 minutos na Wikipédia são mais que suficientes.

Sharon Tate foi brutalmente assassinada enquanto grávida de nove meses na sua mansão em Bel Air. Casada com Roman Polanski, o casal representava a nova cara do cinema hollywoodiano, que estava em busca de uma nova linguagem. Sharon era a representação de liberdade dos anos 60. Tarantino acerta e faz uma homenagem a essa mulher tão cativante da época. Margot Robbie interpreta com maestria uma Sharon doce, suave, com olhares eletrizantes.

Não é por acaso que Tarantino junta num mesmo filme essas duas histórias. Ambas representam o fim de uma época. A derrocada da personagem de DiCaprio representa o fim da época onde tudo era brilho e glamour no cinema. A morte de Sharon Tate representa o fim da inocente mensagem de paz e amor da cultura "hippie". Tarantino, no seu nono filme, o penúltimo, segundo ele, demonstra uma saudade, uma



saudade daquilo que ele não passou, mas de que ouviu falar, visto que em 1969 tinha apenas 6 anos. O filme não deixa de ser "tarantinesco", mas apresenta uma certa melancolia. Talvez a melancolia de um grande cineasta que tanto deu que falar com "Pulp Fiction" e "Kill Bill" e que, agora, sente que seu tempo está a passar. Viva Tarantino sempre!

Agenda cultural

outubro e novembro de 2019



Clara Madeira e Rosa Margarida Costa

TEATRO/DANÇA

Onde o horizonte se move
Gustavo Ciriaco

05 out (sábado), 16:30h
 Auditório J. Freguesia Campanhã

Entrada livre

Um espetáculo que procura responder “à complexa fase de intensa reflexão, reescrita e reconfiguração global” das populações e dos espaços urbanos, utilizando textos, canções, movimento e ainda efeitos visuais.

EXPOSIÇÃO

Estar vivo é o contrário de estar morto

05 out - 17 nov (terça a sábado, 10:00h - 18:00h, domingos das 14:00h às 18:00h)
 Galeria Municipal do Porto

Entrada livre

Um conjunto de obras que, através de práticas artísticas performativas, pictóricas e fílmicas, nos faz questionar sobre o corpo enquanto agente de destruição e salvação do ecossistema terrestre e a condição vulnerável e precária do ser humano.

LITERATURA

Quintas de leitura: A pura inscrição de amor

10 out (quinta), 22:00h
 Auditório do Campo Alegre

9€

Nas vozes de Manuela Melo, Maria do Céu Ribeiro e João Paulo Costa, percorreremos o livro “A Pura Inscrição do Amor”, de Nuno Júdice. O amor cantado por um grande poeta português.

MÚSICA

The Black Mamba

11 out (sexta), 21:30h
 Coliseu do Porto Ageas

15€ - 25€



O regresso às grandes salas serve de mote de apresentação do mais recente disco de originais: “The Mamba King”. O amor e a consciência social são tópicos bem patententes neste disco, que, ao longo de nove temas, nos leva numa viagem preenchida por um diverso misto de sensações.

MÚSICA

Lagum

16 out (quarta), 22:00h
 Casa da Música – Sala 2

15€



Provenientes de Belo Horizonte, os Lagum são um dos maiores sucessos da música brasileira atual, com milhões de seguidores e ouvintes espalhados por todo o mundo. Atuam pela primeira vez em Portugal, com concertos agendados para as cidades do Porto e Lisboa.

CONFERÊNCIA

Modos de ocupar: A arte é igual à política

23 out (quarta), 19:00h
 Rivoli – Pequeno Auditório

Entrada gratuita

É a partir do espetáculo “The dead live on in our dreams”, de Hooman Sharifi, e com moderação e curadoria de Pedro Santos Guerreiro, que “em todos os lugares velhos germina a possibilidade de um tempo novo”.

CINEMA

Um dia de chuva em Nova Iorque de Woody Allen
Comédia

Estreia a 24 out
 Cinema Trindade

6€ (Bilhete Normal)



Ashleigh (Elle Fanning) viaja até Manhattan para realizar uma entrevista a um famoso realizador de cinema, juntamente com o seu namorado Gatsby (Timothée Chalamet) que aproveita para lhe mostrar a sua cidade natal. No entanto, a viagem foge ao planeado e os dois acabam por viver momentos cómicos e de aventura.

TEATRO

Casal da treta

24 out - 24 nov (quintas, sextas e sábados às 21:30h, domingos às 17:00h)
 Teatro Sá da Bandeira

10€ - 20€



“A igualdade de género é uma treta, mas isso vai mudar! Ou será que não?” Este espetáculo marca a estreia de Dêtinha (Ana Bola), a fantástica mulher de Zezé (José Pedro Gomes). Décadas de vida em comum relembradas na medida do possível, sempre com uma boa dose de humor à mistura. O regresso mais aguardado da Treta, juntando dois artistas inigualáveis.

EXPOSIÇÃO

No museu ao entardecer: Barcos e estaleiros no Porto

29 out (terça), 19:00h
 Casa do Infante

2,20€

Através da orientação de António Silva e tendo como ponto de partida a Casa do Infante, recordar-se-á o tempo em que, nos areais da Invicta, se construíam barcas e naus que se tornaram símbolo da história nacional.

STAND UP COMEDY

Modo voo
Guilherme Geirinhas

31 out (quinta), 22:00h
 Teatro Sá da Bandeira

12€ - 15€



Com muito do seu conteúdo a ser desenvolvido nas redes sociais, nomeadamente um podcast intitulado de “Sozinho em Casa”, Guilherme Geirinhas entra em modo de voo e traz mais uma edição de stand-up a solo que certamente não vai deixar ninguém em terra.

CINEMA

The death and life of John F. Donovan de Xavier Dolan
Drama

Estreia a 31 out (quinta)
 Cinema Trindade

6€ (Bilhete Normal)



John F. Donovan é um jovem ator com a sua carreira em forte ascensão. No entanto, os seus sonhos começam a desmoronar quando é descoberta a sua relação com uma criança de 11 anos, propiciando rumores de suposta pedofilia.

MÚSICA

Guimarães Jazz 2019

7 - 16 nov (quinta a sábado)
 Centro Cultural Vila Flor

Preço variável consoante o concerto

Caracterizado pelo caráter multifacetado sustentado por nomes incontornáveis da cena jazzística internacional, este festival de referência celebra a sua 28ª edição. Destacam-se Charles Lloyd, Eric Harland, Joe Lovano e muitos outros conhecidos artistas.

CINEMA

Os anjos de Charlie de Elizabeth Banks
Ação/Comédia

Estreia 7 nov (quinta)

A inesquecível história criada nos anos 70 é novamente readaptada, agora com Kristen Stewart, Naomi Scott e Ella Balinska nos papéis principais, deixando altas expectativas no ar.

CURSO

Sociocracy Management Course

8 - 12 nov (sexta a terça)
 Casa Bô

60€ (2 dias) / 100€ (5 dias)

Helder Valente e Bill Mollison vêm ao Porto dar aulas de sociocracia. Este conceito refere-se a um ideal social no qual as opiniões dos indivíduos são consideradas na tomada das decisões públicas, apelando a uma sociedade mais justa e igualitária.

CINEMA/MÚSICA

Color Sound Frames

13 - 17 nov (quinta a domingo)
 Serralves

Preço por anunciar

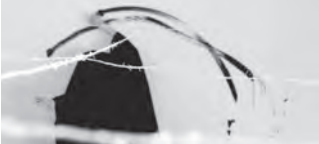
Serralves apresenta um programa de apresentações ao vivo dedicado a cruzamentos entre o cinema e a música experimentais. Tal coincide propositalmente com a exposição de Harry Smith, também presente no museu.

TEATRO

Auto-Deus Campo de batalha / Pisar o risco
De Cristaleira Coletivo

20 (quarta) e 21 nov (quinta), 22:00h
 Rivoli

7€ (bilhete conjunto)



O “Auto-Deus”, máquina criada por dois artistas plásticos para encontrar o sagrado, marcha ruidosamente por colinas e aldeias, devorando todos os símbolos e crenças que encontra. A análise de tudo aquilo que a máquina suga responderá aos mistérios metafísicos ou semeará ainda mais dúvidas?

MÚSICA

SEX

21 nov (quinta), 21:00h
 Hard Club, sala 2

10€ (bilhete sub-25)



Originária da Bélgica, esta banda, que converge os corpos físico e astral em sons indie pop foi considerada a nova revelação da música no seu país.

MÚSICA

João Só – Só 10 anos

21 nov (quinta), 22:00h
 Casa da Música – Sala 2

12€ - 15€



João Só celebra e revive os seus dez anos de carreira musical. Nesta reunião, relembrar-se-ão músicas marcantes, tanto a solo como em colaboração com inúmeros artistas nacionais.

FEIRA

CannaDouro

23 (sábado) e 24 nov (domingo), 21:00h
 Centro de Congressos da Alfândega do Porto

6€ (1 dia) / 8€ (2 dias)

O Porto recebe a 3ª edição desta feira centrada no debate público da utilização da cannabis em todas as suas vertentes: industrial, recreativa e medicinal, promovendo a consciencialização e prevenção dos utilizadores.

TEATRO/DANÇA

ORDINARY PEOPLE
De Wen Hui e Jana Svobodová

30 nov (quinta), 19:00h
 Auditório do Campo Alegre

12€



Aproximando o teatro documental à dança, este projeto aproxima também a Checoslováquia à China, países que partilham uma história política idêntica, inscrita por um sistema político totalitário comunista. Estas partilhas fundem-se num mesmo palco, onde floresce a liberdade.