



# O Jornal Económico

www.jornaleconomico.pt

Diretor Filipe Alves | Diretor Adjunto Shrikesh Laxmidas | Subdiretor Ricardo Santos Ferreira  
Diretor de Arte Mário Malhão | Preço €2,90 (cont.) | Semanário, sai às sextas



Cristina Bernardo

PROTAGONISTA

## “As empresas não podem ser objeto de medidas discricionárias só para sacar mais dinheiro”

O ex-ministro e membro do Conselho Geral da EDP critica políticas que considera criam desconfiança aos investidores. E condena influência do BE no governo. “Sem a influência negativa da esquerda radical, a economia devia ter crescido muito mais”, garante. ● P4

## Bancos prestes a viabilizar venda da SIVA à Porsche

CGD, BCP e Novo Banco estão a ultimar o acordo com o construtor alemão de automóveis, para finalizar o negócio ● P16

## Constitucional declara fim do travão fiscal à prescrição de dívidas de gestores insolventes

Suspensão do processo de prescrição era o fundamento da Administração Tributária para validar cobranças ● P6

### RENTING AUTOMÓVEL

Empresas já dão mais importância ao uso em vez da posse ● P23

### EUROPA

Estudo conclui que resposta à imigração tem de ser global e local ● P14

### DESPORTO

Portugal é exemplo de especulação nas transferências do futebol ● P32

### PORTUGAL EXPORTADOR

“Aumento dos exportadores é estratégico”, diz António Ramalho

### TURISMO

Rioforte vai aprovar venda da Comporta por 158 milhões ● P19

### OE2019

PCP propõe oitavo escalão do IRS, para os mais ricos ● P3

### BANCA

“O mundo é uma máquina de produzir crédito malparado” ● P18



Santiago Eguidazu  
CEO da Alantra

### EMPRESAS

Embalagens inteligentes vão chegar a Portugal no próximo ano

O diretor geral da Tetra Pak ibérica diz ao Jornal Económico que o mercado português é ideal para testar novos produtos. A empresa vai entrar agora no negócio de embalagens para sólidos ● P20

**ET CETERA**

**STAN LEE**  
A IMORTALIDADE DO GÊNIO DA MARVEL  
Excelsior era o mote da vida do criador de super-heróis. “Sempre mais alto”, dizia, à semelhança das suas criações que nunca cederam perante o Mal. A obra extravazou-o ainda em vida e, depois da sua morte, perdurará para sempre.  
● P 3

PUB

### BARÓMETRO EY



# PERSPETIVA

OPINIÃO

## Theresa May, a 'dancing queen'



**SHRIKESH LAXMIDAS**  
Diretor Adjunto

Um vídeo que mostrava Theresa May a dançar num evento durante uma visita em Nairobi em agosto provocou chacota geral, tão desajeitados e fora de ritmo eram os passos da primeira-ministra britânica.

Pouco tempo depois, num ato de auto-paródia, May subiu ao palco do congresso dos Conservadores a dançar ao som de um *hit* dos ABBA... *Dancing Queen*. Independentemente dos benefícios que possa ter retirado do gesto humorístico, uma faceta da personalidade da líder britânica ficou aparente: não tende a desistir, mesmo contra tudo e todos.

A teimosia tem de fazer parte do ADN de qualquer político que queira chegar e permanecer no poder. Num sistema complexo, como o do Reino Unido, é um fator chave, como demonstraram Sir Winston Churchill e a Baronesa Margaret Thatcher.

Infelizmente, foi essa mesma obstinação que levou à queda do poder desses líderes. Após ter ganho a guerra, Churchill foi rejeitado pelos eleitores, enquanto Thatcher sucumbiu a um golpe vindo do seu próprio partido. Mais recentemente, a insistência sobre a guerra do Iraque levou Tony Blair à porta de saída de 10 Downing Street e David Cameron teve de se demitir após ter sobrevalorizado a possibilidade do *Remain* vencer no referendo ao Brexit.

Theresa May herdou esse pesado fardo, que seria complicado para qualquer líder. Conduzir um processo de rutura com parceiros de décadas iria sempre ser difícil, especialmente no contexto de um país, partido e governo altamente divididos.

A primeira-ministra britânica primeiro anunciou um

*hard* Brexit que parecia reunir consenso no partido. Depois entrou na espiral de teimosia, infelizmente. Convocou eleições antecipadas e inesperadas para aumentar a maioria, mas acabou por ver essa maioria reduzida.

Em julho, May tentou forçar o Governo a aceitar um plano tão ambíguo que acabou por perder aliados como Boris Johnson e David Davis. Agora quer impor um acordo final para apresentar a Bruxelas, mas causou novas desistências da sua equipa, incluindo a de David Raab, que havia substituído Davis à frente das negociações.

Apesar desse êxodo, a primeira-ministra manteve-se firme esta quinta-feira. May utilizou palavras de ameaça, dizendo que se o acordo não for aprovado, o resultado será uma profunda e grave incerteza. Sublinhou ainda que o acordo é o melhor para o país e para toda a população britânica, o que dado o estado fragmentado do país, parece algo exagerado.

Mas o ritmo da crítica interna não pára de acelerar e May poderá ter de enfrentar uma eventual moção de censura, caso 48 deputados do próprio Partido Conservador a pedirem e, em qualquer caso, terá de tentar fazer passar um acordo que nem o negociador principal apoiou.

A líder britânica poderá até acreditar que sabe dançar, mas a grande questão é se tem jogo de cintura suficiente para o que aí vem. ●

**May insiste que o acordo é o melhor para o país e para toda a população britânica, o que dado o estado fragmentado do país, parece algo exagerado**



NESTA EDIÇÃO

O caderno Et Cetera, com uma entrevista ao especialista em cibersegurança Menny Barzillay, um ensaio de Cátia Miriam Costa sobre o sonho americano e o registo da morte do criador de heróis Stan Lee. Também o especial Portugal Exportador e, ainda, o suplemento Imobiliário.



4

PRIMEIRA MÃO

Eduardo Catroga considera que as decisões do governo criaram desconfiança entre acionistas da EDP e que isso põe o futuro da empresa em risco, podendo confiná-la apenas ao mercado nacional

ECONOMIA &amp; POLÍTICA

- 6 TC "chumba" travão a prescrição de dívidas fiscais de gestores insolventes
- 8 Decreto da contagem do tempo de serviço dos professores condenando ao chumbo
- 10 Habitação centra atenções dos partidos na especialidade

MUNDO

- 14 Problema da imigração só se resolve com resposta tripartida

EMPRESAS

- 16 BCP, Novo Banco e CGD prestes a viabilizar venda da SIVA

- 18 Espanhola Alantra está a assessorar a venda do crédito malparado e imóveis do Novo Banco

- 19 Rioforte vai aprovar a venda da Comporta por 158 milhões

- 20 Entrevista a Alejandro Cabal, diretor geral da Tetra Pak Ibéria

- 22 Grupo Your e Millenium bcp apoiam empreendedorismo

ESPECIAL

- 23 Entrevista a António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF

- 24 Maturidade marca mercado atual do renting

MERCADOS &amp; FINANÇAS

- 26 Entrevista a José Calheiros, administrador da Bankinter Gestão de ativos português

ADVISORY

- 30 José Costa Pinto anuncia ao JE que não vai recandidatar-se à presidência da ANJAP

DESPORTO

- 32 Portugal na cauda da Europa na sociodemografia do futebol



## EMPRESAS

# PCP propõe oitavo escalão de IRS para mais ricos

Novo escalão destina-se a rendimentos superiores a 250 mil euros e terá uma taxa de 53%, englobando já taxa adicional de solidariedade de 5%.

## LÍGIA SIMÕES

lsimoes@jornaleconomico.pt

O PCP quer criar um oitavo escalão de IRS para os rendimentos mais elevados, a partir de 250 mil euros, com uma taxa de imposto de 53%, que resulta da actual taxa geral de 48% acrescida da taxa adicional de solidariedade de 5%. Esta taxa de solidariedade está prevista no Código do IRS (CIRS) num artigo à parte referente a estas taxas especiais introduzidas no período da troika, mas que os comunistas querem passar a englobar nos escalões de rendimento com taxas gerais.

“Entende o PCP que não se justifica tratar de forma diferente o 8º escalão de rendimento coletável, separando-o dos restantes sete escalões e colocando-o num artigo à parte – o 68.º-A”, avançam os comunistas, na proposta de alteração ao OE2019, entregue na quinta-feira, 15 de novembro, no Parlamento.

É proposta, assim, pelo PCP, “a transformação da taxa adicional de

solidariedade no 8º escalão, revogando, consequentemente o artigo 68º-A do Código do IRS e, desta forma, consolidando a estrutura de 8 escalões, a qual, na opinião do PCP, deverá evoluir no futuro para 10 escalões, garantindo uma maior progressividade deste imposto”.

Com a introdução da taxa adicional de solidariedade para os rendimentos mais elevados, o código do IRS passou a prever estas taxas num artigo à parte (o 68º A) no valor de 2,5% e de 5% para rendimentos entre 80 mil e 250 mil euros e superiores a 250 mil euros, respectivamente. Já as taxas gerais, nestes casos, estão noutra artigo do CIRS (68º), fixadas em 48% para os rendimentos superiores a 80.640 euros.

Os trabalhadores do último escalão, com rendimentos superiores a 80.640 euros anuais, são obrigados a pagar uma taxa adicional de solidariedade, no valor de 2,5%, sobre o rendimento coletável entre esse valor e os 250 mil euros. A taxa de IRS eleva-se, assim, para 50,5%.

Em rendimentos superiores a

250 mil euros, atualmente, é cobrada uma taxa adicional de solidariedade de 5%, elevando, neste patamar de rendimentos, a taxa de imposto para 53% (48% mais taxa adicional).

Com a proposta do PCP para este escalão de rendimentos, os contribuintes continuariam a pagar uma taxa de 58%, mas, explicam os comunistas, “na realidade, em benefício do rigor, há uma pequena diferença, que resulta de uma discrepância entre o limite inferior do 7º escalão [80.640 euros] e o limite inferior de aplicação da taxa adicional de solidariedade [80.000 euros]”.

Os comunistas acrescentam ainda que a transformação da taxa adicional de solidariedade no 8º escalão exige a adoção de um único valor, que, dizem, incidiu nos 80.640 euros (ou de 81.688 euros, no caso da proposta do PCP de atualização em 1,3% dos limites dos escalões ao nível da inflação ser aprovada).

Se esta última proposta for aprovada, o limite inferior do 7º escalão do IRS deverá ser 81.688 euros (em vez de 80.640 euros) e a taxa média do 7º escalão deverá ser 46,289 (em vez de 46,343).

O PCP quer também um novo escalão no adicional ao IMI para património imobiliário superior a um milhão e meio de euros, com uma taxa de 1,5%, e a criação de um escalão intermédio na derrama estadual para empresas com lucros entre 20 e 35 milhões de euros, que abrangerá cerca de 120 grandes empresas. Também defendem a obrigatoriedade do englobamento em sede de IRS para contribuintes com rendimentos prediais e de capital superiores a 100 mil euros.

O OE 2019 foi aprovado na generalidade, a 2 de novembro, com votos favoráveis de PS, BE, PCP, PEV e PAN e os votos contra de PSD e CDS-PP, e a sua votação final global está marcada para 29 de novembro, após discussão na especialidade, ao longo do mês, com possibilidade de introdução de alterações por todos os partidos (página 10). ●

Cristina Bernardo



## RATING DA SEMANA

Por Ricardo Santos Ferreira



## A-

**ALEXANDRE FONSECA**  
Presidente da Altice Portugal

RATING:

D C C+ B B+ A- A+

A Altice passou a liderar o mercado em todos os pacotes de serviços de telecomunicações, com uma quota de mais de 40% dos subscritores, mantendo-se à frente também nos serviços móveis e de internet. Consolidada a liderança da empresa, estão definitivamente ultrapassados os tempos em que a operadora era o alvo de todas as críticas e contestações, no mercado e fora dele, merecendo a revisão em alta da notação. O Outlook é estável.



## A-

**THERESA MAY**  
Primeira-ministra do Reino Unido

RATING:

D C C+ B B+ A- A+

A primeira-ministra britânica cumpriu os primeiros passos do Brexit, quando muitos já o consideravam improvável, conseguindo um princípio de acordo com Bruxelas e sobreviveu aos primeiros embates, duros, em casa, primeiro com o governo, depois no Parlamento. Se sobreviver, Theresa May terá uma vitória política relevante, independentemente de todos os custos. Saber se é uma vitória para o Reino Unido, já é outra história. O Outlook é estável.



## B+

**GRAÇA FONSECA**  
Ministra da Cultura

RATING:

D C C+ B B+ A- A+

O IVA das touradas corre o risco de ser a mais notória medida do orçamento do Estado para o próximo ano, depois da ministra da Cultura ter transformado o assunto num caso de evolução civilizacional e incendiado o espaço público. Agora, a bancada do PS decidiu propor que a civilização não avance à velocidade defendida por Graça Franco, num movimento que surpreendeu o próprio primeiro-ministro, ameaçando que a verdadeira tourada vai ser a discussão, na especialidade. O Outlook é negativo.



## C-

**BRUNO DE CARVALHO**  
Ex-presidente do Sporting

RATING:

D C C+ B B+ A- A+

À medida que o processo judicial do ataque a Alcochete foi avançando que se intuía que caminhava para este cenário, da detenção do ex-presidente do Sporting, a par dos membros da claqué. Especialmente, depois de os sócios terem recusado a continuação do processo de degradação institucional em que o clube estava a mergulhar. E parece que, desta vez, o futebol não conseguirá viver no seu mundo alternativo e inconsequente, mas será obrigado a descer ao mundo real. O Outlook mantém-se negativo.

# PROTAGONISTA

ENTREVISTA **EDUARDO CATROGA**, Ex-ministro das Finanças, membro do Conselho Geral e de Supervisão da EDP

## “Empresas não podem ter medidas discriçionárias só para sacar mais dinheiro”

Eduardo Catroga considera que as decisões do governo criaram desconfiança entre os acionistas da EDP e que isso põe o futuro da empresa em risco, podendo confiná-la apenas ao mercado nacional.

**RICARDO SANTOS FERREIRA  
E JÉSSICA SOUSA**

rsferreira@jornaleconomico.pt

Eduardo Catroga, gestor, ex-ministro das Finanças, membro do Conselho Superior e de Supervisão da EDP – Energias de Portugal, publicou agora “Gestão, Política e Economia”, um livro de “quase memórias”. Em entrevista ao programa Decisores, transmitido esta sexta-feira, às 11h00, no *site* e nas redes sociais do Jornal Económico, garante que, com 76 anos (feitos há dois dias) não vai abandonar a intervenção pública. Como nesta ocasião, em que analisa a evolução da economia portuguesa e avalia o risco que corre a EDP, pela crispação existente entre o governo e os acionistas da empresa.

**Foi a experiência política que o tornou conhecido, quando aceitou ser ministro das Finanças, na altura difícil da recessão de 1993. A partir daí, manteve uma intervenção pública relevante. Ficou-lhe o bichinho da política?**

Eu sou um economista que fez carreira na área de gestão e que aos 51 anos – mas fui desafiado desde os 38 – aceitei uma missão cívica na área da política. E depois disso aceitei outras, sempre como cidadão independentemente. A minha carreira foi na área da gestão. É evidente que, depois ter exercido funções como ministro das Finanças fiquei mais sensibilizado para os problemas da economia portuguesa, europeia e global; para a política económica e financeira como instrumento que pode ser utilizado para a melhoria das condições de vida dos portugueses. Comecei, a partir daí, sem qualquer fidelização partidária, a ter intervenções cívicas, porque acho que as pessoas quando exercem funções de responsabilidade ou quando sentem que têm opiniões e quando essas opiniões são solicitadas, ou missões, têm a obrigação de contribuir com ideias para o desenvolvimento económico e social do país.

**Tendo opinião sobre o rumo da economia, como avalia estes quatro anos?**

Em 2011, o país deixou-se cair numa situação de pré-bancarrota, em que o nível da atividade económica caiu à volta de 8%, até 2013. Teve que ser desenvolvido um programa de ajustamento, para recuperação da saúde financeira como base para a saúde económica. O país começou a reagir em 2014; em 2015 cresceu 1,8%, em 2017 consolidou o crescimento em 2,7%. Devo dizer que houve um contexto externo muito favorável nos últimos anos que os outros países aproveitaram melhor que nós – Espanha sempre cresceu acima de 3%; a Hungria, a República Checa, a Irlanda e a Polónia cresceram sempre muito mais do que nós, e vai continuar assim. Estamos na cauda do crescimento.

O défice público, em 2010, estava na casa dos 11% do PIB [Produto Interno Bruto]. Sem factores extraordinários, estava à volta de 8,5%. Pedro Passos Coelho, em 2015, passou de 8,5% para 3% [do PIB]. Este governo tinha obrigação nacional de passar de 3% para zero e criar excedente orçamental. Isto é um processo de ajustamento que começou em 2011 e que tem sido desenvolvido nos sete últimos anos e vai continuar a ser desenvolvido, porque temos de criar con-

dições para a redução do *stock* da dívida pública; precisamos de criar condições para a melhoria da produtividade e da competitividade da economia portuguesa.

**Falou em missões cívicas. Uma delas foi participar na negociação com a *troika* para o programa ajustamento. Aprendemos com a crise?**

Eu não negocie com a *troika*, quem negociou foi o governo em funções. Fui designado para tentar acompanhar as negociações, para receber informação sobre o processo negocial e essa informação nunca foi dada. Quem negociou foi o Partido Socialista. Na altura, escrevi cartas sobre o que é que seria uma boa negociação. É preciso dizer a quem não quiser analisar ideologicamente esta matéria, mas sim objetivamente, que tal como em 1977, tal como 1983-84, em 2011, o país precisava de um processo de ajustamento – chame-lhe austeridade ou não –, no sentido da correção dos desequilíbrios das finanças públicas, contas externas, criação de condições para a melhoria da taxa de crescimento económico. A luta política pode fazer aceitar mais ou menos isso, mas era uma realidade qualquer que fosse o partido que estivesse no poder, como aconteceu na Grécia, na Inglaterra, Espanha ou noutros países. Houve um processo de correção de desequilíbrios criados, de excesso de despesismo, endividamento público e privado. Portanto, era uma condição de base necessária para criar condições para a retoma da economia; e essa retoma tem vindo a acontecer, mas a um ritmo muito lento. Noutros momentos, crescemos mais aceleradamente; poderíamos ter aproveitado a situação altamente favorável de taxas de juros baixas, do preço de petróleo muito baixo, com a economia europeia a crescer, para crescermos mais. Estes últimos anos, o partido responsável no poder esteve condicionado pelo seu segmento esquerdista e pela esquerda radical. Como é que estes segmentos políticos são antiglobalização, antieconomia europeia, antie-

conomia de mercado e são favoráveis a medidas para melhorar a produtividade e competitividade da economia portuguesa, no sentido de criar condições de estímulo às empresas e ao investimento empresarial – que as empresas são a célula base da atividade económica –, para produzirem mais, com mais riqueza? Só se preocupam em aumentar a despesa pública, não se preocupam em criar condições para melhorar a competitividade empresarial. Apesar de tudo, o António Costa conseguiu gerir a “geringonça” e evitou males maiores. Sem essa influência negativa, a economia portuguesa devia ter crescido muito mais; podíamos ter crescido muito mais a curto prazo e tínhamos condições para crescer a médio e longo prazo, o chamado de crescimento potencial. Estamos com uma taxa potencial de crescimento muito fraca, entre zero e 2%, e precisamos de criar condições para que a taxa de crescimento potencial cresça para a casa de 3% ou 4% por ano. Só assim resolvemos os problemas de excesso de endividamento e só assim podemos responder às necessidades do financiamento do estado social, que é uma conquista civilizacional; mas um estado social pressupõe um estado de financiamento sustentável e uma economia saudável. É esse o grande desafio.

**Para aumentar o potencial precisamos de investimento. O que é necessário para termos mais investimento?**

Estamos com excesso de despesa pública, que determina um excesso de carga fiscal para as famílias e empresas. Precisamos de ter condições atrativas de competitividade, que dependem das infraestruturas físicas, sociais, tecnológicas. Precisamos de criar um clima de confiança; as instituições políticas têm que gerar confiança a quem investe, seja um investidor privado nacional ou um investidor privado estrangeiro. Pressupõe um sistema de justiça eficiente; ações frequentes para a melhoria da qualidade do capital humano; pressupõe estabilização macroeconómica; todo

um conjunto de políticas na área institucional e na área económica, financeira e social que sejam coerentes com um país que quer privilegiar a iniciativa empresarial, o investimento nacional produtivo, seja ele nacional ou estrangeiro; pressupõe a estabilidade das regras de jogo; e um discurso amigo do investimento, do empreendedorismo, das empresas e não um discurso antiempresas e anti-investidor. Devem-se criar condições de carga fiscal e de esforço fiscal relativamente adequadas. Repare que dizem que a nossa carga fiscal está na média europeia, mas como a média europeia são mais riscos que nós, significa que o esforço fiscal relativamente ao rendimento *per capita* é maior. Esta situação é insustentável; nestes últimos anos caminhamos para uma carga fiscal recorde na nos-

“

**Nos últimos três anos, é visível que o segmento bloquista do governo – ou que apoia o governo – tem este sector [da energia] como um alvo de ataques**



Crisima Bernardo

**lançou uma OPA para ter a maioria do capital da empresa. Apontou duas questões que têm sido criticadas no caso da EDP, a estabilidade das regras do jogo e a estabilidade fiscal.**

Um dos setores sacrificados nos últimos três anos foi o da energia, ao por em causa a estabilidade das regras de jogo. Isto violou a confiança dos segmentos acionistas da EDP, porque tornaram o passado incerto. Quando falo na estabilidade das regras de jogo não é só neste setor, é também noutros da economia. A economia precisa de estabilidade do contexto regulatório, das políticas fiscais, [as empresas] não podem ser objeto de medidas discricionárias só para “sacar mais dinheiro”. Essas medidas acabam, a prazo, por minar a confiança. Alguns acionistas, por exemplo os acionistas do fundo de investimento americano [Capital Group], já venderam.

A EDP é uma das mais internacionais empresas portuguesas, das mais dinâmicas e é um veículo de internacionalização, é um veículo da melhoria da eficiência e qualidade das pessoas. Se compararmos os índices de qualidade de serviço que existem hoje com os que existiam há 20 anos atrás, é como da noite para o dia. Miguel Sousa Tavares referiu, há poucos dias, que as empresas quando foram privatizadas começaram a prestar um serviço pior; é mentira. Isso não é tirar conclusões com base em dados. A EDP surgiu juridicamente em 1976 e só melhorou continuamente. Quando fui ministro das Finanças, a grande preocupação do ministro da Energia, Luís Mira Amaral, era consolidar a recuperação económica e financeira da EDP; quando Cavaco Silva iniciou as suas funções como primeiro-ministro [em 1985], a EDP estava quase falida, porque os 10 primeiros anos [1976-1986] de intervenção dos vários partidos políticos fez com que a EDP caminhasse para ser uma CP. Aliás, eu caracterizo isso no capítulo da EDP. Quando se introduziu o capital privado na EDP e princípios de racionalidade económica e financeira, melhorou a sua eficiência operacional e estratégica. São dados. Há muita gente que fala, mas nunca estudou a matéria.

**Referiu a saída do Capital Group da estrutura acionista da EDP. É consequência da instabilidade?**

Quais são os grandes desafios estratégicos da EDP para os próximos anos? Crescimento, rentabilidade e isto está ligado aos desafios da estrutura acionista. O que eu digo da EDP é que é uma das poucas empresas que restam com uma estratégia de internacionalização. Todas as outras, quer do setor bancário, telecomunicações ou do setor do cimento, são exemplos estratégicos negativos de empresas que acabaram por não ter uma boa estrutura acionista que apostasse na internacionalização e que hoje são “empresazinhas”, confi-

nadas às operações domésticas. Este é um grande desafio estratégico da EDP.

Qual é a estrutura acionista que permite à EDP continuar a crescer? Como o mercado da eletricidade não cresce nem Portugal, nem em Espanha, nem mesmo na Europa, tem que crescer noutros mercados. Uma empresa que não cresce, a prazo, morre. Os desafios são de desenvolvimento, rentabilidade e da estrutura acionista. Cerca de 93% da EDP é de origem estrangeira. O capital nacional mais ou menos estável anda sempre à volta de 7%. O problema aqui é qual é a composição do capital estrangeiro da EDP que lhe permite continuar a pagar impostos em Portugal, ter um *management* essencialmente português e ser um veículo da internacionalização da economia portuguesa nos segmentos de futuro, nas renováveis, nas *down stream activities*, e noutros segmentos com futuro no setor elétrico, em mercados em crescimento? Esse é o grande desafio da EDP. As autoridades em Portugal têm que alinhar as estruturas acionistas que permitam o alcance desses objetivos e não criar condições para que digam: “Então, agora estão a tornar o passado incerto?”. Espero que isso não venha acontecer. [Espero] que a EDP venha a ter uma estrutura acionista que continue a apostar na internacionalização e no crescimento e na rentabilidade da empresa.

**A operação da EDP em Portugal já é minoritária em relação à dimensão internacional da empresa. Corremos o risco de os acionistas dizerem que em Portugal não vale a pena?**

Esses desafios estão ligados à composição da estrutura acionista da empresa a curto e a médio prazo. Vejamos o caso da PT, da Cimpor, do setor bancário; mesmo no setor elétrico, a nível ibérico, temos o caso da Endesa, que foi integrada num grupo europeu e ficou também praticamente confinada a atividades em Espanha e Portugal.

Esse risco existe sempre. Quando existem condições que não geram confiança, esse risco aumenta. Espero que esses riscos possam ser controlados, a bem da EDP, da economia portuguesa, e que tenhamos aqui um exemplo estratégico positivo, e não mais um exemplo estratégico negativo, como aconteceu nos cimentos, nas telecomunicações e no setor bancário. A operação no mercado será decidida no mercado e será decidida pelos reguladores; é uma operação complexa que envolve 14 países e muitos reguladores. Neste momento, existe uma operação preliminar que exige registo definitivo após o preenchimento de um conjunto de condições. Temos de ver se essas condições vão estar preenchidas, se aparecem outras operações de mercado, porque, no fundo, os po-

deres públicos dos reguladores podem influenciar. Os grandes juízes vão ser os acionistas, que vão decidir vender ou não.

Nestes sectores altamente sensíveis a regulados, os poderes públicos têm a obrigação de criar condições para que os acionistas se sintam confortáveis em investir em Portugal, a continuar o processo de internacionalização, a manter a unidade da empresa, a sua diversificação geográfica e tecnológica.

**Nos últimos três anos houve tensão entre a EDP e o governo por causa da política energética e também pela política fiscal.**

O que eu digo é que não depende das pessoas, depende de políticas. A EDP sempre adotou, em relação a qualquer governo, ministro e secretário de Estado, a mesma postura. Uma postura elegante, técnica, legal, baseada na lei que nos rege e nos regulamentos do setor. No fundo, nos últimos três anos é visível que o segmento bloquista do governo – ou que apoia o governo – tem este setor como um alvo de ataques; é visível. Espero que regresse o bom senso, a boa aplicação da lei e que não se torne o passado ainda mais incerto. Ainda há pouco tempo, no parlamento dinamarquês, todos os partidos chegaram a um acordo sobre as regras para as políticas energéticas nos próximos 10 anos. Em Portugal, discute-se o passado e não o futuro. Discutamos o futuro, como fazer a transição energética, como melhorar a produtividade e a competitividade do setor, como instrumento da competitividade da economia portuguesa e da sua internacionalização. Esses é que são os desafios. Às vezes, andamos a discutir as minudências, para não usar outra expressão, ao invés de andarmos a discutir as grandes questões estruturais do país e dos grandes sectores.

**Este livro é o começo do fim da sua intervenção pública ou vai continuar a trabalhar?**

Como cidadão, decidi não me reformar há 15 anos atrás e hoje toda a gente que trabalha comigo diz que canso os jovens. Eu continuo com energia. Continuo a gostar de estudar, trabalhar. Levanto-me todos os dias às 6h00 da manhã com gosto de ir pegar aos vários projetos a que estou ligado. No fundo, e tal como digo no livro, a única coisa que não aceito são funções governativas. Para funções empresariais, missões ao serviço do país, em que possa ser útil, estou disponível. Ainda hoje estou ligado ao setor elétrico, bancário, fundos de investimento, setor agro-alimentar. Continuo a dar a minha colaboração e a trabalhar todos os dias. Só com o trabalho e estudo, tendo bem presente as necessidades objetivas das organizações onde estamos, nos projetos e no país é que o país vai para a frente. Eu tenho esperança. ●

sa história. Houve alguns alívios e uma aceleração da reposição de rendimentos à custa do aumento da carga fiscal, dos impostos indiretos, que as pessoas sentem menos, à custa do recurso a receitas extraordinárias, do aumento dos dividendos do Banco de Portugal; este Estado nunca foi tão capitalista como em relação ao Banco de Portugal.

Já devíamos estar com uma melhoria, como os países da zona euro, com uma situação de excedente orçamental precisamente por termos um excesso de *stock* de dívida pública. Quanto mais depressa passarmos para a zona de menos perigo – estamos com 125% do PIB de dívida pública, que, aliás, eu deixei em 58%, em 1995. Passou para 125%, após 30 pontos percentuais de PIB de receitas extraordinárias de privatizações; e

estamos com uma dívida externa líquida de 110% do PIB, quando há 20 anos atrás era quase inexistente. Temos que ter excedentes orçamentais primários, excedentes das contas externas e para ter excedentes dessas contas temos que apostar no crescimento saudável das empresas. Temos que exportar mais e importar menos; exportar mais com valor acrescentado nacional. É preciso investimento produtivo, criar condições para esse investimento produtivo, seja ele nacional, seja ele estrangeiro. Precisamos de estabilidade das regras de jogo, das políticas fiscais. Isto são instrumentos fundamentais.

**É membro do Conselho Geral e de Supervisão da EDP, que tem como maior acionista a chinesa China Three Gorges (CTG), que**

# ECONOMIA & POLÍTICA

FISCO

## TC “chumba” travão a prescrição de dívidas fiscais de gestores insolventes

Foi declarada inconstitucionalidade da suspensão do prazo de prescrição de dívidas fiscais de gestores de empresas por declaração de insolvência. Acórdão do TC impede uso deste “travão” a AT e tribunais.

LÍGIA SIMÕES

lsimoes@jornaleconomico.pt

O Tribunal Constitucional (TC) declarou, nesta semana, a inconstitucionalidade do “travão” à prescrição de dívidas de gestores e administradores de empresas a que tenha sido declarada a sua insolvência, e que tem sido o fundamento invocado pelo fisco (para a cobrança) e pelos tribunais (para a legitimação ou validação da cobrança), sustentando a falta de fundamento de impugnações, reclamações ou oposições a execuções fiscais por parte dos contribuintes.

Com o acórdão do TC, datado de 14 de novembro, consultado pelo Jornal Económico, os responsáveis subsidiários das empresas insolventes passam a poder invocar a prescrição de dívidas, que tem um prazo de oito anos, para impedir que recaia sobre si a cobrança de imposto do devedor principal (a empresa) num processo de insolvência.

Em causa está a interpretação da norma do Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE) que prevê que a sentença de declaração da insolvência determina a suspensão de todos os prazos de prescrição e de caducidade - que podem ser reclamados pelo devedor (incluindo os subsidiários) durante o processo. Uma norma que tem sido interpretada pela AT - autoridade Tributária e tribunais como podendo ser aplicada às dívidas fiscais.

O TC considera que o diploma que autorizou o Governo a legislar sobre o CIRE não previa qualquer autorização para legislar em matéria relativa à prescrição das dívidas fiscais, que é uma matéria de impostos da competência legislativa da Assembleia da República. Mais: a declaração de insolvência constitui uma nova causa de suspensão dos prazos de prescrição de dívidas que não está prevista na Lei Geral Tributária.

Segundo o acórdão do TC, a autorização legislativa, ao abrigo da qual

foi aprovado o CIRE, “não habilita o Governo a determinar a suspensão da prescrição das dívidas tributárias imputáveis ao devedor subsidiário por força da declaração de insolvência do devedor principal”.

Os juízes do Palácio Rattón concluem que “a norma extraída do artigo 100.º do CIRE, segundo a qual a declaração de insolvência suspende o prazo de prescrição das dívidas tributárias imputáveis ao devedor subsidiário no âmbito do processo tributário, enferma de inconstitucionalidade orgânica, uma vez que, sendo imputável ao Governo, e respeitando a matéria de reserva relativa da Assembleia da República (...) a sua edição não foi autorizada por esta mesma Assembleia”.

A declaração de inconstitucionalidade do TC, com força obrigatória geral, dita, assim, que este “travão” à prescrição de dívidas fiscais dos gestores de empresas insolventes não pode ser aplicado por nenhuma entidade, nem Autoridade Tributária (AT) nem tribunais.

Este acórdão surge depois ter sido julgada inconstitucional em três casos concretos pelo Tribunal liderado por Costa Andrade, o que levou o representante do Ministério Público no Constitucional a requerer a

**“A norma extraída do artigo 100.º do CIRE, segundo a qual a declaração de insolvência suspende o prazo de prescrição das dívidas tributárias imputáveis ao devedor subsidiário no âmbito do processo tributário, enferma de inconstitucionalidade orgânica”, diz o TC**

fiscalização abstracta e sucessiva da constitucionalidade da suspensão da prescrição das dívidas tributárias imputáveis ao devedor subsidiário por força da declaração de insolvência do devedor principal.

Segundo o TC, a declaração de insolvência da devedora originária não constitui facto suspensivo do prazo da prescrição das dívidas tributárias imputáveis ao devedor subsidiário. Realça aqui que, nesta avaliação, não se questionou a suspensão da prescrição de dívidas tributárias exigidas ao insolvente, mas apenas a interpretação segundo a qual a mesma regra é também aplicável a quem não é insolvente e devedor principal - os administradores e gestores das empresas, exigindo-lhes o imposto em falta como responsável subsidiário no âmbito do processo tributário.

### LGT não prevê insolvência para travar prescrição

Com esta decisão, as Finanças deixam de poder apontar a declaração de insolvência como causa para suspender o prazo de oito anos para cobrar a dívida, designadamente através de um processo de execução fiscal que costuma resultar numa penhora (de rendimento, de conta bancária, de imóvel, etc. Isto porque, defende o TC no acórdão, é inconstitucional a norma do CIRE (artº 100) que passou a consagrar, desde 2014, a declaração de insolvência como uma nova causa de suspensão dos prazos e prescrição de dívidas fiscais, adicional àquelas que se encontram previstas na Lei Geral Tributária (LGT) - pagamento de prestações legalmente autorizados ou enquanto não houver decisão definitiva ou transitada em julgado, que ponha termo ao processo, nos casos de reclamação, impugnação, recurso ou oposição, quando determinem a suspensão da cobrança da dívida.

Os juízes do TC frisam que esta nova causa para travar as prescrições de dívidas dos gestores insolventes “não resulta do regime geral nem de qualquer norma autorizada

pela Assembleia da República (AR)”. Pelo que, prosseguem, na medida em que tal matéria se integra nas garantias dos contribuintes e não decorrendo a concessão de autorização para legislar em matéria relativa à prescrição das dívidas fiscais, a norma em causa sofre de “inconstitucionalidade orgânica”.

O fiscalista Samuel de Almeida antecipa aqui que, face à decisão do TC, o Executivo terá agora de alterar LGT que fixa as regras de prescrição, nomeadamente de interrupção e suspensão, o que pode ser feito por decreto-lei autorizado da AR ou lei aprovada por aquela instituição (o que ocorre muitas das vezes nos OE).

### Fiscalistas aplaudem

Sobre a decisão do TC, o fiscalista Samuel de Almeida afirma que “o que estava em causa era avaliar se ocorria inconstitucionalidade orgânica por se ter estendido a suspensão da prescrição no decurso do processo falimentar a dívidas tributárias, e em particular aos responsáveis subsidiários”. Frisa aqui que “estando em causa uma garantia dos contribuintes, o TC entendeu estar abrangida pela reserva de competência da AR, pelo que não me merece censura”.

Também para o fiscalista Rogério Fernandes Ferreira, o TC “andou bem ao declarar a inconstitucionalidade da norma quando interpretada dessa forma”, realçando que a prescrição consiste numa garantia do contribuinte contra a AT, cuja invocação impede a cobrança do imposto, uma vez que a dívida prescrita deixa de existir.

O ex-secretário de Estado dos Assuntos Fiscais recorda que, nos últimos anos, esta norma do CIRE foi, frequentemente, aplicada a administradores e a gerentes que exercam funções de administração e de gestão de empresas, traduzindo-se na suspensão da contagem do prazo de prescrição das dívidas até ao final do processo de insolvência. Na prática, diz, “consiste num alargamento do prazo que assiste à AT para proceder à cobrança das mesmas”. ●



ACÓRDÃO DO TC

## Decisão tem de

Todas as autoridades públicas (legislador, administração e tribunais) e cidadãos têm de acatar a decisão do TC.



Cristina Bernardo

ENTREVISTA **ROGÉRIO F. FERREIRA** Fiscalista

## “Vão diminuir as reversões fiscais contra os devedores subsidiários”

O ex-secretário de Estado dos Assuntos Fiscais analisa a decisão do TC que obriga a AT e os tribunais a não aplicar o “travão” à prescrição de dívidas de gestores de empresas insolventes.



**ROGÉRIO F. FERREIRA**  
Fiscalista

### Qual é o comentário que lhe merece esta decisão?

Como é sabido, a nossa Constituição reserva à Assembleia da República (AR) a competência para legislar em matéria de impostos e sistema fiscal, o que significa que o Governo apenas pode legislar nesta matéria quando for devidamente autorizado pela AR para o efeito.

Acontece que, na situação em apreço, essa autorização não existe. Efetivamente, é defensável que o regime previsto no artigo 100.º do CIRE seja aplicável às dívidas tributárias do devedor insolvente, na medida em que a regra de suspensão prescricional de todos os créditos consubstancia uma garantia da operacionalidade do processo de insolvência.

Nesta perspetiva, poderá dizer-se que, ao autorizar o Governo a regular um processo universal de insolvência, incluía-se nessa autorização da AR a necessidade de determinar a suspensão da prescrição de todas as dívidas do devedor, incluindo as dívidas fiscais. Todavia, este raciocínio não procede quando aplicado às dívidas, não do devedor, mas do responsável subsidiário do devedor principal insolvente, dado que este se encontra fora do âmbito do processo de insolvência.

### Declaração de insolvência acabou por funcionar como uma nova causa para suspender prescrições...

Sim, a interpretação do artigo 100.º do CIRE no sentido de abranger os responsáveis subsidiários originaria uma nova causa de suspensão do prazo de prescrição que não decorre, salvo melhor opinião, nem da autorização concedida ao Governo, para regular um processo universal de insolvência, através da Lei n.º 39/2003, de 22 de Agosto, nem de qualquer outra norma produzida ou autorizada pela Assembleia da República, pelo que andou bem o Tribunal Constitucional ao declarar a inconstitucionalidade da norma quando interpretada dessa forma.

### Esta norma do CIRE foi frequentemente aplicada?

No âmbito do Direito Tributário, a prescrição consiste numa garantia do contribuinte contra a Administração

Tributária (AT), cuja invocação impede a cobrança do imposto, uma vez que a dívida prescrita deixa de existir. Nos últimos anos, esta norma do CIRE foi, frequentemente, aplicada a administradores e a gerentes que exerçam funções de administração e de gestão de empresas, traduzindo-se na suspensão da contagem do prazo de prescrição das dívidas até ao final do processo de insolvência, o que, na prática, consiste num alargamento do prazo que assiste à AT para proceder à cobrança das mesmas.

### Com esta decisão, vão diminuir as penhoras no vencimento de responsáveis subsidiários de empresas?

Em função deste Acórdão do Tribunal Constitucional, pode antecipar-se uma diminuição das reversões fiscais contra os devedores subsidiários (vg. administradores e gerentes), uma vez que, não operando qualquer suspensão da prescrição das dívidas a estes imputáveis, verificar-se-á a prescrição, em relação a estes, das dívidas cujos devedores originários se encontram insolventes.

### Face à decisão do TC, o Governo vai alterar norma do CIRE?

Tendo em consideração que não é a norma em si - no caso, o art.º 100.º do CIRE - a ser declarada inconstitucional, mas, antes, a interpretação segundo a qual a declaração de insolvência prevista naquela disposição suspende o prazo prescricional das dívidas tributárias imputáveis ao responsável subsidiário no âmbito do processo tributário, não deverão seguir-se quaisquer procedimentos específicos ao acórdão em análise. Apenas deixará de ser possível, à AT e aos Tribunais, efectuar tal interpretação. Tal não impede que venha a ser alterada de novo a lei para se determinar, especificamente, a declaração de insolvência como uma das causas suspensivas do prazo prescricional também relativamente ao devedor subsidiário. ● LS

## ser acatada por legislador, AT e tribunais

A declaração de inconstitucionalidade, com força obrigatória geral, resulta que a norma do CIRE passa a não poder ser aplicada por nenhuma entidade. A eficácia “frente a todos” traduz-se, assim, na necessidade de acatamento da decisão por todas as autoridades públicas (legislador, administração e tribunais) e por todos os cidadãos.

Segundo o fiscalista Samuel de Almeida, esta decisão era “expetável”, pois decorre de três decisões no mesmo sentido, o que determinou que o TC fosse chamado a pronunciar-se sobre a declaração de inconstitucionalidade com força obrigatória geral. Ou seja, explica o ex-secretário de Estado dos Assuntos Fiscais, Rogério Fernandes Ferreira, “a decisão tem força de caso julgado e eficácia perante todos (*erga omnes*), devendo ser acatada por todos, autoridades públicas e cidadãos em geral.

Desde 2014, ano em que foi aprovado o CIRE, o TC tem sido chamado a pronunciar-se sobre a eventual inconstitucionalidade da norma

deste código, no âmbito da fiscalização concreta. Foi o caso, em 2015 de um contribuinte com responsabilidade subsidiária (o gestor de uma empresa), penhorado no seu vencimento na sequência de reversão do processo de execução fiscal para cobrança de dívidas de uma sociedade, que reclamou judicialmente de tal penhora, invocando a prescrição.

O tribunal de 1.ª instância julgou a reclamação improcedente. O contribuinte recorreu da decisão para o Supremo Tribunal Administrativo (STA), que julgou o recurso improcedente. O contribuinte recorreu então para o TC, invocando a inconstitucionalidade orgânica da norma do CIRE quando interpretada no sentido de determinar a suspensão dos prazos prescricionais no âmbito do processo tributário.

Sobre este caso, um acórdão de 2015, que teve como relator o juiz conselheiro Pedro Machete, acabou por dar-lhe razão ao concluir que a norma do CIRE em causa, interpretada no sentido de que a declara-

ção de insolvência suspende o prazo prescricional das dívidas tributárias imputáveis ao devedor subsidiário no âmbito do processo tributário, ao ser editado pelo Governo sem autorização da AR e, tendo em conta a matéria que regula, é organicamente inconstitucional.

Este foi um dos três casos analisados pelo TC que pretendeu responder à questão, a resolver: saber se a aplicação desta disposição do CIRE ao nível da prescrição invocável pelo responsável subsidiário do contribuinte direto cuja insolvência é declarada colide com o regime da respetiva prescrição tributária e, consequentemente, com o regime das suas garantias enquanto contribuinte.

Para os juízes do TC é claro: o diploma que autorizou o Governo a legislar sobre o CIRE não previa qualquer autorização para legislar em matéria relativa à prescrição das dívidas fiscais, que é uma matéria da competência legislativa da Assembleia da República. ● LS

## ECONOMIA &amp; POLÍTICA



Cristina Bernardo

## GUSTAVO SAMPAIO

gsampaio@jornaleconomico.pt

O decreto-lei do Governo que visa contar apenas dois anos, nove meses e 18 dias de trabalho dos professores (em contraposição aos nove anos, quatro meses e dois dias exigidos pelos sindicatos, correspondendo ao período de tempo em que efetivamente trabalharam com as carreiras congeladas), para efeitos de progressão nas carreiras, sofreu dois golpes nos últimos dias e estará condenado a soçobrar na Assembleia da República.

O primeiro golpe teve origem na Presidência da República. De acordo com o jornal “Expresso”, edição de 10 de novembro, Marcelo Rebelo de Sousa “não garante promulgar o decreto-lei” em causa e “já analisou eventuais argumentos para um veto”. No mesmo artigo, destaca-se que “a favor do veto, o Presidente da República pode argumentar com as expectativas criadas pelo Governo quando assumiu na proposta de Orçamento do Estado para 2018 que ‘a expressão remuneratória do tempo de serviço nas carreiras, cargos ou categorias integradas em corpos especiais é considerada em processo negocial com vista a definir o prazo e o modo para a sua concretização’”.

O segundo golpe foi desferido no dia 12 de novembro, quando o jornal “Público” noticiou que o PSD “já decidiu” que “não vai abdicar do princípio da contagem total dos anos de serviço” dos professores. Ou seja, mesmo que o Presidente da República promulgue o decreto-lei do Governo, este deverá ser chumbado na Assembleia da República por uma maioria composta pelos deputados do PSD, do BE e do PCP. Os bloquistas e os comunistas já tinham manifestado a sua intenção de obrigar o Governo a cumprir o que ficou estabelecido no Orçamento do Estado para 2018, no que respeita à contagem do tempo de serviço congelado das carreiras especiais da função pública, incluindo os professores.

No mesmo dia, o secretário-geral da Fenprof, Mário Nogueira, afirmou que “só poderá acontecer uma de duas coisas. Uma é o senhor Presidente da República mandar para trás, não promulgar o documento, e nesse caso o Governo teria que reiniciar negociações. Porque a negociação não só não se deu, como o Orçamento do Estado para 2018 manda contar o tempo todo e apenas negociar o prazo e o modo. Isso não foi respeitado e o Governo impôs uma solução de tempo que não podia, porque o tempo era o tempo de trabalho”.

“Se o senhor Presidente da República promulgar, o qual nos dizia em tempos, em reunião que tivemos com ele, que a promulgação é o que daria à Assembleia da República a possibilidade de se pronunciar, ora se promulgar, depois compete à Assembleia da República alterar”, pros-

seguiu Nogueira. “E alterar o quê? Alterar o próprio decreto-lei, ou seja, o decreto-lei que apaga seis anos e meio e que apenas contabiliza dois anos, nove meses e 18 dias, isso ser corrigido”.

Questionado sobre a decisão do PSD de chumbar o decreto-lei, se se trata de “um aliado inesperado” dos professores, Nogueira sublinhou que “não há aliados inesperados, há quem está do lado justo que é contar o tempo a quem trabalhou, ou quem não está desse lado. E curiosamente até há um partido, neste caso o PS, que está de um ou outro lado conforme a região do país. No caso da Madeira, já manifestou estar do lado da contagem do tempo de serviço, nos Açores não. No continente, aprovou, em dezembro do ano passado, uma resolução dizendo que o tempo deveria ser todo recuperado, posteriormente mudou de opinião e agora o próprio Governo só quer contar uma parte, apagando seis anos e meio”.

Noutra frente, a Fenprof anunciou ontem que vai apresentar queixa contra o Governo português na Organização Internacional do Trabalho (OIT) e na UNESCO, acusando o Executivo de recorrer a expedientes anti-democráticos como a obstrução ao direito à greve. Através de um comunicado, a Fenprof salientou que o “ataque aos professores” atingiu “níveis gravíssimos”, com “a negação de princípios elementares da negociação e a obstrução ao exercício do direito à greve”. Mais, a Fenprof classificou como “anti-democrática e inconstitucional” a “obstrução do direito à greve”, sublinhando que os argumentos utilizados pelo Governo, “se fossem validados, significariam fortes e injustificadas restrições ao exercício deste direito, desde logo pela manipulação do conceito legal de ‘necessidade social impreterível’”. ●

## MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO

# Decreto da contagem do tempo de serviço dos professores condenado ao chumbo

Mesmo que o Presidente da República promulgue o diploma, PSD junta-se ao BE e PCP para travar a iniciativa do Governo na Assembleia da República.



MÁRIO NOGUEIRA  
Secretário-geral da Fenprof

“Não há aliados inesperados, há quem está do lado justo que é contar o tempo a quem trabalhou, ou quem não está desse lado”.



Pelo prazer  
de conduzir



**SE JÁ CONQUISTOU TUDO,  
SÓ FALTA A MELHOR PARTE.  
NOVO BMW X5.**

Consumo de combustível combinado de 6,2 a 9,1 l/100 km. Emissões de CO<sub>2</sub> combinadas de 158 a 207 g/km.

## ECONOMIA &amp; POLÍTICA

OE2019

# Habitação centra atenções dos partidos na especialidade

Depois de duas semanas de audições de apreciação, o prazo para entrega de alterações ao Orçamento do Estado para 2019 termina esta sexta-feira.

**ÂNIA ATAÍDE**

aataide@jornaleconomico.pt

Os partidos têm até esta sexta-feira, às 19 horas, para entregar as propostas de alteração ao Orçamento do Estado para 2019 (OE2019) que pretendem ver aprovadas em sede de especialidade, mas entre as várias propostas, os partidos apontam baterias a um dos temas mais quentes do ano: a habitação.

O PSD anunciou esta quinta-feira uma taxa de mais-valias imobiliárias em IRS com base na duração da titularidade do imóvel. Ou seja, se os particulares venderem o imóvel num período inferior a um ano a tributação incidirá sobre a totalidade das mais-valias, já se venderem entre um e dois anos sobre 75% das mesmas. Se a venda ocorrer entre dois e 15 anos, incidirá apenas sobre 50%, que passam a 25% no caso de um património retido entre 15 e 30 anos, período a partir do qual haverá isenção sobre as mais-valias obtidas. À semelhança da esquerda, os sociais-democratas propõe um novo limite mínimo de IMI, embora em moldes diferentes, que pode ser cobrado pelas autarquias, que colocam-nos nos 0,25%.

O PSD propõe ainda cinco medidas, temporárias, destinadas especificamente a apoiar o acesso dos jovens à habitação, que passam por uma discriminação positiva no IRS e IRC para quem arrendar a estudantes ou o aumento do complemento de alojamento para estudantes bolseiros.

Já o Bloco de Esquerda apresentou um pacote em matéria fiscal, que contempla um aumento da taxa para 2% no caso de património agregado superior a dois milhões de euros. O AIMI foi criado em 2017 e incide sobre a soma dos valores patrimoniais tributários (VPT) dos prédios urbanos situados em território português. Aos contribuintes singulares com imóveis de valor entre 600 mil e um milhão de euros é aplicada uma taxa de 0,7%, enquanto para as em-

presas a taxa é de 0,4% sobre a totalidade do VPT - sem a dedução de 600 mil euros.

O BE pretende a delimitação da taxa de 1% ao definir que acima dos dois milhões de euros a taxa duplique.

Já a proposta entregue pelo PCP contempla que o património imobiliário das pessoas singulares até aos 600 mil euros está isento deste adicional; entre este valor e um milhão de euros, é aplicada uma taxa de 0,7%; acima de um milhão de euros, a taxa é de 1,0%. “Com a presente proposta o PCP pretende reforçar a progressividade do Adicional do IMI, criando um novo escalão para património imobiliário de valor superior a um milhão e meio de euros, aplicando-lhe uma taxa de 1,5%”, pode ler-se na proposta. Para valores inferiores a um milhão e meio de euros, mantêm-se as isenções e as taxas atualmente em vigor. Os comunistas sublinham que contemplam cerca de 400 sujeitos passivos e que detêm em conjunto património imobiliário de valor superior a mil milhões de euros. O PCP propõe ainda a redução da taxa máxima do IMI de 0,45% para 0,4%, conside-

rando que “dada a atualização do valor patrimonial tributário que se verificou, esta proposta não alterará o equilíbrio financeiro das autarquias locais”.

O CDS propõe que uma alteração ao IMI em função do número de filhos. Os centristas querem que as câmaras municipais decidam uma redução de 10% a quem tiver um filho, 15% a casais com dois e 25% com três ou mais filhos.

## PCP volta a pedir aumento do mínimo de existência

Entre as propostas noutras áreas está o aumento do mínimo de existência que o PCP reivindica desde as negociações do orçamento, mas que não foi contemplado. No OE2019, está inscrito que os contribuintes cujo salário não ultrapasse os 653,85 euros não vão pagar IRS no próximo ano, devido ao aumento do mínimo de existência - montante até ao qual os contribuintes não pagam IRS - previsto através da atualização do Indexante dos Apoios Sociais (IAS). Prevê-se, pois, que o IAS registre uma subida de 1,65% em 2019, cerca de sete euros, de 428,90 para 435,90 euros.

Este aumento esperado, que só ocorrerá no início do próximo ano, elevará o mínimo de existência para os 9.153,90 euros. Um montante que o PCP quer que suba para 9.460 euros, ao propor na proposta entregue esta quinta-feira que a fórmula de cálculo seja substituída por 1,55x14 x (valor do IAS). Os deputados Paulo Sá e Duarte Alves sublinham que o alívio fiscal em sede de IRS poderá ir até aos 4.550 euros.

Com a atual proposta de estimativa do mínimo de existência nos 9.153,90 euros, ficarão isentos do pagamento do IRS os contribuintes que recebam esse valor anualmente. O efeito desta medida chegará no próximo ano com a entrega da declaração anual do IRS, significando para muitos contribuintes (dependentes e independentes) não pagar qualquer imposto e, para outros, maiores reembolsos do imposto. ●

**Alterações ao adicional ao IMI é proposto pelos partidos à esquerda e à direita do PS**

OBJETIVO

## Mais alguns sinais



**JOÃO MARCELINO**

Jornalista

O combate à corrupção e à criminalidade organizada deveria ser um dos grandes eixos orientadores da política nacional. Como se vê até no inacreditável caso de Tancos, Portugal está entregue a práticas de roubo, de tráfico de influências, de gestão danosa do interesse público, entre outras, inadmissíveis num país europeu.

Um caso tão mesquinho como o da falsificação de presença de um deputado nas sessões da Assembleia da República não pode ser visto de outra maneira que não como uma emanação desse clima putrefacto. Aqui se mostra como até o secretário-geral (José Silvano) do partido (PSD) com mais deputados no Parlamento não tem vergonha de tentar beneficiar fraudulentamente de umas dezenas de euros e logo é encoberto pela cumplicidade de outra deputada (Emília Cerqueira) que vem fazer prova de vida com uma explicação digna de um conto infantil. Quem quiser que acredite que estamos perante uma situação única e escrutinada publicamente logo à primeira.

Pergunto: alguém imagina que com gente assim, capaz de suportar um vexame público sem se demitir, haja verdadeira capacidade de escrutínio da atividade governativa? A passividade de Ferro Rodrigues, que deveria imediatamente lutar, a partir deste caso, por uma mudança na lei que permitisse a deputados destes perderem o respetivo mandato, só pode significar algo mais que indigência absoluta. Não se é tão inerte sem uma razão. Visto de fora, estamos perante mais uma prova de como o regime se alicerça na mediocridade e na proteção mútua. Há uma irmandade de comportamentos que extravasa os diferentes grupos parlamentares, sobretudo no eixo PS, PSD, CDS. Só não vê quem não quer.

Sendo esta a realidade, e havendo motivos tão bons de dis-

tração como a detenção do ex-presidente do Sporting e o caso do salvamento do avião da Air Astana, os cortes nos orçamentos da Polícia Judiciária e da Procuradoria-Geral da República para o próximo ano fazem todo o sentido. Não esperemos ver qualquer deputado, nem qualquer grupo parlamentar, verdadeiramente interessado em confrontar o Governo com esse corte previsto no Orçamento do Estado, que obviamente tem uma leitura.

Antes pelo contrário. Vai haver menos dinheiro para a investigação mas há palavras muito bonitas a suportá-las. Cito (do OE): “A criminalidade, principalmente a organizada, constitui uma ameaça grave para os valores da democracia, o que requer a capacitação adequada do Ministério Público, da Polícia Judiciária e dos demais órgãos de polícia criminal”. Palavras bonitas sem significado nos números. De facto, a PJ vai dispor de pouco mais de 113 milhões de euros, menos 1,663 milhões de euros do que os disponíveis em 2018 (menos 1,4%); e a PGR passa de 17,75 milhões de euros para 17,66 milhões (menos 0,5%).

Os bem intencionados de sempre dirão que os cortes até são pequenos, além de que é a primeira vez que se recua durante esta legislatura. Isso é um facto. Mas até por os cortes não serem relevantes eles são um sinal. Comparemo-los com os grandes números de apoio à interminável recuperação dos bancos e dos seus extraordinários “veículos”. Se virmos assim, menos dois milhões de euros para a PJ e menos 90 mil euros para a PGR não são nada mais do que sinais. Sinais, como outros, de que política não olha para a investigação com o respeito adequado. E esta é a explicação benigna. ●

**Os cortes nos orçamentos da PJ e PG são nova prova de que a política não olha para a investigação com o respeito adequado. Eis a explicação benigna**



MOTAENGIL

## Invista num Líder<sup>1</sup> com visão global<sup>2</sup>

Subscreva Obrigações Taxa Fixa Mota-Engil  
2018/2022 em Numerário e/ou por Troca\*

# 4,50%<sup>\*\*</sup> ao ano

Invista num líder em Portugal<sup>1</sup> e com presença no Top 30 europeu de Infraestruturas.<sup>4</sup>

A Mota-Engil é um grupo com presença nos setores de Engenharia e Construção, Ambiente e Serviços, Concessões de Transportes e Energia, com um **crescimento** e expansão nos mercados internacionais que representam **78% do Volume de Negócios** do Grupo.<sup>5</sup>

Para mais informações consulte [www.mota-engil.pt](http://www.mota-engil.pt) ou [www.cmvm.pt](http://www.cmvm.pt).

\* Por troca de Obrigações Mota-Engil 2014/2019 e/ou Obrigações Taxa Fixa Mota-Engil Julho 2015/Fevereiro 2020.

\*\* TANB: Taxa Anual Nominal Bruta (sujeito ao risco de crédito do emitente e ao regime fiscal em vigor. Solicite ao seu intermediário financeiro a simulação da rentabilidade líquida, após impostos, comissões e outros encargos).

<sup>1</sup> No setor da Engenharia e Construção, o Grupo Mota-Engil é o maior grupo português e o líder em Volume de Negócios em Portugal. Fonte: Revista Exame 500 Maiores e Melhores (2017).

<sup>2</sup> A Mota-Engil opera em 3 continentes e em 28 países.

<sup>3</sup> Em termos de Volume de Negócios. Fonte: Revista Exame 500 Maiores e Melhores (2017).

<sup>4</sup> Fonte: ENR The Top 250 International Contractors (2018).

<sup>5</sup> Fonte: Mota-Engil - Relatório e Contas Anual de 2017 (pág.10) Disponível em [www.mota-engil.pt](http://www.mota-engil.pt)

A leitura desta peça publicitária não dispensa a consulta do prospeto disponível em [www.mota-engil.pt](http://www.mota-engil.pt) e em [www.cmvm.pt](http://www.cmvm.pt).

Dirija-se ao seu banco

ActivoBank

BANCO CARREGOSA

Banco Finantia

BANCO INVEST

bankinter

Best

BIG



HAITONG

Millennium

Montepio

NOVO BANCO

# OPINIÃO

ANTES QUE ME ESQUEÇA

## Às armas?



**FRANCISCO SEIXAS DA COSTA**  
Embaixador

Uma palavra pode fazer toda a diferença. Há dias, Emmanuel Macron disse o que não poderia ter dito: incluiu os Estados Unidos entre os adversários cuja existência poderia justificar a criação de um exército europeu. Trump reagiu e teve razão em fazê-lo: a França é um parceiro da NATO e, muito embora hoje seja tudo menos claro o que Washington quer fazer da organização que abertamente controla, nenhum cenário, por mais fantasista que seja, pode colocar a América do outro lado de uma qualquer trincheira oposta ao continente europeu. Quanto mais não seja por meridiano realismo, em termos de capacidades militares.

Macron tem no facto de ser um europeísta a sua maior qualidade. As propostas que fez, no sentido de

um reforço institucional da governança da zona euro, foram muito ousadas e corajosas. Resta saber se, chegado a vias de facto, teria hipóteses de conseguir “vender” essas ideias a um país que já demonstrou, por mais de uma vez, que tem uma opinião pública e uma classe política bem mais recuada face à Europa do que as suas lideranças – recorde o fracasso da Comunidade Europeia de Defesa e o Tratado Constitucional Europeu, e também que foi por uma unha negra que Maastricht foi ali aceite.

A saída do Reino Unido vai deixar a França numa esplêndida solidão, no quadro integrado do continente, em matéria de capacidade militar, desde logo nuclear, bem como de afirmação política, no seio das Nações Unidas. Macron já percebeu que Paris tem aqui uma oportunidade soberana para se afirmar no centro de gravidade de uma Europa que, como é evidente para todos, pode ter de viver, por muitos e bons anos, bastante alheada do “amigo americano”, com o interesse em reconstruir uma parceria de novo tipo com o Reino Unido e que ainda não sabe o que vai fazer com Moscovo. A necessidade de uma dimensão eu-



HO/Reuters

ropeia de defesa, quanto mais não seja “by default”, é algo que parece óbvio – embora me pergunte se falar em “exército europeu” não ajuda a espantar a caça.

Macron não está sozinho. Na terça-feira, Angela Merkel deu, no Parlamento Europeu, um claro sinal de querer ir a jogo. Em Berlim, vê-se Londres a afastar-se. Ecoando a ideia do “exército europeu”, Merkel terá querido dar, pelo menos, três sinais. E um silêncio.

Desde logo, pretendeu demonstrar que a narrativa alemã sobre segurança e defesa já não vive sob os

velhos tabus. Isso vai-se sabendo, mas ela quis dizê-lo, uma vez mais. A Alemanha tem consciência de que, para servir de parceiro e contraponto à França, tem de pesar mais na Europa em termos de defesa e segurança. A chanceler também sabe que, para apaziguar as preocupações securitárias que adubam a facção mais conservadora do país, precisa de muscular a sua narrativa, quer em termos de defesa e segurança, por conta de inquietações internas face à deriva autoritária russa, quer nas questões de proteção da fronteira europeia co-

mum e do sensível tema do asilo.

Finalmente, Berlim quer deixar claro que partilhará a autoridade europeia com a França, o que é também um recado para os EUA, que começam a perceber que o “ticket” franco-alemão está para durar – e que a atitude de Trump pode a isso ter ajudado. Os discursos, porém, se são eloquentes no que dizem, também dão voz forte ao que silenciam: Merkel deixou em branco os apelos de Macron para a regulação da zona euro, nomeadamente o completar da União Bancária. ●

A TRIBUNA SOCIAL

## Revitalizar a democracia



**EDUARDO TEIXEIRA**  
Economista, Conselheiro Nacional do PSD, e Deputado da Comissão Parlamentar de Economia e Finanças na AR 2011/2015

Estarão hoje deteriorados alguns dos valores conquistados pelo 25 de Abril de 1974? Quarenta e quatro anos depois da revolução, não estarão eles a corroer o regime democrático à época implementado? Quando os partidos políticos não revitalizam o sistema democrático, alimentando a sua dificuldade de afirmação e de autoridade junto do povo, o risco de isso acontecer é demasiado grande. E este é hoje um debate mais do que necessário, urgente, porque aos olhos de muitos cidadãos, a atividade política apare-

ce mais associada ao cadastro do que ao reconhecimento ou prestígio.

Esta semana, Rui Rio trouxe (e bem) a público o tema da absoluta necessidade de uma reforma profunda do regime democrático, com consequente restauro do sistema político e eleitoral. Não se trata só de adotar medidas de combate aos níveis de abstenção, crescentes de eleição para eleição, ou ao notório afastamento entre eleitos e eleitores, mas sim de travar e reverter o estado de desgaste do atual regime, muito afetado pelos casos judiciais que têm ocorrido nos últimos anos, pelo populismo, pela falta de transparência e exclusividade no exercício dos cargos públicos por eleição.

Todos os que hoje são eleitos no Portugal democrático podem legalmente acumular os seus cargos com rendimentos provenientes de outras funções que já exerciam ou que venham a exercer após as eleições. E são muitos os que o fazem. O alargamento do âmbito da limitação dos mandatos e da acumulação de cargos, bem como a criação de incenti-



Tiago Pettingal/Lusa

vos eficazes à dedicação exclusiva às autarquias e ao parlamento, são temas que merecem uma reflexão atenta e responsável. Para melhorar a qualidade da nossa democracia, urge efetuar reformas profundas do sistema político e eleitoral.

O financiamento público dos partidos (e a sua necessária supervisão), a exclusividade ou não de candidaturas partidárias ao Parlamento, a autonomia dos deputados eleitos em relação aos seus partidos, a criação de círculos uninominais e um

circulo único nacional em detrimento dos distritais, o voto preferencial nos deputados de uma lista, a regionalização versus descentralização, os executivos monocores nas Autarquias, o voto dependente das Freguesias nas Assembleias Municipais, o acesso real de todos à comunicação social e aos órgãos reguladores do Estado são temas fundamentais e fulcrais para adaptar a nossa democracia à realidade.

Todas estas alterações são estruturais e só serão possíveis com um

amplo consenso na Assembleia da República sobre a nossa Constituição. Julgo que todos concordarão que tudo o que se possa fazer para aumentar a confiança dos cidadãos nas instituições democráticas, para combater a abstenção e o défice de participação política é benéfico para o país. Nenhum partido pode ter medo de revitalizar a democracia, pois esse exercício significa o reencontro da cidadania com a política e um novo sentido para o voto e para a liberdade de escolha. ●

## A MATÉRIA DAS COISAS

## A marcha europeia



**SOFIA AFONSO FERREIRA**  
Fundadora do Democracia21

O acontecimento político mais decisivo na Europa aconteceu esta semana, mas a comunicação social portuguesa estava distraída.

No 39º Congresso da Aliança dos Liberais e Democratas pela Europa (ALDE), que decorreu em Madrid, Astrid Panosyan, a co-fundadora, com Emmanuel Macron, do partido En Marche, declarou o que era esperado e negociado há mais de um ano: o compromisso do En Marche de juntar-se aos liberais numa frente comum para as eleições europeias em Maio. Por enquanto, a cooperação vai cingir-se às eleições de 2019 e reúne os partidos do ALDE, o En Marche e ainda partidos liberais, progressistas e europeus que se queiram juntar. A colaboração é apenas eleitoral mas, consoante os resultados,

terá impacto no Parlamento Europeu.

Do congresso também saiu a decisão de formar uma equipa em vez de apresentar-se um candidato único, decisão reforçada por congregarem vários líderes fortes: além dos líderes dos dois partidos mencionados, oito dos primeiros-ministros europeus são liberais.

En Marche e o partido espanhol Ciudadanos constituem as forças políticas atuais mais dinâmicas no xadrez europeu, tendo conseguido em pouco tempo chegar à liderança, renovar os rostos na política e colocar uma nova geração no poder. Selado o compromisso, e com estes dois partidos como ponta-de-lança, é neste momento a aliança política a concorrer às eleições que mais atenções vai catalisar.

Por cá, mais uma vez preparamo-nos para perder a corrida europeia. Sendo umas eleições que pouco motivam o eleitorado, os candidatos já apresentados pelos partidos são figuras requentadas.

À direita, as perspetivas de acordo entre os diversos players políticos apresentam-se difíceis de concretizar, com o maior deles a colaborar com o Governo em vez de

exercer a oposição, os protagonistas não apresentam qualquer novidade, restando aos eleitores uma sensação de fastio, e o populismo está enraizado na atual coligação à esquerda. Assistimos a medidas populistas, umas a seguir às outras, apresentadas pelo Governo sem oposição à medida.

Dezenas de empresas privadas de autocarros prometem deixar de vender em dezembro os passes com desconto para estudantes do ensino secundário e superior se o Governo não regularizar a dívida que acumula desde o início do ano e que ascende aos 13 milhões de euros, montante incomportável para as empresas em causa. É isto o populismo – apresentar medidas eleitoralistas com forte adesão popular, mas colocando-as em prática à custa dos impostos de todos e das empresas privadas.

Nada que não tenhamos já assistido com os manuais escolares gratuitos e os vouchers, em que editoras e livrarias cumprem o mesmo papel, ou os hospitais com a dívida em atraso aos fornecedores a rondar os 450 milhões. Estamos em marcha para uma nova crise. ●

## O PODER DA PALAVRA

## O maior desafio nacional



**JOÃO GONÇALVES PEREIRA**  
Deputado e Vereador do CDS-PP na CML

A demografia e a natalidade em Portugal são o maior desafio e a maior ameaça que todos temos entre mãos.

O maior desafio porque são precisas medidas corajosas e urgentes para podermos inverter todas as projeções nacionais e internacionais. A maior ameaça porque compromete o futuro do país e dos portugueses.

A demografia prospectiva não é, de todo, animadora. Mas é indispensável passar rapidamente da retórica às respostas concretas que alterem este panorama, num compromisso que deve ser nacional e que deve reunir consenso político à esquerda e à direita.

Vamos aos números – que não são nenhum exercício de adivinhação do futuro e muito menos uma profecia – que poderão ter margens de erro muito baixas que decorrem dos possíveis movimentos migratórios: já em 2030, Portugal poderá perder cerca de meio milhão de pessoas face aos que tem actualmente, sendo que o número de pessoas com mais de 65 anos representará quase metade das pessoas em idade activa; em 2060, segundo o INE, a população portuguesa perderá quase 2 milhões de habitantes; e segundo as previsões da ONU, os portugueses vão passar de 10,7 milhões para menos de 6,8 milhões em 2100.

Estas projeções vão condicionar o nosso futuro e ameaçam o Estado Social tal como o conhecemos,

uma vez que a sua continuidade depende necessariamente da economia. E se vamos ter menos população ativa, essa situação, aliada ao potencial crescimento de dependentes de pensões e reformas, implicará um evidente ajustamento na Segurança Social. Afinal, é da riqueza criada pelas futuras gerações de trabalhadores que resultará a garantia dos rendimentos na velhice dos futuros pensionistas.

Mais. As políticas públicas não podem continuar alheias aos problemas da evolução dramática da natalidade, ignorando que o período mais difícil da vida de um jovem é precisamente quando quer ganhar a sua independência saindo de casa, começando a trabalhar e até, eventualmente, sonhando em constituir família. Ou seja, precisamente no momento em que os níveis de fertilidade são mais altos é que um jovem enfrenta um emprego menos estável, os rendimentos são mais baixos e o problema de acesso à habitação mais se coloca.

No acesso à habitação, o Estado, juntamente com as autarquias, deverá promover a criação dos subsídios de apoio ao arrendamento dirigido às jovens famílias. Não vale a pena investir em programas de um ou dois anos “para inglês ver”. A confiança e a estabilidade das famílias implicam programas de longo prazo.

Em termos fiscais, devia pensar-se em isenções do pagamento de IRS e de IVA que incidam sobre os rendimentos de trabalho das famílias em função do número de filhos a cargo, assim como dar benefícios concretos que estimulem as empresas a contratarem trabalhadores, especialmente mulheres, também com filhos a cargo.

Se o Estado fizer a sua parte, ficará para o cidadão escolher o seu caminho. O futuro está nas nossas mãos. ●

## OPINIÃO

## A maioria absoluta da CIP



**AGOSTINHO LOPES**  
Membro do Comité Central do PCP

Em mais uma das incontáveis entrevistas do Presidente da CIP (Diário de Notícias 11NOV18) assistimos a uma declaração notável. A CIP, pela voz de António Saraiwa (AS) aspira muito pragmaticamente a que o PS tenha a maioria absoluta. O registo para memória: “O governo e o PS, pela percepção que, na minha opinião, os portugueses têm da estabilidade política, da bondade de algumas das medidas que o governo, gerindo percepções, lhes transmitiu, tem condições para melhorar. Não sei se obtendo a maioria absoluta ou ficando perto dela. Se assim for, liberta-se ou de um ou de dois pesos. Talvez o país ganhe com isso”.

Começemos por saudar a dúvida que assalta AS na hora da conclusão. É ajustado o advérbio. E depois

alertemos o grande capital, o grande patronato: o voto certo é no PS! Nada de desperdiçar votos em ruínas defuntos, como o PSD e o CDS (ou mesmo nascituros mal paridos como o novel de Santana)! Mesmo defendendo “a iniciativa privada, a dignidade dos empresários tal como nós defendemos...” foi chão (para já) que deu uvas. O «PSD entrou numa deriva de liderança (...)» e etc.. “A oposição parlamentar à direita (é verdade, há uma oposição parlamentar à esquerda!) tirando uma ou outra boa medida que tem apresentado, tem sido ausente”. Coitada da Cristas do CDS. Tanto esforço e berreiro, e afinal, nada na opinião avalizada de AS. Nem uma referenciazita ao CDS. Vamos lá todos votar no PS...

Diz mais AS: “Se o governo estivesse mais liberto do peso da esquerda (esta obsessão!) o país ganharia”. É verdade que o país de AS – o país do grande capital – ganhava. É verdade, que o governo não é de esquerda – é um governo do PS amarrado a políticas estruturalmente de direita – legislação laboral, submissão à UE e amarração ao capital monopolista (ver como se despachou um secretário de Estado da Energia que afronta-

va a EDP e Cia., tal como aconteceu no governo PSD/CDS de Passos e Portas).

“Verdades” para esconder uma mentira. Porque o país dos trabalhadores e do povo português, perderia! Como todos os governos já passados do PS, de maioria absoluta, ou “perto dela”, ou aliado à direita em várias modalidades, sempre demonstraram: o desastre total, nas ruínas consequências para os portugueses e na abertura das portas do (des)governo do país ao PSD e CDS.

Uma aspiração de AS: a “greve” dos patrões. “Lamentavelmente, os patrões não fazem guerra (?), não fazem greves”. De facto é uma chaticice, mas a Constituição da República pelo artº 57º não permite o lock-out! Uma descoberta de AS. “Aquilo que é justo não tem cor nem ideologia”. E dá exemplos: “a reversão das leis laborais”. Isto é: se for conforme pretende a esquerda, é injusta, é vermelha e ideológica. Se for como o grande patronato pede e os governos do PSD/CDS e PS fizeram é justa, é incolor e não ideológica! Notável. ●

O autor escreve de acordo com a antiga ortografia.



Cristina Bernardo

Teimosa insistência do Governo em manter no OE o “imposto” a que chama taxa de proteção civil. No caso da autarquia de Lisboa, o CDS foi o primeiro partido a pedir a sua revogação a nível autárquico e, posteriormente, o Tribunal Constitucional veio confirmar essa mesma ilegalidade e injustiça. Agora, o Governo insiste em perseguir os proprietários com uma espécie de adicional ao IML. Esperemos que esta teimosia seja chumbada em sede parlamentar.

## MUNDO

ESTUDO ACADÉMICO

# Problema da imigração só se resolve com resposta tripartida

Se a União Europeia não engendrar uma solução para o problema, é a própria União que ficará em causa, concluiu estudo académico de João Estevens.

**ANTÓNIO FREITAS DE SOUSA**  
afsousa@jornaleconomico.pt

O problema da entrada na Europa de um número crescente de imigrantes e refugiados a partir de 2015 só se resolve se a União Europeia engendrar uma resposta tripartida entre as estratégias comuns, as respostas de cada Estado-membro e a capacidade local – no mais fino da malha social – de dar resposta no terreno.

Esta é uma das conclusões do estudo científico 'Migration crisis in the EU: developing a framework for analysis of national security and defence strategies', da autoria de João Estevens, doutorando do Instituto Português de Relações Internacionais da Universidade Nova de Lisboa.

Mas para isso, adiantou o autor em entrevista ao Jornal Económico, seria necessário que o alinhamento entre a União Europeia e os Estados-membros fosse efetivo e é precisamente aí que tudo se complica: "a visão da questão é completamente antagónica", disse.

O estudo concluiu, em primeiro lugar, que "os Estados-membros têm entre eles níveis de segurança muito diferentes, e, portanto, estratégias de segurança nacional em matéria migratória muito heterogéneas (mais relevantes nos países onde a imigração é mais impactante)".

Em segundo lugar, concluiu-se que "os Estados-membros encararam a imigração em massa rumo às suas fronteiras sobretudo como uma matéria de segurança nacional, ao passo que a União Europeia procura focar-se na vertente humanitária e na dificuldade de gestão de requerentes de asilo".

Existe, portanto, uma pluralidade de estratégias e prioridades entre os Estados-membros, bem como destes últimos face à União

Europeia, em matéria de imigração e segurança – e que inevitavelmente "impede uma resolução mais rápida da crise migratória na Europa". Genericamente, há uma conflitualidade entre a União Europeia e os Estados-membros, que acontece desde logo porque "a crise migratória dá-se num tempo de crise, que trouxe novos alinhamentos políticos" e "pesou sobretudo sobre a classe média europeia", diz João Estevens.

A acrescentar a isto, sucede que, como recorda o académico, "as questões de segurança são da exclusiva competência dos Estados-membros", de onde resulta que um problema que é encarado como humanitário pela União Europeia é, contrariamente, observado como um problema de segurança

ça". A partida daí, só era possível que as respostas divergissem.

O debate institucional nos vários países é reflexo desta relação complexa, mais focado nos riscos para a segurança nacional do que na insegurança de quem é perseguido ou na discriminação de quem já foi acolhido. Contudo, o estudo ressalva também que "a exclusão da questão humanitária das estratégias segurança nacionais pode trazer novos riscos associados a essa exclusão – potencialmente mais sérios e complexos para os países do que a crise migratória."

## Respostas a montante difíceis mas necessárias

Uma parte dos analistas e dos investigadores considera – como por exemplo a ONU – que a solução do problema está a montante das imigrações. Ou seja, se se conseguirem solucionar os problemas que levam à necessidade da fuga (guerras e desespero económico, principalmente), a própria fuga deixa de ter de ser uma opção. Mas isso choca, como parece mais que evidente, com aquilo que os países de um vêm os imigrantes consideram ser a soberania nacional.

Sendo assim, a atuação para encontrar uma solução para o problema tem de "atuar em diferentes níveis: os países de origem, os países de passagem e os países de fixação", refere João Estevens. É neste quadro que "tem de haver política europeia, política nacional e política regional". "É impossível resolver a questão só do lado nacional e mesmo só do lado da União Europeia".

Por um lado, a solução dependerá da estabilidade política no Médio Oriente e Norte de África; e por outro, da evolução política da União Europeia, atualmente a braços, para além da crise migratória, "com a ascensão de forças políticas



Alkis Konstantinidis/Reuters



**A solução unilateral e securitária de vários Estados-membros não será eficaz sequer para esses próprios Estados, dado que não há soluções que possam emanar de uma estratégia que não seja consensual**

de extrema-direita e eurocéticas em vários países, muitos deles com forte impacto político (França ou Alemanha) ou na linha da frente da crise migratória (Itália)".

Para o académico, é preciso insistir nas intervenções nos países de origem, "como fez há pouco tempo a chanceler Angela Merkel quando esteve no Gana". "Essa consciência é hoje muito clara", afirma.

De qualquer modo João Estevens considera que "será muito difícil encontrar consensos a 27, será mais fácil encontra-los numa lógica de cluster", ou seja, regionalmente, por grupos de países – o que permitiria uma espécie de gestão e partilha dos riscos, mas também dos gastos. "Estão a ser dados passos nesse sentido".

Para o académico, a razão do caminho que o estudo aponta como viável para ser encontrada uma solução comum, é que qualquer decisão unilateral de um Estado-membro, por muito 'securitarista' que seja, não servirá sequer para atingir os seus propósitos individuais: está votada ao fracasso. O estudo relaciona a crise migratória europeia com as estratégias de segurança

nacional dos Estados-membros e é essa a conclusão a que chega.

João Estevens parece estar (ao menos) moderadamente otimista com os avanços que vai encontrando no seio da União Europeia em relação ao problema. "Avançamos no esforço securitário por um lado, ao mesmo tempo que pedimos solidariedade na realocação – trabalhando nos países de passagem e nos países de origem. Estou hoje mais otimista que estava há dois anos.

Mas a União Europeia também não tem muitas hipóteses, no sentido em que, se não lidar de uma forma conjunta com o problema, isso será uma ameaça à própria União Europeia, ou pelo menos ao desenho que existe". "Uma solução para a imigração é uma questão de sobrevivência para a União Europeia", concluiu.

Quanto a perceber-se se um eventual exército da União Europeia poderá vir a ser uma parte da solução ou um novo problema, é assunto que ainda é cedo para inferir: há muitas dúvidas sobre o que poderá ser esse exército e mesmo, como observou João Estevens, sobre se ele é de facto viável. ●

## BREXIT

# Theresa May com margem mínima de sobrevivência

Uma gabinete a desfazer-se, a oposição a ganhar o debate e o próprio partido a gerir uma moção de censura. May quase não tempo para o Brexit.

**ANTÓNIO FREITAS DE SOUSA**  
afsousa@jornaleconomico.pt

A demissão de vários membros do governo da primeira-ministra britânica – entre eles o ministro do Brexit, Dominic Raab, e a ministra de Trabalho e Pensões, Esther McVey, dois elementos proeminentes do seu gabinete – e a ‘bomba relógio’ que o Partido Conservador colocou em funcionamento contra si (a ameaça de uma moção de censura) colocam Theresa May numa situação de enorme fragilidade política, de que dificilmente conseguirá sair.

Numa demonstração de resiliência (até do ponto de vista físico) que não deixou ninguém indiferente, May debateu-se nos últimos dois dias contra todas as correntes que lhe são adversas dentro e fora do governo, dentro e fora do partido, dentro e fora do parlamento.

A margem de manobra política que a primeira-ministra ainda tem vem-lhe da falta de tempo, que é neste momento o principal problema dos britânicos: se Theresa May for confrontada com uma moção de censura e ela for maioritariamente votada, o país tem duas opções: a aprovação de um governo de base parlamentar, ou a convocação de eleições antecipadas. Sendo esta última opção uma espécie de suicídio político coletivo face ao apertadíssimo calendário do Brexit, restava que algum dos adversários políticos de May do interior do seu próprio partido quisesse tomar-lhe o lugar. O que não é certo que aconteça.

Duas personagens estão na linha da frente para se candidatarem a substituírem Theresa May, segundo avançam os analistas britânicos: o próprio Dominic Raab e Jacob Rees-Mogg, o ‘autor’ do processo de moção de censura em curso. Mas Raab, já depois de se demitir, não só jurou manter-se fiel a May (menos no que tem a ver com o Brexit), como considerou que a primeira-ministra tem toda a legitimidade para continuar a liderar o

Brexit. Ou seja, e pelo menos para já, Raab retirou-se da ‘linha de sucessão’.

Resta Rees-Mogg, considerado um dos conservadores mais à direita do partido e de algum modo um político de velha guarda, com pouca aderência à modernidade que caracteriza a sociedade britânica há décadas. Nenhum britânico por certo esqueceu ainda que Rees-Mogg foi um dos mais feroces combatentes contra o anterior primeiro-ministro, o também conservador David Cameron, quando este introduziu o casamento entre pessoas do mesmo sexo, entre outras leis consideradas disruptivas.

Vale isto o mesmo que dizer que não é certo que o Partido Conservador corra feliz atrás de Rees-Mogg em desfavor de Theresa May. Prova disso está no facto de os autores da moção de censura (que ainda não está aprovada) terem entregado o pedido (por carta individual) ‘à condição’. Isto é, se se verificarem uns pressupostos não indicados, avançam, se não se verificarem, não avançam.

Ou, como dizia um comentador, o anúncio da morte política de Theresa May no final da reunião do seu gabinete e do debate na Câ-

mara dos Comuns pode ser claramente prematuro. Até porque esse é o cenário de que Bruxelas não quer nem ouvir falar.

E contudo, a crueza da envolvente: “o governo está a desmoronar-se diante dos nossos olhos. O seu acordo descosido foi desvendado, a primeira-ministra perdeu toda a autoridade e é claramente incapaz de entregar um acordo do Brexit que não tem sequer o apoio do seu gabinete – muito menos do Parlamento ou do povo do nosso país”, escreveu Jeremy Corbyn, líder da oposição trabalhista num e-mail aos membros do partido há menos de 12 horas.

## O guião que se segue

O Brexit ainda está muito longe do fim: até 29 de março do próximo ano, muita coisa terá que ser revista, verificada e negociada – até porque o que está em causa no Parlamento britânico tem ainda muito de mero rascunho.

Na próxima terça-feira, 20 de novembro, uma declaração política sobre a futura relação entre a União Europeia e o Reino Unido deve estar pronta, e os Estados-membros terão 48 horas para a avaliar. Se o documento for por diante, terá de ser submetido à aprovação do Parlamento Europeu (por maioria simples de um total de 751 deputados) e do Conselho Europeu (com o voto a favor de 20 países que representem pelo menos 65% da população da União).

O governo britânico deve votar o documento na Câmara dos Comuns em dezembro, antes da última cimeira ordinária da União Europeia, marcada para 13 de dezembro. Se aprovado, o texto deve estar pronto quando for formalizado, em 29 de março de 2019. Se o Parlamento britânico rejeitar o acordo em dezembro, o governo tem 21 dias para apresentar um novo plano. Mas tudo isto já seria demasiado complicado.

Se a primeira-ministra não conseguir manter-se no cargo por via da moção de censura, nada deste plano será alterado, nem qualquer prazo deixará de ser contado. ●

## OPINIÃO

## Situação no Mar de Azov



**INNA OHNIVETS**  
Embaixadora da Ucrânia

A 25 de outubro passado, o Parlamento Europeu aprovou uma resolução condenando a Rússia pela violação da soberania ucraniana através da construção ilegal da ponte de Kerch, da crescente militarização da península da Crimeia e do Mar de Azov, e dos bloqueios e inspeções ilegais de navios comerciais que navegam no Estreito de Kerch e no Mar de Azov.

A verdade é que os primeiros atentados da agressão russa contra a Ucrânia nesta zona ocorreram ainda em setembro de 2003, altura em que a Rússia procedeu à construção da barragem para a ilha ucraniana de Kosa Tuzla, como resposta à política ucraniana de integração euro-atlântica.

Esta agressão tomou plena força em 2014, com a ocupação militar ilegal russa da Crimeia e de certas áreas das regiões de Donetsk e Luhansk. Desde então, uma parte da zona marítima da Ucrânia nos mares Negro e de Azov, bem como no Estreito de Kerch, começou a ser controlada pela Rússia.

Em 2018, com a inauguração, a 15 de maio, da referida ponte, que une a Crimeia temporariamente ocupada pela Rússia ao território russo, foi iniciada uma nova etapa da agressão russa contra a Ucrânia.

Esta ponte é um obstáculo à navegação internacional, uma vez que tem uma altura de apenas 35 metros, o que impede a passagem de navios de grande escala, como os da classe *Panamax*, que eram utilizados para exportação de produtos de empresas ucranianas de metalurgia e de cereais, que são agora impedidos de navegar no Estreito de Kerch.

Isto tem um grande impacto no tráfego para os portos da Ucrânia. Os portos da Rússia, pelo contrário, não têm sido afetados, tratando-se de portos

fluviais que nunca tiveram capacidade de receber os grandes navios que, rotineiramente, eram encaminhados para os portos ucranianos em Mariupol e Berdyansk. A construção da ponte do Estreito de Kerch levou, então, à imposição de sanções pela União Europeia (UE) e EUA às entidades russas envolvidas na sua construção.

Além disso, a Rússia iniciou, desde abril de 2018, uma nova campanha para infringir os direitos da Ucrânia como estado costeiro no Estreito de Kerch e no Mar de Azov.

Ao realizar inspeções próximas da fronteira costeira ucraniana, a Rússia parou e deteve mais de 200 navios, tanto de bandeira ucraniana como de bandeiras de países terceiros, em particular da UE, vedando o caminho de e para os portos ucranianos acima mencionados, sob o pretexto de uma alegada “ameaça terrorista”. São inspecionados 5-7 navios diariamente, o que provoca um atraso de 1,5 a 6 dias, sendo que cada dia de atraso custa entre 5 a 15 mil dólares americanos.

A Rússia tem, pois, envidado todos os esforços para impedir que os operadores de embarcações estrangeiras procurem os portos ucranianos no Mar de Azov, tentando estabelecer as suas próprias regras de navegação nesta zona marítima e causando assim enormes prejuízos. Estas ações violam as disposições da Convenção das Nações Unidas sobre o Direito do Mar, ou seja, a Rússia continua a violar grosseiramente o Direito Internacional. ●

**A Rússia tem envidado todos os esforços para impedir os operadores de embarcações estrangeiras de procurarem os portos ucranianos no Mar de Azov**

# EMPRESAS

REESTRUTURAÇÃO FINANCEIRA

## BCP, Novo Banco e CGD prestes a viabilizar venda da SIVA

Acordo entre bancos e a Porsche sobre a reestruturação da dívida bancária da SAG para viabilizar a venda até ao fim do ano está quase concluído.

**ANTÓNIO VASCONCELOS MOREIRA**  
**E MARIA TEIXEIRA ALVES**  
 amoreira@jornaleconomico.pt

A SAG Gest – Soluções Automóvel Globais deverá assinar o contrato-promessa para a venda de um grupo de ativos à Porsche Holding Salzburg, da Volkswagen, até ao fim do ano, apurou o Jornal Económico junto de fonte do setor financeiro.

A operação passa pela venda das participadas da SAG à Porsche, ou seja, da SIVA – distribuidora das marcas de automóveis Volkswagen, Audi, Bentley, Skoda e Lamborghini – e da Soauto, uma concessionária. O *closing* da operação (o contrato de compra e venda definitivo) deverá celebrar-se apenas em 2019, uma vez que o acordo ficará dependente das necessárias autorizações dos reguladores, nomeadamente da Autoridade da Concorrência. “É isto que está no cronograma do negócio”, explicou a mesma fonte.

O negócio tem sido complexo porque implica a reestruturação da relação bancária da SAG com os bancos Millennium bcp (BCP), o Novo Banco e a Caixa Geral de Depósitos (CGD). Os bancos têm de chegar acordo com a Porsche para reestruturar a dívida bancária para que a venda se concretize.

O acordo dos bancos com a Porsche “está praticamente acordado”, revelam as nossas fontes. No entanto, ainda não está fechado, reforça a mesma fonte.

A maioria da dívida bancária da empresa liderada por João Pereira Coutinho (na foto), que foi contraída para aliviar problemas de tesouraria, está nas mãos destes três bancos que, por sua vez, deram também garantias bancárias à SIVA, uma imposição da construtora alemã para entregar os carros.

Segundo apurou o Jornal Económico, este acordo implica uma reestruturação financeira com perdão parcial de dívida, que levará a uma repartição de perdas entre os três bancos, a SAG e, por reflexo, os seus acionistas.

Esta operação interessa à SAG, mas também interessa aos bancos porque permite evitar a perda da totalidade dos créditos num cenário de liquidação da empresa.

Fonte próxima do processo diz que a SAG e os bancos estão a desenvolver todos os esforços para fechar um acordo de venda dos ativos até ao fim do ano.

Contactada pelo Jornal Económico, a SAG recusou-se a prestar comentários. Mas, de acordo com o relatório de contas do terceiro trimestre, apresentado pela empresa na semana passada, a SAG disse que “têm vindo a ser desenvolvidas e aprofundadas conversações no quadro de um processo negocial alargado, envolvendo potenciais investidores e *stakeholders*”.

A empresa alertou também que “o desfecho desse processo negocial não se encontra ainda garantido, não existindo, [ao dia 9 de novembro de 2018], qualquer decisão ou acordo, nem a garantia de que os termos de um eventual acordo venham a permitir a continuidade

do Grupo SAG Gest tal como presentemente tem vindo a operar ou de que tal acordo venha a existir no futuro”. A empresa volta assim a indicar que a sua sobrevivência está em jogo.

Segundo o relatório de contas, no acumulado até ao dia 30 de setembro, os prejuízos da SAG mais do que triplicaram, em termos homólogos, para 12,4 milhões de euros. Em relação a dezembro de 2017, o valor da dívida consolidada diminuiu em 2,8 milhões de euros, mas ascende ainda a 122,8 milhões.

Este processo de reestruturação da dívida bancária não foi transferido para a plataforma de gestão do crédito malparado, apesar de envolver os três bancos que a compõem, entre outras razões porque a plataforma tem no seu órgão de gestão Esmeralda Dourado, que foi administradora da SAG.

A integração da plataforma de gestão do malparado, constituída pelo BCP, Novo Banco e CGD, é um dos instrumentos criados para diminuir o malparado dos bancos, mas atua sobretudo ao nível da reestruturação de créditos para empresas viáveis. Isto, uma vez que o crédito malparado continua no balanço dos bancos.

A SAG Gest enfrenta dificuldades financeiras que se materializam em falta de liquidez, tendo a empresa compromissos de pagamento a curto prazo no valor de cerca de 396 milhões de euros, repartidos entre empréstimos e outras contas. O total do passivo corrente ascende a cerca de 416 milhões.

Em setembro, a situação líquida era de 4,9 milhões negativos e tem-se agravado este ano. Em junho era de -2,6 milhões, ao passo que em março ainda era positiva em 771 mil euros. No fim de 2017, os capitais próprios eram positivos em 7,4 milhões de euros. ●

**A operação de venda de ativos da SAG à Porsche Holding está prevista para ficar acordada até ao fim do ano. O contrato promessa (SPA) pode ser assinado este ano**



OFERTA PÚBLICA INICIAL

## Montepio Investimento no IPO da Science4you

A Oferta Pública Inicial da empresa de brinquedos liderada por Miguel Pina Martins está a ser assessorada pelo banco de investimento do Montepio.

O Montepio Investimento é o banco que vai montar a Oferta Pública Inicial (IPO) da Science4you, disse ao Jornal Económico Miguel Pina Martins, presidente e fundador da empresa.

Está previsto que o IPO inclua a emissão de novas ações pela Science4you, em montante de aproximadamente 8,25 milhões de euros, e uma venda parcial de ações já existentes detidas por atuais acionistas da empresa. A oferta dirige-se ao retalho e acontecerá até ao final do ano.

É expectável que o IPO seja constituído por uma componente de aumento de capital e outra de venda de

ações de atuais acionistas da empresa, podendo chegar até ao montante total de 15 milhões de euros, o que equivale a uma percentagem de capital a dispersar de até 45% do capital social.

A Science4you é uma empresa portuguesa dedicada ao desenvolvimento, produção e comercialização de brinquedos, e informou o mercado na semana passada que quer lançar uma Oferta Pública de Distribuição (IPO - Initial Public Offer) sobre ações representativas do seu capital social e solicitar a admissão à negociação no sistema de negociação multilateral Euronext Growth.

Segundo o comunicado que anun-

# Castro e Almeida com Manuel Preto e Inês Oom na gestão do Santander

O futuro CEO do Santander Totta vai manter na administração executiva dois dos atuais gestores.

**MARIA TEIXEIRA ALVES**

mtalves@jornaleconomico.pt

A equipa de administradores executivos que será liderada por Pedro Castro e Almeida ainda não foi tornada pública, mas o Jornal Económico sabe que vão ser reconduzidos o atual CFO, - administrador financeiro Manuel Preto e a atual administradora executiva Inês Oom. A equipa de Pedro Castro e Almeida terá novos elementos, dos quais se inclui mais uma mulher, revelou ainda fonte conhecedora do processo.

De saída da Comissão Executiva estão José Carlos Sítima e Luís Bento dos Santos, sabe o Jornal Económico.

A assembleia geral que vai eleger os órgãos sociais quer do Banco Santander Totta SGPS, quer do Banco Santander Totta irá realizar-se no próximo dia 13 de dezembro. Tal como Jornal Económico avançou em primeira-mão, os novos órgãos sociais para o mandato 2019-2021, passam pela subida de Pedro Castro e Almeida a CEO (presidente da comissão executiva) e de António Vieira Monteiro a Presidente não executivo (chairman).

Ontem António Vieira Monteiro, em declarações, em Braga, à margem da iniciativa BOX Santander Advance Empresas, confirmou à Lusa que vai deixar o cargo executivo depois de sete anos, passando a ser presidente do conselho de administração. “Ao fim de sete anos, vou continuar no banco, vou ser presidente do conselho de administração, acho que já tenho idade de deixar a gestão executiva, pois vou fazer 73 anos”. O banqueiro lembra que “há sete anos quando entrei para o banco não era quase nada”, realçando que o crescimento da influência do banco junto das empresas “foi uma aposta calculada”. Vieira Monteiro lembrou, no que respeitava às empresas, que o Santander tinha cerca de 8% de mercado e hoje tem 19%. “Na área de recursos de clientes tinha 10% a 11%, hoje tem perto de 16%”, disse, citado pela Lusa. “E o mais importante disso tudo”, acrescentou, é que “ao longo destes sete anos, o que inclui os anos da crise, nós distribuimos mais de dois ‘bi’ de dividendos aos acionistas. O banco teve a capacidade de poder comprar duas instituições de crédito sem ajuda de ninguém, o que foi possível por o banco ter capitais próprios suficientemente fortes”.

António Vieira Monteiro conduziu os destinos do banco passando

por duas integrações: uma que nasceu em Portugal – a integração dos ativos do Banif no âmbito de um processo de resolução do banco português. Esta integração pôs o Santander Totta a liderar no mercado da Madeira. Outra nasceu em Espanha

com a integração do Popular pelo Santander, também no âmbito de uma resolução. Esta segunda operação levou o Santander Totta a integrar o Popular Portugal.

Para Vieira Monteiro, o balanço do seu mandato é satisfatório: “Pode-

mos dizer que o resultado foi positivo, acho que o banco que temos hoje é totalmente diferente daquilo que tínhamos e que o banco fica preparado para continuar a enfrentar o futuro e eu cá estarei para o acompanhar”, disse. ●

PUB

ciou a operação, a entrada em bolsa da Science4you permitirá “dar maior visibilidade e credibilidade da empresa numa importante fase de internacionalização, constituindo também um marco importante e uma nova etapa da empresa 10 anos após ter sido lançada”, diz o presidente da empresa na nota de imprensa.

“A nossa missão é alimentar o sonho e reforçar o conhecimento de milhões de crianças em todo o mundo. Esta operação permitirá continuar esta missão tornando a nossa marca mais forte, reconhecida e capaz de continuar a inovar nesta importante indústria mundial”, reforçou Miguel Pina Martins.

Constituída em janeiro de 2008, a empresa nasceu de um projeto académico de Miguel Pina Martins. Financiada por capital de risco e *business angels*, a Science4you foi criada no âmbito do Programa FINICIA, com um capital social de 55 mil euros, em que 45 mil constituíram micro capital de risco financiado pela Inovcapital. A Science4you exporta regularmente para mais de 60 países e conta com uma linha de mais de 500 brinquedos científicos e educativos.

A empresa conta neste momento com escritórios em Lisboa e no Porto, e as filiais em Madrid e Londres. ● MTA

Dentro ou fora do escritório,  
os negócios tornam-se  
mais simples

**OLA V10**

Rápido e bem, afinal há quem!

Seja a consultar os dados do cliente enquanto se dirige para a próxima reunião, seja no escritório a tratar das tarefas administrativas, ou em viagem a acompanhar a evolução do negócio.

Dê o salto tecnológico que a sua empresa precisa com a V10

www.primaverabss.com

Primavera

## EMPRESAS



Foto cedida

**SHRIKESH LAXMIDAS**

slaxmidas@jornaleconomico.pt

Project Nata e Project Viriato são os projetos nos quais a Alantra está a assessorar o Novo Banco na venda de portefólios de crédito malparado e imóveis, respetivamente.

Sem querer revelar detalhes sobre essas *live transactions*, Santiago Eguidazu, que lidera o grupo espanhol presente em 22 países, e Rita Barosa, CEO da operação em Lisboa, explicaram ao Jornal Económico os contornos da atividade de venda de crédito malparado (NPL, sigla para o termo em inglês *Non-performing loans*), a nível global e em Portugal.

“O mundo é uma máquina de produzir NPL, produzimos muito. Porquê? Porque o mundo não gosta de sofrer. Obtém-se o crédito, articula-se o quadro de liquidez e depois não se paga o empréstimo, gera-se o NPL e aí entramos nós”, afirma Eguidazu. “É um negócio fantástico”.

O gestor espanhol recorda que, nos últimos anos, o foco em relação aos NPL tem estado nos países do sul da Europa, mas prevê que, a prazo, passará para a China, Índia e Brasil, onde os valores serão maiores. “São países onde houve um crescimento rápido de empréstimos e depois uma repentina deterioração das condições de crédito”.

**Liquidez abre apetite**

Rita Barosa diz que os números referidos em setembro na comunicação social, sobre os projetos que está a assessorar no Novo Banco (1,75 mil milhões de euros em crédito malparado e 700 milhões em imóveis), são próximos da realidade, mas explica que os valores neste tipo de operação costumam mudar. “Não estou a falar nestes projetos em específico. Mas há sempre uma ideia inicial, depois pode mudar-se o perímetro e ajustar-se o portefólio em função do apetite, do tipo de investidores, tudo para otimizar a transação e obter o máximo valor possível”.

Sobre o Projeto Viriato, que envolve cerca de nove mil imóveis, a gestora refere que se trata principalmente de apartamentos pequenos, fora de Lisboa e em cidades de dimensão menor.

O Novo Banco anunciou a 10 de outubro que vendeu à Anchorage Capital uma carteira de imóveis no valor de 716 milhões de euros, numa operação que poderá render 390 milhões de euros ao banco liderado por António Ramalho.

Sobre o contexto dos dois projetos, Barosa relembra que a questão de venda de NPL está a ser discutida em Portugal há cerca de cinco anos. “Ano após ano, era para acontecer, mas não aconteceu. Porque é que está a acontecer

agora? Porque os bancos fizeram aumentos de capital e agora já podem implementar este tipo de projetos”.

Em relação ao apetite por este género de ativos, sublinhou que há muita liquidez no mundo nesta altura e que para “boas transações, bem preparadas, estruturadas e explicadas, há sempre apetite”.

A Alantra já fez entre 50 e 60 dessas operações a nível global, e essa experiência demonstra que conhece o mercado e os investidores e isso oferece confiança aos bancos para escolher o grupo para vender portefólios.

“Perceber o que o banco quer ou tem de vender é importante, mas uma das vantagens que trazemos é a visão do mercado, para podermos estruturar a operação e obter valor”, diz Barosa.

Eguidazu revela que o grupo tem uma equipa de cerca de 90 pessoas (que fazem parte de um total de quase 400) a trabalhar na área de venda de portefólios. A especialização nesse tipo de atividade, num grupo que opera na banca de investimento, no *private equity* e no *wealth management* é uma chave para o crescimento em direção à liderança.

A estratégia do grupo, que é detido em cerca de 50% por 50 sócios e o resto por investidores institucionais, passa por desenvolver capacidade de reação a nível global, seja por via de criação de unidades novas, como aconteceu em Portugal, seja por aquisição. Em julho, a empresa anunciou a compra do negócio global de *advisory* em portefólios de crédito à KPMG UK, por exemplo.

“Acreditamos que para ser um líder global temos de ter muitas especializações, por setores e por produtos”, realça.

“Não há ninguém na posição de liderança nesse *mid-market* atualmente, mas a realidade é que provavelmente existem cinco ou seis grupos que poderão ocupar esse lugar em cerca de cinco anos”. Desse lote, quatro ou cinco são americanos e o único europeu é a Alantra, conclui o CEO. ●

## BANCA

# “O mundo é uma máquina de produzir crédito malparado”

A espanhola Alantra, que está assessorar a venda de crédito malparado e imóveis do Novo Banco, está presente em 22 países e quer ser líder mundial no segmento ‘mid-market’ em cinco anos.

**“Perceber**

**o que o banco quer ou tem de vender é importante, mas uma das vantagens que trazemos é a visão do mercado, para podermos estruturar a operação e obter valor”**

## TURISMO

# Rioforte vai aprovar a venda da Comporta por 158 milhões

Consórcio Vanguard/Amorim oferece 158 milhões de euros pela Comporta, revelou fonte ligada ao processo ao Jornal Económico. A proposta, que vai ser discutida em assembleia-geral, terá o aval da Rioforte e do Novo Banco.

**ANTONIO VASCONCELOS MOREIRA**

amoreira@jornaleconomico.pt

A Rioforte, que detém 59% do Fundo da Herdade da Comporta (Fundo), vai aprovar, em assembleia geral de participantes, a venda ao consórcio composto pela Vanguard Properties e a Amorim Luxury, por 158 milhões de euros, soube o Jornal Económico junto de fonte próxima do processo.

O Novo Banco, que detém cerca de 15,5% das unidades de participação daquele Fundo, deverá acompanhar o sentido de voto da Rioforte.

O valor oferecido pelo consórcio Vanguard/Amorim permitirá pagar a dívida do Fundo à Caixa Geral de Depósitos (CGD), de cerca de 120 milhões (incluindo juros), ficando o remanescente a ser distribuídos pelos detentores de unidades de participação do Fundo.

O Novo Banco acrescentou um ponto à ordem de trabalhos da assembleia geral de participantes para contemplar a potencial liquidação do Fundo após a venda dos seus ativos.

Os detentores de unidades de participação do Fundo voltam a debater a proposta do consórcio da Vanguard, Amorim e Port Noir no próximo dia 27 de novembro. A decisão volta a estar nas mãos da Rioforte e do Novo Banco que, em conjunto, detém 74,55% da totalidade das unidades de participação. A Rioforte tem 19.524 unidades de participação (cerca de 59%) e o Novo Banco tem 5.108 unidades de participação do fundo, ou seja cerca de 15,5%.

Em causa está a venda dos ativos Comporta Links (ADT2) e Comporta Dunes (ADT3/Núcleo de Desenvolvimento Turístico do Carvalhal), que ficará decidida na assembleia geral de participantes, convocada pela Gesfimo, a Sociedade Gestora do Fundo.

A proposta do consórcio Vanguard/Amorim é de 158 milhões de euros, revelou fonte que teve acesso a esta proposta. O atual negócio prevê que a Vanguard ficará responsável por 88% dos ativos da Herdade da Comporta e que nas mãos da Amorim Luxury ficarão

12%, que se referem a um hotel e outros imóveis.

O valor da proposta é assim superior ao oferecido pelo mesmo consórcio no concurso anterior que não passou na assembleia de participantes, no passado dia 27 de julho.

Nessa altura, Claude Berda e Paula Amorim ofereciam 147,4 milhões de euros pelos ativos da Comporta: 28 milhões em dinheiro e a assunção dos 119,4 milhões de dívida à CGD (à qual o fundo não paga juros há quatro anos), sendo que este consórcio dizia na altura que a proposta valia, na verdade, 156,4 milhões porque não incluía os créditos sobre a DCR & HDC (avaliados em 8,2 milhões) nem os lotes das Casas da Encosta (avaliados em 852 mil euros).

Mas a atual proposta do consórcio Vanguard/Amorim é inferior à avaliação dos ativos que está registada na CMVM (cerca de 204 milhões de euros) e é também inferior à proposta apresentada, no anterior concurso, pelo consórcio Oakvest e Portugália, que ascendia aproximadamente a 164 milhões de euros, repartidos entre 156 milhões pagos ao Fundo e os oito milhões de créditos sobre a DCR & HDC.

No concurso passado, a proposta de Broglie previa um único pagamento em dinheiro, no valor de 115 milhões de euros. Já a da Oakvest e Portugália totalizava

**A proposta da Vanguard/Amorim permite pagar a dívida à CGD de cerca de 120 milhões de euros**



Wikipédia

155,9 milhões de euros, repartidos por um cheque de 36,5 milhões e a assunção dos 119,4 milhões da dívida da Herdade da Comporta à Caixa Geral de Depósitos (CGD). Nenhum destes dois candidatos se apresentou agora a concurso.

Segundo as fontes do Jornal Económico, o processo deverá apenas ficar concluído no primeiro trimestre de 2019, uma vez que o acordo deverá passar ainda pelo crivo do Tribunal de Apelação Luxemburgo, uma vez que a Rioforte é uma empresa em processo de liquidação. Além disso, em Portugal, a venda dos ativos do Fundo têm que ser comunicada ao e Ministério Público por causa do arresto sobre as unidades de participação do Fundo.

Nos últimos três meses, o Fundo viu os seus encargos aumentarem cerca de três milhões de euros em juros da dívida, honorários dos advogados e à Deloitte. ● Com MTA

PUB

  
**CÂMARA MUNICIPAL DE LISBOA**  
**DIREÇÃO MUNICIPAL DE GESTÃO PATRIMONIAL**  
**Divisão de Estudos e Valorização**

**EDITAL N.º 55/2018**

**Adiamento do Ato Público da Hasta n.º HP/1/DVP/DMGP/CML/18 – Alienação de Parcelas e Lotes de Terreno Resultantes da Operação Integrada de Entrecampos**

Em adiamento ao EDITAL N.º 41/2018, de 31/08/2018, torna-se público que de acordo com o disposto no ponto 3.4 do Programa do Procedimento supra, no âmbito das suas competências, foi deliberado pela Comissão que dirige o procedimento da Hasta Pública n.º HP/1/DVP/DMGP/CML/18, conforme Ata N.º 3, com data de 9/11/2018, o determinar a prorrogação do prazo de apresentação de propostas **até às 17.00 horas do próximo dia 22 de novembro de 2018**, com o ato público a ter lugar no dia seguinte, **dia 23 de novembro de 2018, pelas 10.00 horas**, no local já publicitado.

Toda a documentação que acompanhou a resposta do Município de Lisboa ao Ministério Público será publicada no site <http://cidadedeoportunidades.cm-lisboa.pt/> podendo ser consultada todos os dias úteis, das 9.00 horas às 19.00 horas na Divisão de Atendimento – Loja Lisboa, sita no Edifício do Campo Grande, 25, piso 0, Lisboa.

Acresce que a Comissão da Hasta Pública já prestou, através da Ata n.º 1 e Ata n.º 2, com datas de 19/10/2018 e 31/10/2018, respetivamente, resposta às questões formuladas pelos interessados conforme o disposto no ponto 5. do Programa do Procedimento, podendo as mesmas ser consultadas todos os dias úteis, das 9.00 horas às 19.00 horas na Divisão de Atendimento – Loja Lisboa, sita no Edifício do Campo Grande, 25, piso 0, Lisboa, encontrando-se também disponível nos sites: <http://www.cm-lisboa.pt/> e <http://cidadedeoportunidades.cm-lisboa.pt/>.

Publique-se no Diário da República, Boletim Municipal e em dois jornais.

09/11/2018  
A Chefe de Divisão,  
Teresa Brás Gomes

## EMPRESAS



ENTREVISTA **ALEJANDRO CABAL** Diretor Geral da Tetra Pak Ibéria

# “Embalagens inteligentes vão chegar a Portugal em 2019”

Alejandro Cabal, diretor geral da Tetra Pak Ibéria, considera que o mercado nacional é ideal para testar novos produtos, dada a apetência pela inovação. O grupo vai entrar nas embalagens para sólidos.

**NUNO MIGUEL SILVA**  
nmsilva@jornaleconomico.pt

A Tetra Pak opera em Portugal, através da divisão Ibéria, uma das cinco mais importantes do grupo a nível mundial e a segunda a nível europeu. Não disponibilizando dados específicos para Portugal, sabe-se que os dois países ibéricos contribuíram no ano passado com uma faturação de cerca de 550 milhões de euros, esperando-se este ano um aumento de 2%, baseado numa carteira de cerca de 100 clientes industriais. No nosso país, onde emprega cerca de 60 empresas a tempo inteiro, mais 20 a 30 ocasionais, a Tetra Pak está presente, na prática, na genera-

lidade das casas portuguesas, seja em embalagens de leite, de sumos ou de outros produtos mais sazonais. Em entrevista exclusiva ao Jornal Económico, Alejandro Cabal, diretor geral da Tetra Pak Iberia, fala dos desafios das novas tecnologias e da digitalização e garante a introdução das embalagens inteligentes já para 2019, beneficiando do facto de Portugal ser um mercado muito receptivo à inovação. E anuncia que o crescimento do grupo passa pelas embalagens para alimentos sólidos, em que o mercado nacional foi pioneiro a nível mundial.

**Qual é a relevância de Portugal, um mercado de pequenas dimensões, para uma**



**multinacional como a Tetra Pak?**

Portugal, para nós, é um mercado que tem sido muito importante, tradicionalmente, para a Tetra Pak, sobretudo devido à inovação. Os clientes que nós temos em Portugal são muito proativos na procura de tendências mundiais e que se possam

adaptar a Portugal. Isto não só com os nossos clientes, mas também com as multinacionais que estão aqui. Portugal é um mercado muito dinâmico e pode constatar isso pelos lançamentos criados pelos retalhistas e que não andam longe dos lançamentos que acontecem no resto do mundo, como nos Estados Unidos, que é

onde começam estas grandes tendências. Portanto, a nossa atividade em Portugal é sempre muito dinâmica. E o que eu considero que é muito mais importante é que os consumidores portugueses são muito receptivos à inovação. Em Portugal, temos a ambição de continuar a crescer e investir no mercado porque a inovação é um pilar fundamental para qualquer empresa de *packaging* e para qualquer cliente que faça produtos de grande consumo.

**Quais as grandes tendências do mercado?**

Penso que o mais importante é que existem as megatendências e, depois, as tendências que são muito mais particulares de cada mercado. Relativamente às megatendências, penso que há uma que está muito na moda, que tem a ver com a digitalização. Mas isto tem duas vertentes: a vertente de falar com o consumidor, e aqui eu penso que é muito importante entender de onde é que vem esta tendência, uma vez que os consumidores têm cada vez mais poder e o exemplo perfeito disto é a economia colaborativa. Quando falamos de Uber, Cabify, Airbnb, são exemplos de que a economia colaborativa dá poder aos consumidores, porque cada vez têm mais poder.

**E qual é a segunda vertente da digitalização?**

Como é que se transformam as indústrias através da digitalização? E aqui temos muitas tendências, a robótica, inteligência artificial, etc. E como esta indústria 4.0 tem impacto nas nossas operações. E o que é mui-



Foto cedida

avarias em tempo real. Isto é uma mudança dramática, enorme, da forma como trabalha a Tetra Pak e como trabalham os nossos clientes. No fim, o custo total reduz-se, porque vamos ter menos avarias, haverá também menos viagens dos nossos técnicos para as fábricas dos nossos clientes, portanto, é um benefício para a cadeia de valor. Este é um exemplo muito prático do uso da tecnologia, que tem um impacto de forma direta da forma como trabalhamos.

#### Tem mais exemplos?

O segundo exemplo que eu gostaria de dar, tem a ver com as 'embalagens inteligentes'. Hoje em dia, os consumidores esperam ter em tempo real, e querem saber de onde vem esse produto, quem fabricou, em que fábrica, com que matérias-primas, quais os ingredientes. E com um clique apenas podem saber tudo isso.

#### Essa tecnologia 'Hololens' já está ou será em breve disponibilizada em Portugal?

Estamos preparados para começar no próximo ano usando esta tecnologia como piloto. Portanto, ocorrerá em 2019 aqui em Portugal.

#### No universo da Tetra Pak, o mercado nacional está na linha da frente da introdução destas tecnologias?

Penso que existe muito interesse nesta tecnologia. Portugal vai estar na linha da frente da Europa [neste domínio]. Há algo que é importante referir, que é o facto de a tecnologia ser apenas um facilitador.

#### Já existem pedidos concretos de clientes portugueses ou a operar em Portugal?

Há clientes que aderem muito mais rapidamente e há outros que são mais tradicionais e que preferem a forma de trabalho anterior. Vamos disponibilizar estes serviços a todos os clientes em Portugal. Uns clientes vão aderir mais rapidamente, outros pelas razões que for, não o farão e demorarão mais tempo. Se me perguntar, julgo que todos vão ter de fazê-lo e quando experimentarem e constatarem os benefícios, penso que, rapidamente, vão aderir.

#### Para as embalagens inteligentes, também está prevista a entrada no mercado nacional em 2019?

Sim as embalagens inteligentes entrarão em Portugal em 2019. Também aqui, há clientes que têm uma história e uma visão muito clara sobre o que é que querem. Se esse objetivo estratégico é claro, a tecnologia é um facilitador para atingir esse objetivo. Pode ser só a rastreabilidade. Pode ser também um *engagement* com o consumidor. Há empresas em Portugal que já se aperceberam rapidamente disso. Portanto, vamos ter uma combinação dos dois tipos de clientes.

#### Ainda não me explicou, qual é, no seu entender, a característica mais diferenciadora do mercado português?

Considero que Portugal é um país muito curioso. Historicamente, é um país de descobridores. E dou exemplos. Há muitas tendências, que hoje estamos a importar da Ásia e, para dizer verdade, Portugal importou muito mais cedo, como é o exemplo do chá, que só se consumia em Portugal e no Reino Unido e que agora está a crescer de forma dramática em toda a Europa. Portugal é um dos maiores mercados para o consumo de *ice tea*, que é uma tendência asiática e que tem ainda pouca expressão noutros mercados europeus. Outra tendência que vem da Ásia e da América é os produtos alternativos ao leite, e que está a crescer muito na Europa. Portugal também está dentro dessa tendência, inclusivamente com leite misturado com sementes. Curiosamente, os asiáticos estão a começar a consumir mais leite. São fluxos que vêm de um lado para o outro. Portugal adopta sempre atempadamente o uso das tendências. Isto não significa que seja um mercado massivo, não é isso. Em Portugal existem muitos consumidores que adoptam essas novas tendências de uma forma muito rápida.

#### Podemos considerar que Portugal funciona muito como um mercado-piloto para grandes grupos mundiais?

Penso que sim. A Tetra Pak é um exemplo. Algumas tecnologias em inovação de *packaging*, fazemo-las em Portugal. Outras empresas utilizam Portugal como um campo de experiência. Porque é um país aberto ao mundo, tiveram comércio, e tiveram muita influência. Vocês sempre tiveram um fluxo positivo, na minha opinião. Toda a troca cultural e comercial é sempre positiva porque engrandece a cultura e as economias. Isto é um ativo e faz com que seja um mercado ideal para explicar certas coisas.

#### Está na vossa estratégia entrar no segmento das embalagens para alimentos sólidos?

Penso que todo o negócio tem de procurar sempre novas fontes de crescimento. Nós somos especialistas em embalagens para produtos líquidos, mas grande parte do nosso crescimento vai basear-se nas embalagens para produtos sólidos. Já temos embalagens para esse tipo de produtos. O primeiro produto desse segmento, pioneiro a nível mundial, foi encomendado pelo cliente português Sugal, para a marca Guloso, com uma embalagem para tomate grande, inteiro, pelado. Eles foram os primeiros a nível mundial a fazer isso com a Tetra Pak e já estão a exportar para cerca de 10 países. ●

## Talento 100% regional exporta aplicações móveis



Lígia Gonçalves  
Walkme

À partida, o facto de viver numa ilha, poderá dar a ideia de território limitado e, consequentemente, atividades comerciais mais limitadas ou complexas. A verdade é que a área de software e a existência do Centro Internacional de Negócios da Madeira, tornam esses limites quase imperceptíveis.

Tudo começou em 2012, quando ainda estávamos na Universidade da Madeira e tivemos a ideia de juntar a nossa paixão pelas caminhadas nas Levadas e Veredas da Ilha da Madeira com as nossas competências técnicas no desenvolvimento de software. Nesse verão, criamos a nossa primeira aplicação móvel: a WALKME LEVADAS MADEIRA que basicamente é um guia para todos aqueles que querem descobrir os trilhos pedestres que percorrem as mais belas zonas da Ilha da Madeira.

Depois disso, experimentamos criar aplicações em diversas áreas e percebemos que poderia haver mercado no mundo das aplicações móveis. Estabelecemos a empresa em 2013 e começamos a trabalhar para alguns clientes regionais, nacionais e internacionais desenvolvendo aplicações móveis à medida.

Entretanto foi nessa mesma altura que "descobrimos" o mundo dos jogos móveis e criamos o nosso primeiro jogo de QUIZ (cultura geral). As coisas correram bem e hoje o nosso principal foco é o desenvolvimento deste tipo de jogos, adaptando o conteúdo a mais de 12 idiomas e países de todo o mundo. Hoje em dia já chegamos a mais de 25 milhões de

utilizadores em todo o mundo, o que, se pensarmos bem, equivale a mais do dobro da população de Portugal!

Recentemente, a nossa empresa foi vencedora do prémio PMEs - SME Star Awards, na categoria de Micro-Business, no parlamento europeu. Ficamos verdadeiramente orgulhosos e honrados com este reconhecimento e, mais ainda, por sermos da Madeira e termos chegado até onde chegamos. No fundo, este prémio representa também uma prova daquilo que temos vindo a defender na nossa área, em que o facto de vivermos na Ilha da Madeira não significa necessariamente que estamos isolados. De facto, uma das maiores vantagens da área da informática e da utilização da Internet como principal canal de distribuição, é que possibilita ultrapassar as barreiras físicas de viver numa ilha e chegar a qualquer parte do mundo sem sair daqui.

Hoje, quase duplicamos os postos de trabalho e podemos afirmar que somos uma empresa com talento 100% regional e que exportamos cerca de 95% daquilo que produzimos.

Estes números permitem enquadrar a nossa internacionalização no regime especial oferecido pelo Centro Internacional de Negócios da Madeira, usufruindo de condições bastante apelativas, como a redução da taxa de IRC. Assim, faz todo o sentido manter a sede da nossa empresa e o desenvolvimento da nossa atividade na nossa ilha.

Por fim, já o Steve Jobs dizia "é preciso ter coragem para seguir os nossos sonhos e a nossa intuição" e nós confirmamos que vale mesmo a pena! O meu conselho para todos aqueles que tenham uma ideia e acreditem nela é: arrisquem e ponham todo o vosso talento e esforço porque só assim saberão se vai dar certo. E se não der, ao menos tentaram e não faltarão oportunidades! Fazer o que gostamos transforma os obstáculos em meros contratempos para atingir aquilo que queremos.

## EMPRESAS



Foto cedida

## CONSULTORIA

# Grupo Your e Millenium bcp apoiam empreendedorismo

Consultora presta serviços em regime de 'outsourcing' para apoiar o crescimento das PME.

Grupo Your lançou na passada segunda-feira um serviço focado nas 'startups', com o apoio do Millenium bcp.

## ANTONIO VASCONCELOS MOREIRA

amoreira@jornaleconomico.pt

'Meet your potential'. É desta forma que o Grupo Your se apresenta na sua página da internet a todos os que têm uma ideia de negócio, mas que precisam de apoio para implementá-la e fazê-la crescer. "Começamos há 12 anos, com uma empresa de contabilidade, mas hoje somos um consultora que presta serviços de *outsourcing* de A a Z", explica Sara do Ó, CEO e cofundadora do grupo.

Sara do Ó largou uma carreira na KPMG, uma consultora que diz ser muito focada nas grandes contas e na assessoria fiscal dos seus clientes. "Senti que havia uma oportunidade de negócio para apoiar as PME, que representam a maioria do tecido empresarial português", disse. "A nossa missão é não deixar as empresas cair".

### Nove empresas, uma equipa

Atualmente com 180 colaboradores, a estrutura do Grupo Your evoluiu para nove áreas de negócio que "foram sugeridas pelos clientes", disse a CEO. No topo da estrutura da empresa, está o Grupo Your, uma *holding*, "que detém nove Yours", isto é, estruturas autónomas que apoiam os empreendedores em áreas específicas para que "estes se foquem apenas na *core* do seu negócio", explicou.

Por exemplo, numa reunião com o Grupo Your, o cliente expõe as suas dúvidas aos colaboradores da Your Finance ou da Your People, os departamentos de contabilidade, fiscalidade e de recursos humanos. "Isto dá tempo ao cliente que, num único espaço, resolve vários problemas".

### Apoio ao empreendedorismo

O Your Business é a mais recente área de negócio. Dedicado ao empreendedorismo, acompanha o

início da vida das empresas que, através de uma plataforma digital, poderão refletir sobre a sua ideia ou desenvolver um plano de negócios.

Para o liderar, a CEO do Grupo Your contratou Raquel da Silva e Costa, que esteve sete anos no departamento do controlo de gestão da Nissan.

O Millenium bcp associou-se à Your Business para apoiar as *startups* que necessitam de financiamento para fazerem crescer a ideia de negócio. Segundo António Fery Antunes, diretor de marketing do segmento de negócio do BCP, na apresentação do Your Business, esta segunda-feira, "em Portugal, há 310 mil empresas e 95% faturam menos de dois milhões de euros". Além disso, "um terço das novas empresas constituídas não sobrevivem ao primeiro ano e apenas 52% se mantêm em atividade ao fim de três anos".

Sara do Ó explicou que o Your

Business é o resultado de 12 anos de conhecimento das empresas portuguesas. "Aliados ao BCP, somos uma mais-valia ainda maior para as *startups*".

### Expansão internacional do Grupo Your

Com escritórios em Lisboa, Cascais e Porto, Sara do Ó espera abrir mais sedes em Portugal, de norte a sul do país. "Até ao final do ano, vamos estar em Viseu, Braga, Setúbal e Faro", disse.

A sustentar a expansão da consultora está um crescimento em valor, sustentado pelos 1.900 clientes que a empresa tem no seu portefólio. Desde a sua fundação, o volume de negócios do Grupo Your cresce em média 20% e "este ano as receitas vão ascender a 5,5 milhões de euros", disse a fundadora.

A CEO está a equacionar a expansão internacional da consultora, que já está em Luanda. No con-

tinente africano, a gestora está a ponderar expandir-se para Cabo Verde porque "o Grupo Your está a ser chamado por parceiros para levar a marca para aquele país", explicou.

Mas é do outro lado do Atlântico que reside o "sonho" de Sara do Ó, que pretende abrir um escritório no Brasil, em São Paulo, cujo projeto começará a ser desenvolvido em janeiro.

A CEO explicou que o mercado brasileiro é uma oportunidade de negócio porque "há muitos brasileiros a virem para Portugal". O objetivo do Grupo Your consiste em recebê-los e "tornar-se numa porta de entrada para a Europa".

Às *startups*, Sara do Ó deixa um conselho que poderá ter presidido ao crescimento do Grupo Your: "a ambição engorda, mas a ganância mata", disse. "Ou seja, nunca se deve perder a noção da realidade contextual quando se está a crescer". ●

ENTREVISTA ANTÓNIO OLIVEIRA MARTINS Vice-Presidente da ALF

# “EMPRESAS COMEÇAM A PRIVILEGIAR O USO EM DETRIMENTO DA POSSE”

O peso do renting na gestão das empresas portuguesas continua a crescer. O setor congratula-se com a crescente confiança que os empresários mostram ter nesta solução e asseguram que as respostas vão continuar a ajustar-se às reais necessidades.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Tudo indica que 2018 termine com números muito positivos para o setor do renting. António Oliveira Martins, vice-presidente da ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, mostra-se convicto de que este ano os resultados obtidos no renting farão com que se assumam como o principal promotor do acesso a viaturas mais eficientes e a novas soluções de mobilidade que já estão a marcar o mercado nacional. Eficiência, flexibilidade e competitividade continua a explicar o sucesso de um instrumento diferenciador na gestão das empresas portuguesas.

## No contexto de crédito especializado, como está a evoluir o renting em 2018?

O ano de 2018 está a ser bastante positivo para o setor. Até ao final de setembro o renting foi responsável pela aquisição de 27.515 novas viaturas, o que reflete um aumento de 16,9% em relação ao mesmo período do ano passado. Este número corresponde a uma produção de 536 milhões de euros, isto é mais 20,6% do que o volume reportado nos primeiros nove meses de 2017.

Já a frota automóvel de passageiros e comerciais gerida em renting contava até ao final de setembro com 112.508 viaturas, mais 7,9% do que no ano passado.

## Com que valores deverá encerrar o setor o corrente ano?

O setor do renting tem sido um dos protagonistas da mobilidade em Portugal nos últimos anos, acompanhando as tendências do setor automóvel e da economia nacional.

Neste contexto, prevemos que o renting continue em crescimento, consolidando-se definitivamente como o principal promotor do acesso a viaturas mais eficientes e a novas soluções de mobilidade.

Sabemos, no entanto, que a confirmar-se um regime fiscal mais adverso para os veículos das em-



Foto cedida

presas em 2019, este factor provocará um efeito oposto, limitando aquela que seria a tendência natural de crescimento e de renovação das frotas.



Fruto da mudança de mentalidades, nota-se que as empresas começam a privilegiar cada vez mais o uso em detrimento da posse. O renting encaixa-se perfeitamente neste novo paradigma”

## Que segmentos revelam uma maior atividade?

Os benefícios do renting são amplamente reconhecidos por diferentes segmentos de clientes, sendo hoje uma solução muito procurada por grandes empresas, Pequenas e Médias Empresas (PME) e até particulares.

## Que impacto está a ter no Renting a chamada “Revolução Digital”, transversal a todos os setores de atividade?

As empresas de renting têm assumido um papel precursor na chamada “Revolução Digital”. As locadoras têm antecipado novas tecnologias que contribuem para melhorar a segurança, reduzir a sinistralidade, o consumo do combustível e as emissões. Numa altura em que tanto empresas como particulares tendem a experimentar novos conceitos de mobilidade, as empresas de renting têm desempenhado um papel essencial

na operacionalidade de muitas destas novas conceções e práticas.

## Em seu entender, as razões que levam o tecido empresarial português a optar pelo renting alteraram-se?

As empresas recorrem ao renting porque agrega uma série de serviços geridos de forma profissional e beneficiando da capacidade negociadora de grandes frotistas, que podem estar relacionados com manutenção, seguros, pneus, portagens, cartão de combustível, viatura de substituição, pagamento de impostos.

Além disso, mediante o pagamento de uma renda mensal única, a empresa pode ter sempre acesso imediato a uma rápida renovação da sua frota automóvel, com os benefícios que daí advêm em termos de atualização tecnológica e sustentabilidade.

Considera que os empresários espelham na sua gestão uma

## clara preferência pelo usufruto, em detrimento da propriedade?

Fruto da mudança de mentalidades nota-se que as empresas começam a privilegiar cada vez mais o uso em detrimento da posse.

O renting encaixa-se perfeitamente neste novo paradigma devido aos seus claros benefícios em termos de eficiência, flexibilidade e competitividade.

## Que vantagens reúne o Renting que possam fazer a diferença na gestão das empresas?

As empresas vêem, cada vez mais, o renting como uma solução muito competitiva de controlo e previsibilidade de custos.

A possibilidade de acesso imediato a veículos novos ou usados, sem entrada inicial, a capacidade negociadora e o know-how em automóveis, e a transferência para terceiros dos riscos inerentes à gestão de uma frota são fatores essenciais para as pequenas e médias empresas. ●

## ESPECIAL RENTING

# MATURIDADE MARCA MERCADO ATUAL DO RENTING

Com a barreira cultural progressivamente a ser derrubada, num claro a assumir das vantagens do usufruto em detrimento da posse, o renting ganha terreno entre particulares e empresas. Setores como a saúde e a indústria revelam uma evolução significativa.

## 1 QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DO MERCADO?

## 2 ESTÁ ULTRAPASSADA A BARREIRA DA PREFERÊNCIA PELA PROPRIEDADE EM VEZ DO USUFRUTO?

## 3 DE QUE FORMA ESTÁ A DIGITALIZAÇÃO A MUDAR ESTA ATIVIDADE?



**VASCO SECO RODRIGUES**  
Administrador da Newrent

1. A procura pelo serviço alargado é cada vez mais a tendência. Por serviço alargado entenda-se todo o apoio na fase da escolha dos equipamentos, a instalação dos equipamentos, não raras vezes com empréstimo de equipamentos até à chegada dos definitivos (muito usual na área do mobiliário de escritório), a manutenção a cada tipo de produto, a certificação dos técnicos e da empresa locadora que permite o integral cumprimento das obrigações legais e ambientais (fundamental na climatização), a existência de equipamentos de substituição em caso de manutenções corretivas mais demoradas, etc. Tudo o que faz do renting aquilo que é, ou seja, um serviço integral.

2. Sendo claro que defendemos a opção de locação operacional como aquela que melhor se adapta à generalidade das empresas, não podemos negar que existem vantagens objetivas em cada uma das soluções (aquisição, propriedade e locação/usufruto) as quais derivam da forma como se reconhecem contabilisticamente os custos da operação, nomeadamente se optasse por imobilizar o bem ou, pelo contrário, por imputar integralmente o custo ao exercício fiscal. Para ultrapassar a referida barreira é essencial que a decisão do cliente seja tomada de forma racional, conhecendo claramente as vantagens da locação operacional. Nunca colocando em risco o cliente ao não propor rentings com opção de compra (o que encaportaria uma operação que configuraria

um leasing com impactos fiscais diferentes). De facto, e apesar de se notar, ao longo dos últimos anos, uma gradual diminuição da preferência pela propriedade, a Newrent continua a manter a atitude de mostrar as vantagens da locação operacional, sendo claro que o cliente pode, mesmo assim, optar pela aquisição.

3. Em sentido lato pode dizer-se que o paradigma do mercado de trabalho tem vindo a ser alterado com os avanços tecnológicos ao longo dos últimos anos, numa primeira fase com a criação de espaços partilhados dentro dos escritórios em contraste com a existência de um espaço fixo por colaborador como era prática até aí e, mais recentemente, com a possibilidade de os colaboradores exercerem a sua atividade a partir de casa. Este cenário leva a uma diminuição dos espaços físicos que as empresas necessitam para exercer a sua atividade e consequentemente dos equipamentos que necessitam. Em sentido estrito pode dizer-se que a evolução para o digital tem ainda vindo a "agravar" o que o correio eletrónico começou há alguns anos quando tornou obsoleto o fax, ou seja, uma redução significativa do número de impressões em papel. No que respeita aos equipamentos multifunções de cópia, há pois uma primeira mudança clara para as empresas que operam no setor que passa por uma diminuição do fornecimento de consumíveis de impressão, mudança esta que é acompanhada por uma procura de equipamentos com uma mais elevada capacidade e qualidade de digitalização. Indiretamente, a digitalização tem concorrido para alteração dos layouts dos espaços de trabalho tal como os conhecíamos uma vez que potencia a redução da necessidade de espaço para arquivo físico. Mais concretamente com implicações na nossa atividade, temos vindo a notar uma menor procura por armários e outros sistemas de arquivo de documentos em papel.



**ANTÓNIO OLIVEIRA MARTINS**  
Diretor-Geral da LeasePlan Portugal

1. O cenário da mobilidade, bem como a utilização que é feita dos automóveis, está a mudar rapidamente, à medida que estes vão acompanhando o ritmo dos novos desenvolvimentos tecnológicos e inovações. Neste contexto, diria que entre as

principais tendências de mercado, destacam-se: a ascensão da economia de partilha (car sharing, ride hailing), os serviços de mobilidade digital, o desenvolvimento de carros sem condutor e a transição para veículos com baixas emissões. Ainda assim, no centro destas mudanças, acreditamos que há uma constante: as pessoas adoram e vão continuar a adorar carros. O compromisso da LeasePlan nos próximos anos passa por oferecer o que de mais recente há em mobilidade automóvel de forma económica, sustentável e sem complicações.

2. As novas tendências de mobilidade estão a combinar-se para criar um novo paradigma de mobilidade no qual o modelo de propriedade está a ser substituído pelo modelo de subscrição (car-as-a-service). Por este motivo, estamos certos de que o renting vai continuar a crescer, sobretudo nos segmentos das PME e particulares, pois é acima de tudo um conceito de mobilidade a custo fixo. Isto é, o cliente não tem de se preocupar com todos os aspetos inerentes à propriedade do carro (desvalorização do veículo, manutenção, seguro automóvel), pois está tudo incluído numa única renda mensal.

3. O digital está a revolucionar o setor automóvel, não só ao nível da natureza dos carros (conectados, autónomos) como ao nível do próprio modelo de negócio (compra e venda de veículos). Por isso, lançámos em 2017 o programa "LeasePlan Digital", que visa transformar a LeasePlan de um negócio analógico para um negócio totalmente digital. No negócio do 'car-as-a-service', estamos a desenvolver protótipos de manutenção preventiva e uma nova plataforma de relatórios de frota para os nossos clientes, para além de estarmos a testar vários conceitos de otimização interna e novas formas de recolher e processar dados de mobilidade. A CarNext.com, plataforma online da LeasePlan para carros usados, é também um ótimo exemplo de o que estamos a tirar o máximo partido das ferramentas digitais.



**ANDRÉ MESQUITA**  
Sales Director da Grenke Renting

1. Aspetos como a mobilidade, sustentabilidade ambiental, evolução da economia de partilha (esta com im-

pacto mais social do que económico), os avanços tecnológicos, a cada vez maior volatilidade e menor durabilidade dos bens de consumo, fazem com que o renting seja percebido como uma opção natural de investimento, especialmente quando consideramos bens depreciáveis. Para responder a esta maior consciência, das pessoas e das empresas, e considerando a digitalização de todos os setores, a tendência mais relevante é a diversificação de bens tecnológicos que podem ser financiáveis. Esta tendência, que traz ao mercado uma maior maturidade e anula a ideia de que o renting está apenas associado ao ramo automóvel e à informática, é justificada pela identificação do setor industrial e do setor médico, como os que mais cresceram ao longo deste ano, onde já são visíveis aumentos de 14% e 59%, respetivamente.

2. A perceção positiva do renting, cada vez mais cimentada pela consciencialização da ideia de serviço e uso em detrimento da posse, está a ganhar fôlego. E isto deve-se não só à diversidade de soluções mas a uma disseminação clara, e cada vez mais normal, de que o usufruto é mais vantajoso que a compra na maior parte das circunstâncias. O desapego à ideia de posse é visível em muitas áreas transversais à economia e ao consumo, a nível empresarial e particular, o que traz ao renting mais solidez na forma como é encarado na hora da decisão por parte dos gestores, que, ultrapassando essa barreira cultural, entendem que as vantagens vão para além do uso, e que o ganho é amplamente mais favorável. Não obstante ainda haver um caminho a percorrer para que o renting seja de forma plena a primeira opção, a evolução dessa perceção está em crescendo.

3. A digitalização está a mudar a forma como as empresas olham para elas próprias. E isso, acontece com todas as empresas, sejam de pequena ou grande dimensão. No nosso caso, nos últimos anos, foram feitos investimentos na área da digitalização, e hoje grande parte dos nossos processos e operação assentam em soluções digitais simples, eficientes e que oferecem aos clientes (e também aos nossos colaboradores) a possibilidade de, em pouco tempo e com grande mobilidade, obterem resposta às solicitações diárias e afetas a qualquer processo. Desde a assinatura digital do contrato, ao controlo do processo de aprovação, à ativação da solução, toda a nossa operação é digital.



**RITA AMORIM**  
Partnerships Marketing & Communication Manager da Arval

1. A mobilidade sustentável, a transição energética, a conectividade, as viaturas autónomas e a economia de partilha são as grandes tendências. Existe, hoje, uma maior consciência ambiental, não só dos clientes, mas também das empresas e estamos a assistir a uma mudança nas frotas para propulsores alternativos e para veículos elétricos e híbridos plug-in. O nosso segmento tem particularidades muito próprias porque os profissionais de negócios que estão a gerir frotas, sabem que a economia e eficiência do combustível, também são componentes chave. O objetivo é que os elétricos representem 5% da nossa frota global até 2020 e, neste sentido, estamos a desenvolver uma oferta que abrange todo o ecossistema elétrico, desde o veículo ao fornecimento de energia. Hoje, cerca de 3% das PME dizem utilizar viaturas elétricas, mas este número sobre a 14% quando questionados sobre a intenção de terem estes veículos na sua frota nos próximos anos.

2. Esta preferência reflete-se não só na mobilidade, mas também no dia-a-dia. O conceito do carro próprio está a mudar, pois a geração mais nova privilegia, acima de tudo, questões como um serviço personalizado que vá ao encontro das necessidades do momento. A transição da preferência pela propriedade para o usufruto temporário, é uma tendência em crescimento e pode constituir uma oportunidade para nós. Estou otimista quanto ao crescimento do renting e prova disso é o crescimento de 8% no ano passado.

3. A digitalização e a inovação tecnológica é um pilar base na Arval, transversal a todo o negócio. Oferecemos soluções inovadoras que acompanham as tendências da mobilidade e que permitem oferecer aos clientes mais e melhores serviços, de modo a facilitar as tarefas de gestão de frota. Contamos, por exemplo, com o My Arval, um portal que integra um pacote digital completo para os clientes e condutores, que integra o My Arval for Drivers, uma aplicação em formato web para condutores, e aplicação My Arval Mobile que permite aos condutores saberem tudo sobre o seu veículo e apoiá-los no uso diário dos serviços.



## CRESCIMENTO A DOIS DÍGITOS MARCA EVOLUÇÃO EM 2018

Nos nove primeiros meses deste ano, o renting continuou a traçar uma trajetória ascendente.

**SÓNIA BEXIGA**

sbexiga@jornaleconomico.pt

O ano de 2018 está a ser bastante positivo para o setor do financiamento especializado em Portugal, e particularmente para o renting, na medida em que tem vindo a registar um crescimento constante, de acordo com os dados da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF).

Os mais recentes dados da associação, mostram que até ao final de setembro o renting foi responsável pela aquisição de 27.515 novas viaturas, o que reflete um aumento de 16,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

Este número corresponde a uma produção de 536 milhões de euros, o que se traduz num crescimento na ordem dos 20,6% quando comparado com o volume reportado nos primeiros nove meses de 2017.

Já a frota automóvel de passageiros e comerciais gerida em renting contava até ao final de setembro com 112.508 viaturas, mais 7,9% do que no ano passado.

Importa recordar que no ano de 2017, o renting de viaturas em Portugal cresceu 2,8% relativamente ao ano anterior, ao formalizar 32.732 operações (26.670 com viaturas de passageiros e 6.062 com comerciais). Este valor correspondia a uma produção de 632 milhões de euros, ligeiramente acima do valor de 2016 (ano em que a atividade representou 624 milhões de euros).

O renting assumiu até ao final de 2017 a gestão de uma frota au-

tomóvel de passageiros e comerciais com 106.734 viaturas, denotando-se um crescimento de 7,3%, face às 99.510 viaturas registadas no ano precedente. Foi ainda registado um crescimento de 14% no valor das frotas automóveis geridas pelas rentings, totalizando 1,6 mil milhões de euros.

Neste contexto, a associação reforça que o setor do renting “tem sido um dos protagonistas da mobilidade em Portugal nos últimos anos, acompanhando as tendências do setor automóvel e da economia nacional”. Ainda em declarações ao Jornal Económico, a associação apresenta como previsões para o próximo ano, a continuidade da tendência de crescimento, “consolidando-se definitivamente como o principal promotor do acesso a viaturas mais eficientes e a novas soluções de mobilidade”. ●

**Até setembro, a produção atingiu 536 milhões de euros, o que se traduz num crescimento na ordem dos 20,6% quando comparado com o volume reportado nos primeiros nove meses de 2017**

fonte viva

**FICA BEM  
NUMA CASA  
PORTUGUESA  
COM CERTEZA**

Aproveite  
6 meses de  
serviço grátis!

**RENTING DE  
EQUIPAMENTOS**

Climatização | Mobiliário de escritório  
Equipamento médico | Cópia e imagem

**NEWRENT**  
ALUGUER DE EQUIPAMENTOS

Siga-nos:

# MERCADOS & FINANÇAS

ENTREVISTA **JOSÉ CALHEIROS** Administrador da Bankinter Gestão de Ativos Portugal

## “Gostamos das ações cotadas em Londres, apesar do Brexit”

Muitas das empresas no FTSE 100 têm uma exposição global e foram exageradamente pressionadas pela sombra do Brexit, diz o gestor de ativos.

**SHRIKESH LAXMIDAS**  
slaxmidas@jornaleconomico.pt

No contexto de um evento sobre a relação entre as tendências disruptivas, no Museu Nacional Soares dos Reis no Porto, José Miguel Calheiros falou ao Jornal Económico sobre como o Bankinter aborda o investimento em ações de empresas inovadoras. Os temas que estão a marcar a agenda dos mercados, como o Brexit, a Itália e os resultados das cotadas não ficaram, no entanto, à margem da entrevista.

**Disse durante o evento que o Bankinter está positivo sobre as ações na bolsa londrina, numa altura em que se aproxima o Brexit. Qual é o pensamento por trás disso?**

Sim, gostamos das ações cotadas no Reino Unido, apesar do Brexit. Muitas vezes, num mundo em que a gestão passiva [de ativos] tem crescido, o que vemos é que o investidor vende em função de certo enquadramento. De facto, o Reino Unido tem tido um enquadramento muito particular que é o Brexit, que visto ou ouvido soa a más notícias, para o povo inglês. Para as infraestruturas do país, e esse é o pensamento vigente para as cotadas em Londres. A nossa visão é um pouco diferente. Se olharmos para a realidade do Reino Unido do ponto de vista do mercado de ações e das empresas cotadas, muitas delas têm a sua área de atuação e o seu volume de negócios dispersos por uma multiplicidade de geografias, em que o Reino Unido representa apenas parte do total. Claro que isso não é válido para todas as empresas, mas se focarmos no índice FTSE 100 isso é uma realidade, algo que do ponto

do vista do investidor, e do investidor fundamental, que é o que nós somos, faz sentido explorar, porque há uma ineficiência do mercado.

Ou seja, as pessoas vendem o ETF, porque não querem nada a ver com o Brexit, o provedor do ETF vende as empresas, indiscriminadamente, porque vende-as de acordo com o peso no índice, sem ter em conta se as empresas têm mercado no Reino Unido, se têm trabalhadores só nesse país. Essa ineficiência tem deprimido muito o mercado inglês e achamos que faz sentido explorar.

**Qual é a vossa exposição a esse mercado?**

Não é de uma dimensão enorme, mas é no sentido de ter uma posição sobreponderada face à posição consensual de não ter uma posição ou de ter uma posição muito pequena. Mas o objetivo é esse, tentar explorar algo que parece evidente: há empresas boas a cotar a preços muito baixos, só porque têm a palavra Brexit em cima.

“

**Por mais hype e newsflow que possa haver sobre fintech, Inteligência Artificial, blockchain, robótica, o que nos preocupa como investidores é saber se têm potencial oferecer retornos**

**Mas algumas irão sair para outros locais...**

Não sei se vão propriamente sair. Temos um caso que não se concretizou, o da Royal Dutch Shell, que tem dupla cotação em Londres e Amesterdão, e até há pouco esteve para mudar a sede para fora do Reino Unido, mas não se concretizou. Há algumas que estão a pensar, porque é difícil sacudir a percepção que o investidor tem das empresas cotadas em Londres. Isso prejudica, porque entraram em bolsa para atrair capital, e se uma bolsa por uma razão política não atrai capital, se calhar é melhor mudar de bolsa. Vamos ver o que acontece com o Brexit, sobretudo agora que estamos a avançar para as fases mais críticas.

**O Brexit e a Itália são temas em foco na Europa. Que impacto vão ter em termos de impedir uma recuperação do mercados após os dois seloffs que já vimos este ano?**

Do ponto de vista de mercados, tal como dizíamos no início do ano, vamos voltar a ter mercados ‘normais’ em termos de volatilidade. O que aconteceu em 2017, a ausência de volatilidade, não foi normal e foi fácil ter retornos, quase sem risco. O S&P subiu 16 meses consecutivos. Mas é um fenómeno que já corrigiu. Posto isto, e dentro de uma carteira diversificada, que é aquilo que gerimos para os nossos clientes, continuamos a ter, por enquanto, maior peso nas ações. Em termos fundamentais, continuamos a acreditar que o principal fundamental são os lucros - aquilo que na prática justifica o preço que se paga em bolsa por uma ação - e continuam a crescer a um ritmo que, não sendo o que já foi, é interessante. Esta última época de re-



sultados, e em particular nos EUA, foi das melhores em termos de crescimento homólogo de lucro por ação. Mesmo na Europa, e apesar de tudo, o crescimento foi de 9%. O que aconteceu no mercado em termos de múltiplos, dado que o crescimento dos resultados não desapontou e os mercados caíram, ficaram mais baratos.

No entanto, para que os mercados continuem a ter *performance* positiva em termos de ações, vamos ter de continuar a ver um crescimento dos lucros por ação. Provavelmente não vamos ver os 27% que vimos nos EUA, vão ser valores mais baixos, mas ainda na ordem dos 7% a 10% e provavelmente isso chega para justificar uma evolução do mercado nessa magnitude.

Isso já seria muito razoável, porque não podemos esquecer que do ponto de vista do ciclo de política monetária já não estamos onde estávamos há uns anos atrás. Um dos principais atores em termos de bancos centrais já vai claramente à frente em termos de normalização da política monetária. E em breve o Banco Central Europeu e provavelmente o Banco de Inglaterra, se a questão do Brexit se resolver, vão atrás.

#### Como é que isso vos posiciona em relação ao *fixed income*?

Se eu não fosse investidor na zona euro, eu dizia que se calhar em 2019 há um momento em que gostava de comprar dívida a dois anos nos EUA. Acharmos que os dois anos, provavelmente, se a Fed parar de facto onde esperamos que pare, a rondar os 3%, e a taxa a 10 anos já lá está quase, é preciso que a política monetária surpreenda muito pela negativa, neste caso com subidas, para que se tenham retornos negativos numa obrigação a dois anos.

Como somos investidores da zona euro, e a maioria dos nossos investidores são, e não em dólares, é muito difícil gostar de obrigações. Porque, apesar de tudo, mais de 50% do mercado na Europa tem *yields* a 0% ou negativas. Enquanto investidor, quando compro obrigações, tenho que procurar ter *yields* positivas, porque de outra forma não posso gerar valor para o cliente.

Tem de ser fazer uma análise que necessariamente implica ter risco de crédito, ou ter risco de governos periféricos. Itália é o melhor exemplo. Nós, a ter o que temos, há de ser nesse tipo de obrigações, que são aquelas que nos pagam o risco, mas temos de deixar de fora muito daquilo que seria o nosso universo típico porque não paga nada. É muito difícil para um investidor na zona euro, estar positivo em obrigações em 2019. Ainda para mais, sabendo que se tudo correr como se espera, vamos começar a sair do Quantitative Easing no início do ano e depois, em termos de taxas, depois do verão.

#### Sobre os temas abordados neste evento: como é que estão a lidar com as tendências disruptivas? Têm fundos temáticos?

Os fundos temáticos a não ser algo para coisas muito específicas, tendemos a vê-los mais como produtos se quisermos ter exposição a um nicho de mercado.

Tentamos interiorizar este tipo de investimento nas carteiras dos clientes de forma mais diversificada e tendo em conta dois critérios. Por mais *hype* que possa haver, *fin-tech*, Inteligência Artificial, *blockchain*, robótica, tudo isso enquanto *newsflow* é excelente, mas para nós, enquanto investidores, a única coisa que me preocupa é saber se de facto tem potencial para dar dinheiro, quando é que tem potencial para dar dinheiro e se o preço que vou pagar vai permitir-me a mim ganhar dinheiro. Porque a empresa ganhar dinheiro é uma coisa, e é muito bom, mas para o investidor ganhar já é outra coisa.

Alguém referiu aqui no evento que está mais preocupado em encontrar algo que até pode estar menos bem do ponto de vista fundamental, mas depois o preço desconta isto, do que algo que está muito bem do ponto de vista fundamental e cujo preço já espera mais do que isso. Em 1999 e 2000 perdeu-se muito dinheiro à conta disso, e agora vai-se perder também. Das mil e uma empresas que vão vir para o mercado, vamos ganhar dinheiro enquanto investidores em 5% a 10% delas. Nas outras, vai ser difícil ganhar dinheiro. Não quer dizer que elas não ganhem, mas nós enquanto investidores, podemos não ganhar.

Enquanto investidores, não somos sensíveis ao *hype* e ao *newsflow*. Se, de facto, aparecer algo no radar, no setor, que nos permita ganhar dinheiro a bom preço enquanto investidor, aí já é algo de interesse. Olhamos para as empresas, às vezes olhamos e falamos, mas o nosso ponto de vista é sempre "como é que vou ganhar dinheiro com isto?". E, por definição, temos de investir em empresas cotadas. Há muita gente que ganha dinheiro, mas numa fase embrionária, no *venture capital*. Ou perde também, muito. Estamos a falar numa fase em que a empresa consiga chegar à bolsa. Há duas questões. Ou chega à bolsa sem *cashflow* positivo, mas com uma promessa. Deixamos essas de fora porque as promessas são difíceis de concretizar. Algo que se promete hoje, ninguém em nenhuma destas tecnologias, daqui a 12 meses tem a capacidade de garantir concretização. É preferível tentar ir mais à frente e ver empresas, que até podem estar nestes setores, mas que não vivem de promessas. Vivem de entregas e de lucros. ●

#### OPINIÃO

## Porque é que a economia chinesa não cai (I)



**BERNARDO SILVA CÂNCIO**  
BiG – Banco de Investimento Global

Na semana passada foi publicada uma sondagem levada a cabo por uma universidade chinesa que aponta para que o número de casas desocupadas na China já tenha ultrapassado os 50 milhões em 2018.

Este número não choca pela sua magnitude absoluta, mas sim pela proporção que representa da oferta total de casas na China: mais de 20% da oferta total de casas está desocupada. Segundo a universidade que conduziu a sondagem, não existe nenhum outro país com uma taxa de desocupação tão alta. A título de exemplo, nos EUA a taxa de desocupação é de 12,7% e no Japão é de 13,5%.

Esta notícia vem juntar-se a uma lista de alertas que cresce de ano para ano, já há vários anos. A China desempenhou um papel importante para a economia global durante a grande crise financeira de 2008, ao avançar com massivos programas de estímulo económico que transbordaram um pouco para todo o mundo, dando um exemplo de robustez e pujança económica numa fase em que a economia ocidental se encontrava de rastos. Mas mais de dez anos depois as evidências que continuam a surgir vão revelando as fraquezas do modelo económico chinês.

A crise financeira global de 2008 iniciou na China um ciclo de endividamento do qual a economia parece ter ficado crescentemente dependente. Essa dependência foi sendo gerida – ou empurrada com a barreira – ao longo de quase uma década, e só recentemente é que as autoridades chinesas reconheceram os seus riscos, resolvendo começar a enfrentá-los.

Algumas notícias que vão surgindo da economia chinesa são assustadoras para o investi-

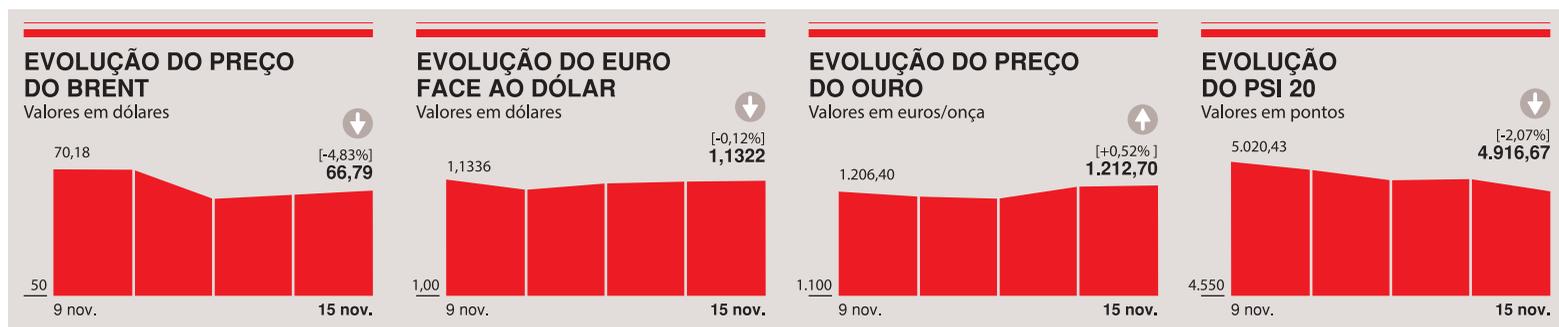
dor ocidental, habituado às dinâmicas das economias de mercado. Se certa economia se endivida a um ritmo demasiado rápido, normalmente as taxas de juro do mercado de crédito sobem. Se mais de 20% do mercado imobiliário residencial está desocupado, é natural que os preços das casas arrefeçam. Se o principal índice do mercado accionista cai mais de 25% em menos de um ano, é bastante provável que o crescimento económico abrande.

Esta teoria económica aplicar-se-ia na prática no mundo ocidental, onde as economias funcionam em grande medida em mercado livre. Mas a China não tem uma economia de mercado... Na China, entre 30% e 40% do PIB é gerado por empresas detidas pelo Estado, que empregam cerca de 20% da população chinesa. Mais importante ainda, a maior parte do sector financeiro é detido pelo Estado e gerido com os interesses do Governo como principal prioridade.

Este controlo do sistema financeiro e a ausência da realidade de mercado a que estamos habituados, leva a que os desequilíbrios económicos sejam arrastados durante bastante mais tempo do que o que seria possível em economias de mercado. Com a consequência de que os desequilíbrios e as consequências destes se tornem proporcionalmente maiores...

Para perceber quando é que estes desequilíbrios se traduzem em consequências numa economia como a chinesa, de pouco nos vale olhar para a teoria económica ocidental. É mais útil olhar para outros casos, de economias centralizadas, e daí extrair pistas. ●

**A teoria económica ocidental de pouco serve quando aplicada à China**



Fonte: Investing, Euronext

## FECHO DA SEMANA

# Novembro não trouxe acalmia nas bolsas

A volatilidade continuou a ser a nota dominante na primeira metade deste mês. As quedas registadas em outubro estão a fazer com que muitos analistas ponderem se o “bull market” terminou.

## FILIPE GARCIA

Economista da IMF, Informação de Mercados Financeiros

Depois de um mês de outubro muito complicado para as bolsas, os níveis de volatilidade ainda não regressaram à normalidade e permanece a dúvida acerca da continuidade do mais longo *bull market* da História nas bolsas norte-americanas. Após ter recuado mais de 20% em outubro, Xangai está a ter um mês positivo, com base na expectativa de um maior entendimento entre a China e os EUA nas questões comerciais, à medida que se aproxima o G20 em Buenos Aires.

São evidentes as discussões acerca do ponto do ciclo em que as economias se encontram, com receios de desaceleração para 2019. A subida de juros por parte da Fed tem vindo a assustar os investidores. Esta semana, a PIMCO – maior gestora mundial de obrigações – di-

zia que a Fed se arrisca a prejudicar o crescimento económico dos EUA, à medida que vai repondo as taxas de juro para níveis que julga serem neutrais e as tensões comerciais impulsionam a inflação. A nível político há pontos de tensão: o resultado das eleições intercalares nos EUA coloca desafios a Trump e dificultará a implementação da sua agenda de estímulos fiscais e de infraestrutura; na Alemanha, Merkel pode não conseguir chegar ao final do seu mandato, após ter anunciado a saída em 2021; Roma prossegue o braço de ferro com Bruxelas acerca do orçamento para 2019, um problema que poderá escalar; o Brexit continua a ser uma dor de cabeça para britânicos e europeus e a crise política que se está a instalar em Londres parece adensar-se.

Esta semana o Deutsche Bank juntou-se aos que estão negativos para a bolsa ao prever que o índice pan-europeu Stoxx 600 deverá fechar o ano de 2019 nos 345 pontos,



HO/Reuters

ou seja 5% abaixo dos níveis atuais. O Deutsche Bank justifica a previsão com a pressão que decorrerá da subida das taxas de juro reais, via obrigações, e com a apreciação do euro.

Em Portugal, a semana também foi negativa, em linha com as perdas do resto da Europa. A pesar no índice estiveram essencialmente as ações da Galp, EDP, Altri e Navigator. A queda da Galp esteve relacionada com a descida acentuada dos preços do petróleo nas últimas semanas. O preço do Brent tem vindo a cair quase diariamente desde o início de outubro. E, desde então, já recuou 25%, devido a questões ligadas a um acordo para a produção de crude e com o ajuste de posições por parte de fundos de investimento. Em relação à EDP, o recuo parece ter sido relacio-

nado com o ambiente geral dos mercados e no caso da pasta de papel tratou-se de uma queda que atingiu todo o setor a nível europeu.

Vale ainda a pena notar o bom comportamento relativo das ações do Millennium BCP, reagindo à apresentação de resultados que foram vistos como positivos. Mas ao não chegar aos 26 cêntimos por ação, o MBCP voltou a não conseguir superar o máximo relativo anterior e, assim, mantém-se a tendência negativa nos preços que já permanece desde os 33 cêntimos alcançados em janeiro deste ano. Destaque ainda para o comportamento negativo das ações da Sonae SGPS, apesar de ter apresentado um crescimento dos lucros de 50%, aumento de vendas e rentabilidade. ●

CAMBIAL  
EUR/GBP

Theresa May esteve presente no parlamento de forma a salvar o esboço para o acordo de saída do país da UE, após o ministro para o Brexit, Dominic Raab, e a ministra do Trabalho e Pensões, Esther McVey, terem apresentado a demissão. O DUP, que até hoje havia dado apoio parlamentar a May, já ameaçou retirá-lo caso a Irlanda do Norte tenha um tratamento diferente das restantes regiões do país. May poderá sofrer nos próximos dias uma moção de censura. O Eur/Gbp atingiu máximos de duas semanas após os referidos acontecimentos, nos £0.8858.

AÇÕES  
APPLE

Cortes nas estimativas de vendas de alguns fornecedores da Apple alimentaram os receios de que as vendas do iPhone poderão ter atingido uma barreira que poderá significar problemas para os planos da empresa. A tecnológica tem vindo a anunciar as estratégias para aumentar a receita de serviços como o Apple Music. Prejudicando esta estratégia está a competição de produtores de smartphones mais baratos como a Xiaomi. Sem o volume de crescimento de vendas em mercados como Índia, Brasil e Rússia, parte da estratégia em dar ênfase a produtos *premium* poderá estar “errada”.

COMMODITIES  
GÁS NATURAL

Nas duas últimas semanas, o gás natural americano tem tido um comportamento praticamente inverso ao do petróleo. Desde os mínimos de fevereiro, o gás está a subir 72%, sendo que a maior parte da subida se registou nesta semana, quando os preços dispararam dos 3,5\$ para os 5\$. Há dois fatores a suportar os preços: os inventários estão em valores muito baixos para o inverno, época em que o consumo tende a ser maior devido à necessidade de aquecimento; e muitos investidores que apostaram contra o gás foram obrigados a fechar as suas posições, reforçando a tendência positiva.

## EM AGENDA

**19 DE NOVEMBRO**  
**BALANÇA CORRENTE**  
Eurostat publica às 9 horas, a balança corrente da zona euro, relativa a setembro.

**MERCADO IMOBILIÁRIO**  
Associação Nacional de Construtoras (NAHB) norte-americana divulga o Índice do Mercado Imobiliário (HMI) sobre as vendas de habitação unifamiliares e edifícios de habitação esperado.

**20 DE NOVEMBRO**  
**CONJUNTURA**  
INE publica a síntese económica de conjuntura relativa a outubro de 2018, assim como os índices de preços na produção industrial e as previsões agrícolas.

**PREÇOS NO PRODUTOR**  
Destatis apresenta o Índice de preços no produtor da Alemanha (PPI).

**PETRÓLEO**  
O Instituto Americano do Petróleo apresenta os dados semanais sobre os níveis de inventário de petróleo dos EUA, gasolina e stock de destilados.

**21 DE NOVEMBRO**  
**TAXAS DE JURO**  
INE divulga as taxas de juro implícitas no crédito à habitação relativas a outubro.

**BALANÇA CORRENTE**  
BdP publica as balanças correntes e de capital relativo ao terceiro trimestre de 2018 e a posição de investimento internacional, do terceiro trimestre.

**INVESTIMENTO INTERNACIONAL**  
BdP apresenta a nota de informação estatística sobre a balança de pagamentos.

**22 DE NOVEMBRO**  
**BCE**  
Banco Central europeu publica as minutas da reunião de política monetária.

**CONSUMIDORES**  
Eurostat divulga dos dados sobre a confiança dos consumidores, relativos a novembro.

**23 DE NOVEMBRO**  
**PMI ZONA EURO**  
Eurostat publica o PMI Industrial, PMI Composto Markit e PMI de serviços sobre a novembro.

**PIB ALEMANHA**  
Destatis apresenta os dados do PIB alemão, relativamente ao terceiro trimestre.

**PMI EUA**  
Markit divulga o PMI industrial e de serviços de novembro.

## Food by Design

Está a emergir um conjunto de inovações que permitirão uma produção sustentável e a preços acessíveis de alimentos saudáveis, nutritivos e customizados à dieta do consumidor individual.

A indústria agroalimentar enfrenta um grande desafio – terá de aumentar a produção de forma a alimentar uma população mundial crescente e com maior consumo per capita, sem impacto ambiental adicional, e respondendo à pressão dos consumidores para dietas mais diversificadas e com alimentos frescos e saudáveis. Face ao desafio, está a emergir um conjunto de inovações que permitirão uma produção sustentável e a preços acessíveis de alimentos saudáveis, nutritivos e customizados à dieta do consumidor individual. Encontramos inovações particularmente relevantes ao nível das fontes de proteína, na agricultura “inteligente”, e na nutrição personalizada.

Ao nível da proteína, é necessário aumentar a sua disponibilidade mas reduzindo o impacto ambiental. Assim, encontramos hoje alimentos de origem vegetal com o sabor e textura de alimentos de origem animal: hambúrgueres de proteínas de trigo e ervilhas, iogurtes feitos de aveia, e até “ovos” de feijão. A agricultura celular, prestes a atingir a viabilidade económica, produz carne e proteínas de leite em laboratório em tudo idênticos aos originais. Há novas fontes de proteína, utilizadas como aditivo alimentar ou ração animal, como são os casos da aquacultura de microalgas e da criação de insetos.

A agricultura “inteligente” está a aplicar a tecnologia digital nas explorações agrícolas. Drones e sensores são hoje uma tecnologia madura, e já várias empresas utilizam modelos de otimização baseados em Inteligência Artificial. Novos tipos de explorações, como é o caso da agricultura vertical, permitem fornecer produtos “ultrafrescos” com reduzidos custos de transporte.

Por fim, é hoje possível fornecer recomendações nutricionais personalizadas através da análise do DNA do bioma (micro-organismos presentes no trato digestivo) individual, bem como da informação de bioindicadores disponibilizada por wearables. Recomendações de dieta ao nível do indivíduo irão seguramente resultar no aparecimento de novos nichos alimentares.

Face a estas alterações, as empresas de sucesso serão as que simultaneamente consigam identificar as tendências emergentes – por exemplo, via “torres de vigia” de disrupção ou programas Direct to Customer – e que tenham programas de inovação maduros que permitam respostas rápidas e adequadas. ●

**Drones e sensores são hoje uma tecnologia madura, e já várias empresas utilizam modelos de otimização baseados em Inteligência Artificial**



## Turismo na era digital: experiência do cliente e eficiência operacional



**LUIS ROSADO**  
EY Assurance Partner

O mundo continua em acelerada e permanente mudança e as forças interligadas da tecnologia, demografia e globalização continuam a marcar a disrupção no sector do turismo. É por isso vital para os players deste sector saber reconhecer as ondas de disrupção e entender o impacto que podem ter no negócio, mitigando riscos e capitalizando oportunidades.

Assistimos ao aparecimento do *sharing economy* no setor do turismo, que através das plataformas digitais de *peer-to-peer*, das quais se destaca o Airbnb, ganharam o seu lugar no sector. Sem qualquer tradição no meio, é-lhes reconhecida uma grande capacidade de transformação, de adaptação e de desenvolvimento de novos negócios.

Particularmente neste setor, as solu-

ções tecnológicas não podem ser vistas como um substituto para a relação humana, absolutamente crítica no turismo, mas antes como instrumentos para potenciar a experiência do cliente e obter maior eficiência operacional, com consequentes reflexos no volume de negócios e na margem operacional.

Exemplos concretos de como soluções tecnológicas podem funcionar como catalisadores de uma estratégia digital focada na experiência do cliente e na eficiência operacional, incluem *IoT devices* (Internet of things) e ferramentas de *big data analytics*, essenciais para determinar o customer journey, entender comportamentos e preferências, para proporcionar melhores experiências aos clientes e identificar eficiências operacionais. Também o Robotic Process Automation poderá trazer importantes eficiências, nomeadamente em processos rotineiros de carácter administrativo e de back office.

Responder eficazmente à voz do cliente é hoje tão importante quantas vezes ela é ampliada pelas redes sociais. De facto, a opção por um destino é quase sempre precedida por uma análise on-line das críticas e a repetição do destino depende de uma experiência marcante. Ter uma estratégia para o digital e ser customer centric nunca foi tão determinante para o sucesso dos negócios no sector do turismo.

Na promoção de Portugal como destino, a cooperação entre os vários organismos e operadores do setor será essencial para que em conjunto se possa articular uma estratégia que proporcione uma verdadeira experiência holística para o turista em Portugal, desde que este pesquisa o destino e faz o booking, até ao momento em que sai do país com uma experiência única que partilhará nas redes sociais, sendo certo que o digital terá sempre um papel fundamental nesta estratégia. ●

**Responder eficazmente à voz do cliente é hoje tão importante quantas vezes ela é ampliada pelas redes sociais**

# ADVISORY

ADVOGADOS, CONSULTORES E BANCOS DE INVESTIMENTO



Cristina Bernardo

ENTREVISTA **JOSÉ COSTA PINTO** Presidente da Direção Nacional da ANJAP

## “É o momento de deixar a presidência da ANJAP”

José Costa Pinto anuncia ao Jornal Económico que não se vai recandidatar à presidência da ANJAP, cujas eleições serão em dezembro. Nesta entrevista fala ainda sobre o estado da Justiça em Portugal.

**ANTÓNIO SARMENTO**  
asarmento@jornaleconomico.pt

### Prestes a finalizar este mandato qual é o balanço que faz à frente da Associação Nacional de Jovens Advogados Portugueses?

Acima de tudo sinto que foram quatro anos de muito empenho, sempre focado em fazer renascer a maior e mais antiga associação nacional de jovens advogados portugueses, procurando fazê-la chegar ao maior número de advogados possível, reorganizá-la e recuperar a sua implantação nacional. Procurámos neste percurso dar voz a um conjunto de preocupações re-

lacionadas com os primeiros anos na advocacia, ao mesmo tempo que procurámos chamar para a primeira linha os jovens advogados. Acredito que é preciso puxar pelos mais jovens e combater a ideia que juventude é sinónimo de incompetência ou falta de qualificações e procurei que o nosso trabalho na ANJAP refletisse isto mesmo. Olhando em perspetiva, e não querendo ser juiz em causa própria, não nego que me acompanha um sentimento de dever cumprido e um sentimento de enorme satisfação por sentir que, em conjunto com a minha equipa (mais de 70 advogados em todas as áreas dos conselhos regionais da Ordem dos Advogados), demos um

contributo sério, empenhado e responsável para os jovens advogados portugueses e, desse modo, para a advocacia portuguesa.

### Quais os principais problemas dos jovens advogados e da profissão?

Se tiver que escolher um “problema principal” ou o maior desafio, como lhe prefiro chamar, não tenho dúvidas em dizer que é o de os jovens advogados se terem de afirmar numa profissão cuja área de ação evolui em sentido contrário ao número de profissionais que a integra, com a agravante de terem que lidar com um quadro normativo de acesso à profissão muito desfavorável

(basta pensar, por exemplo, em temas como as regras de estágio, mas também a falta de regulação do exercício de advocacia entre advogados) e com um conjunto de custos de acesso e permanência muito elevados (como sejam custos de estágio, de instalação, de quotas e sobretudo de participações para a Caixa de Previdência). Acima de tudo isto, temos que considerar igualmente um elemento cultural de uma tendente – embora não crescente, assim acredito – preferência dos cidadãos e das empresas por advogados a quem reconhecem mais experiência por terem mais anos de exercício da profissão. Alimenta-se, ainda, muito na nossa

sociedade uma certa ideia de que a idade é um fator de experiência e qualidade, desconsiderando em sentido contrário as características próprias das gerações mais novas que, muitas vezes, são na verdade aquelas que podem fazer a diferença em determinadas situações. Trata-se de um ‘cocktail’ de fatores que atrasam, quando não sabotam definitivamente, a afirmação dos mais novos e que muitas vezes os colocam num círculo vicioso muito difícil de quebrar, marcado pela falta de oportunidades e a consequente dificuldade em conseguirem criar as condições de sustentabilidade económica necessárias para se tornarem independentes.

### O que deverá ser feito para resolvê-los?

Em primeiro lugar, é preciso ter consciência de que não há “varinhas mágicas” e em falsos profetas só cai quem quer. Se queremos resolver os problemas da jovem advocacia e da advocacia em geral temos que perceber que, ao plano individual profissional de cada um, é necessário um projeto coletivo que una os advogados a duas ideias centrais. Por um lado, a definição urgente de um âmbito material de atuação exclusiva dos advogados que termine, impeça e penalize a invasão por terceiros das áreas de atuação dos advogados. A procuradoria ilícita e a perda de competências sucessivas para outros profissionais são fatores trágicos para a advocacia portuguesa, sendo que escusamos de ficar à

espera que alguém nos venha ajudar neste trabalho decisivo. Por outro lado, a necessidade de promovermos uma cultura comum de respeito pela deontologia profissional, que distinga verdadeiramente a atuação dos advogados face a outros profissionais e agregue as múltiplas realidades que a advocacia hoje conhece. É necessário, como dizia, uma abordagem coletiva a estes temas que vise diretamente a criação de valor para o título de advogado que os advogados usam no dia a dia e, para isso, é preciso uma nova geração de ideias que aborde a valorização deste título sem qualquer tipo de reservas ou pruridos. É preciso trabalhar para promover as condições de sustentabilidade económica do exercício da profissão, pois sem sustentabilidade económica não há independência e sem independência não há advogado.

#### Da sua experiência no cargo, os jovens advogados preferem a prática individual, as empresas ou as grandes sociedades?

A minha experiência diz-me que os jovens enfrentam, como disse, no início das suas carreiras um círculo vicioso muito complicado de quebrar. Neste sentido, acabo por sentir que muitos jovens optam muitas vezes não pelas soluções que preferem, mas por aquelas que em determinado momento são obrigados a tomar em função de aspetos económicos e de certeza e segurança nos rendimentos. Por isso, é sem surpresa que me deparo muitas vezes com advogados que, estando a trabalhar em sociedades grandes, médias ou pequenas, para outros advogados ou para empresas, não escondem o desejo de poder ter o seu próprio escritório (em prática individual ou com outros advogados) e o seu próprio projeto na profissão. Infelizmente, vejo muitos desses projetos serem adiados, muitas vezes 'sine die'.

#### Como avalia o estado da Justiça em Portugal?

O que perceciono enquanto advogado e cidadão é que a Justiça em Portugal é um sector em crise de confiança e afastamento dos cidadãos em geral. Não raras vezes falamos com pessoas descrentes no sistema de justiça, queixando-se que as decisões são muitas vezes imperceptíveis e, sobretudo, pouco eficazes e caras. Esta realidade é agravada pelo facto de a Justiça ser um setor que não se adaptou ainda à realidade informativa atual e à voracidade da partilha de notícias e conteúdos. Hoje vivemos numa 'sociedade twitter' em que escassos caracteres escritos numa dezena de segundos podem ter um impacto tremendo sobre a vida das pessoas e a Justiça não soube ainda adaptar-se a esta nova realidade e aprender a comunicar com a nossa sociedade atual. Isto tem sido muito penaliza-

dor para o sector porque gera desconfiança e afastamento dos cidadãos. E este afastamento dá espaço a movimentos justiceiros fora do sistema de Justiça, mas, também, dentro do próprio sistema, o que é gravíssimo pois põem em causa os direitos, liberdades e garantias dos cidadãos cuja defesa e tutela são nucleares para o Estado de Direito Democrático e sem os quais este não existe.

#### O que deverá ser feito para termos uma verdadeira reforma da justiça?

Antes de mais, é preciso haver uma mudança de mentalidades de todos os intervenientes no sector da Justiça. É preciso que todos os agentes da justiça tenham a capacidade de pensar globalmente no sistema, antes de pensarem nas suas próprias "capelinhas" e interesses. Sinceramente, penso que esse será o maior desafio que tem que ser ultrapassado. Depois disso, talvez possamos pensar em ter uma reforma da Justiça.

#### Qual a sua opinião sobre o atual regime do segredo de Justiça?

Há pouco referi a necessidade de haver uma mudança de mentalidades dos agentes de justiça. As violações constantes do segredo de justiça são um excelente exemplo para explicar porquê e para explicitar que muitas vezes são os comportamentos que estão errados e não os regimes jurídicos. Eu como não sou muito crente em telepatias, vejo-me obrigado a concluir que as horas infundáveis de programas de televisão dedicados a processos judiciais sujeitos a segredo de justiça resultam do facto de muita gente com conhecimento dos mesmos violar reiterada e grosseiramente o seu dever de guardar segredo sobre factos que toma conhecimento no exercício das suas funções. Contudo, a verdade é se que analisarmos os números de condenações por violação do segredo de

justiça ficamos espantados com a escassez dos mesmos. Mas será assim tão difícil num universo de pessoas necessariamente limitado descobrir quem passa informação que não deve? Se é, é estranho, no mínimo, que o seja e devia ser explicado porque o é. Se não é, então teremos que ser suficientemente críticos e capazes de reconhecer que alguém dentro do sistema está a falhar grosseiramente e não temer agir contra essas pessoas.

#### O segredo de Justiça tem sido mal utilizado?

Como referi, pelo número de horas de televisão e jornais a falar sobre factos sujeitos a segredo de justiça, parece-me óbvio que estamos perante um grave problema do nosso sistema. O povo já diz há muito que "quem segredo não guarda, confiança não merece" e aqui quem perde a confiança dos cidadãos não é o agente prevaricador, mas sim todo o sistema de justiça. O segredo de justiça serve para defender direitos liberdades e garantias fundamentais dos cidadãos e garantir os meios necessários a uma investigação eficaz e livre de perturbações externas e internas. São estes os valores que temos de defender quando falamos em defender o segredo de justiça.

#### O arrastar de processos tem criado problemas à credibilização da justiça?

Não é só o arrastar dos processos, é também a incapacidade de comunicar, a incapacidade de se preservar o segredo de justiça como há pouco dizíamos, o espetáculo mediático constante em que se fala sem rigor e muitas vezes sem (sequer) a verdade dos factos como pressuposto. Quanto à questão do "arrastar de processos" que menciona, é também nosso dever – dos agentes de justiça em geral – sensibilizar os cidadãos para o facto de que o "tempo" da justiça não é o "tempo" dos media, nem dos facebook ou twitters. Não podemos ir atrás de ter uma justiça feita "à pressa" para satisfazer a opinião pública.

#### Terminado este mandato vai voltar a candidatar-se?

Foram quatro anos magníficos em que exerci com todo o gosto e honra estas funções, mas sei que na vida é preciso saber entrar nos projetos, estar e fazer por eles, mas também sair. Por isso, sei que todos os ciclos têm um fim e sinto que este é o momento de deixar a presidência da ANJAP. Saio com um sentimento de dever cumprido e de satisfação, mas também de gratidão a toda a minha equipa e a todos os jovens advogados e advogados que apoiaram a ANJAP ao longo destes anos. Estarei sempre grato a todos e sempre disponível para estar ao seu lado nos combates que se avizinham. ●

“

O que perceciono enquanto advogado e cidadão é que a Justiça em Portugal é um setor em crise de confiança e afastamento dos cidadãos em geral

**ALENTEJO EXPORT**

Apoia a internacionalização do seu negócio

**FORUM EMPRESARIAL DO ALENTEJO**

INTERNACIONALIZAÇÃO DAS PME'S / OPORTUNIDADES E CONSTRANGIMENTOS

SESSÃO DE ENCERRAMENTO DO PROJETO ALENTEJO EXPORT

28 NOVEMBRO 2018 NERE | Évora

Informações e inscrições através de:  
Tel.: 266 709 115 | E-mail: geral@nere.pt

NERE ALENTEJO 2020

# DESPORTO

FUTEBOL

## Portugal na cauda da Europa na sociodemografia do futebol

Mercado de trabalho do jogador de futebol na Europa é cada vez mais especulativo, com os dirigentes e agentes a procurar mais retorno financeiro no mercado de transferências, em detrimento de objetivos desportivos, diz estudo. Portugal é paradigmático.

**JOSÉ VARELA RODRIGUES**

jrodrigues@jornaleconomico.pt

Cada vez mais jogadores de futebol olham para a sua equipa como “um mero trampolim” para os mercados mais lucrativos, de acordo com uma análise demográfica ao mercado de trabalho dos futebolistas, na Europa, no acumulado entre 2009 e 2018, elaborada pelo CIES - Observatório do Futebol e divulgada este mês.

E em Portugal, como vê o jogador de futebol o mercado português, designadamente a primeira liga? Será um “trampolim” ou será considerado um terreno lucrativo para o futebolista profissional?

“Diria que é visto como um trampolim”, opina Ricardo Monteiro, jogador de 35 anos do Rio Ave, ao Jornal Económico. Conhecido dentro de campo como Tarantini, o atleta que desenvolve um projeto no âmbito da literacia financeira - A Minha Causa - para atletas profissionais aponta: “Basta ver o número de anos que os jogadores fazem carreira consecutiva em Portugal. E não direi só jogadores, aos treinadores está a acontecer o mesmo”.

Há uma mudança comportamental no futebolista e o trabalho de longa duração do CIES, cuja análise inclui Portugal, conclui que na origem deste cenário está o facto de a maioria das equipas europeias estarem “voltadas para o curto prazo”. O atual contexto futebolístico europeu está “cada vez mais segmentado e especulativo”, o que reflete a tendência de dirigentes e agentes desportivos procurarem, hoje, “otimizar o retorno financeiro no mercado de transferências, em detrimento de critérios eminentemente desportivos”.

O cenário pode ser problemático - não só pelo desempenho sociodemográfico que um clube de futebol profissionalizado pode ter na sua localidade, tendo em conta que o futebol é um desporto de massas, mas, sobretudo, pelos impactes negativos provocados no mercado de trabalho do jogador de futebol profissional.

Perante o quadro descrito pelo CIES, qual é o cenário do mercado de trabalho do futebolista em Portugal?



Lusa (Arquivo)

“Somos o segundo país da UEFA com menor número de jogadores formados nos clubes portugueses [7,7%, só à frente de Itália]; somos o quinto país com maior número de estrangeiros não formados em Portugal [61,3%], estando esta tendência a crescer de forma acentuada [1% ao ano]; e somos o sexto país com maior taxa de rotatividade do plantel [52,4%], sendo a boa notícia que este crescimento está praticamente estagnado. Isto acontece porque o negócio do futebol português está

**“O negócio do futebol português está assente na transferência de jogadores e não no produto jogo de futebol”**

assente na transferência de jogadores e não no produto jogo de futebol. De uma forma generalista, os nossos dirigentes não têm formação de gestão desportiva e, por conseguinte, competência para conseguirem planejar o rumo de uma equipa de futebol a três anos e não ceder ao populismo e resultados desportivos. Esta última ideia ganha especial negatividade quando sabemos que os nossos treinadores têm essa competência e existe uma cultura de talento futebolístico nas nossas formações”. A resposta é do professor e diretor da Faculdade de Ciências da Saúde e do Desporto da Universidade Europeia, Luís Vilar, que evidencia o posicionamento de Portugal na sociodemografia da UEFA, espelhada na análise do CIES.

Tarantini, por sua vez, observa a situação pela experiência de quem está dentro das quatro linhas: “O mercado de trabalho do futebolista, em Portugal, carece ainda mais de força e estabilidade financeira na perspectiva de fixação do jogador português nos seus clubes, no campeonato e no país”.

A questão ganha maior complexidade e urgência na sua resolução,

uma vez que para o jogador, “em Portugal, nos últimos anos, existe um grande frenesim na esfera dos futebolistas com vista à sua emigração. Todos procuram sair a ganhar, o campeonato fica a perder”.

As opiniões de Vilar e Tarantini vão ao encontro de outra das conclusões do CIES: de que o mercado de trabalho dos futebolistas no Velho Continente “está a tornar-se des-territorializado pela presença crescente de jogadores da formação nos clubes, em virtude de uma proporção mais elevada de futebolistas estrangeiros e uma maior mobilidade”.

No caso português, Luís Vilar aponta também a relação histórica e cultural com o Brasil para explicar o número elevado de atletas estrangeiros a atuar na primeira liga nacional, uma vez que do outro lado do Atlântico há “um viveiro de talentos futebolísticos, cuja dimensão da liga e economia do país é propensa à emigração”.

Em contrapartida, assumindo que “a diferença salarial dos clubes ditos grandes para todos os outros atraem nestes os melhores jogadores”, segundo Tarantini, “o fator fi-

nanceiro está a levar, quer os melhores quer muitos jogadores portugueses a tentar a sua sorte no estrangeiro”.

Assim, prossegue o atleta do Rio Ave, “a procura desesperada, pelo sucesso rápido e consequentemente de melhores condições de trabalho, faz com que alguns jogadores não avaliem com um certo grau de confiança os projetos desportivos que lhes colocam à frente”. Resultado: “nem todos têm tido sucesso”.

Esta é uma situação instável que prejudica a competitividade desportiva dos clubes e, por conseguinte, dos campeonatos nacionais, “em benefício” - argumenta o CIES - “dos clubes mais ricos e melhor estruturados, que dominam cada vez mais os procedimentos [do futebol]”.

No caso português, Luís Vilar acredita: “não temos forma de ser competitivos se não for pela exportação de jogadores de futebol. Agora, julgo que a balança entre exportar formação interna ou exportar formação externa - o tal trampolim - deve pender mais para o primeiro - e não pende -, pois o risco da operação é menor. Por exemplo, o Benfica está estrategicamente a tentar fazer este caminho”.

O quadro parece não ser o melhor para o desenvolvimento das competições internas nacionais. Haverá forma de mudar o cenário?

“A globalização chegou a todas as indústrias, e ao futebol também. Ou seja, o incremento é algo perfeitamente natural contra o qual não vale a pena lutar. Porém, o problema não está na quantidade de estrangeiros mas sim na qualidade dos estrangeiros. Parece-me que existem muitos jogadores importados cuja competência técnico-tática é inferior aos que já cá estão, e que acabam por ser esquecidos. Culturalmente, acreditamos que santos da casa não fazem milagres. Parece-me óbvio que o caminho é legislar a qualidade da importação de talento, tal como a Premier League já fez. Contudo, poderão existir contrangimentos legais importantes a respeitar. Não é fácil, mas fica ainda mais difícil quando não existe vontade dos nossos dirigentes”, salienta o diretor da Faculdade de Ciências da Saúde e do Desporto da Universidade Europeia. ●



O Jornal Económico



**RECEÇÃO DOS CONVIDADOS**



**NOTA DE BOAS VINDAS**

José Manuel Bernardo - Presidente, PwC  
Filipe Alves - Diretor, O Jornal Económico



**SESSÃO DE ABERTURA**

Carlos Costa - Governador, Banco de Portugal



**O REGRESSO AOS FUNDAMENTOS DA BANCA**

Lúis Barbosa - Partner, PwC



**COFFEE-BREAK**



**Fernando Faria de Oliveira**

Presidente, Associação Portuguesa de Bancos



**MESA REDONDA**

**NOVOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO - COMO CHEGAR AOS CLIENTES NO SÉCULO XXI**

Francisco Barbeira - Administrador Executivo, Banco BPI  
João Dias - Chief Digital Officer, Novo Banco  
Rui Manuel Teixeira - Administrador, Millennium bcp  
Carlos Albuquerque - Administrador, Caixa Geral Depósitos  
Vitor Pereira - Diretor de Produtos, CRM e Marketing,  
Comissão Executiva Bankinter Portugal

**Moderação:** Shrikesh Laxmidas - Diretor Adjunto, O Jornal Económico  
Miguel Fernandes - Partner, PwC



**MESA REDONDA**

**O ESTADO DA NAÇÃO - O CAMINHO PARA A RENTABILIDADE**

Paulo Macedo - CEO, Caixa Geral Depósitos  
Miguel Maya - CEO, Millennium bcp  
António Ramalho - CEO, Novo Banco  
Licínio Pina - Presidente do Conselho de Administração Executivo, Crédito Agrícola

**Moderação:** Filipe Alves - Diretor, O Jornal Económico



**ENCERRAMENTO**

**PARA MAIS INFORMAÇÕES:**

[forumbanca@jornaleconomico.pt](mailto:forumbanca@jornaleconomico.pt)

Tel: 217 655 307 - 217 655 338

[www.jornaleconomico.sapo.pt/conferencias](http://www.jornaleconomico.sapo.pt/conferencias)

# FÓRUM BANCA 2018



NOVEMBRO 2018

PESTANA PALACE LISBOA



## RES PUBLICA

SÉTIMO SENTIDO

## O tempo a contar



ANTÓNIO RODRIGUES

Advogado

A recente convenção do Bloco de Esquerda trouxe à evidência aquilo que há muito se adivinhava, que o tempo radical dos sonhos, das reivindicações e dos protestos acabou e é o momento de saborear o poder.

Depois de uma legislatura a assumir a responsabilidade de negociar cirurgicamente com o Governo, com o entusiasmo e aplauso de alguns socialistas, o Bloco ganhou-lhe o gosto. Bastou-lhes a negação de acordo parlamentar e a exigência de contrato de governo para o próximo executivo. E até figuras bloquistas se veem ministros.

A atitude merece um aplauso pela frontalidade. Querem evitar a maioria absoluta do PS. Todos os partidos querem, cientes que os exemplos de maiorias socialistas acabaram mal para o país. E significa isto que o tom, a demagogia e a ameaça vai subir a partir da aprovação do Orçamento do Estado. Mas também isso era expectável.

A vontade pode sair pela culatra. O primeiro-ministro não está interessado na solução embora tenha suportado sempre, com um sorriso, as diatribes e as exigências dos partidos à esquerda. Mas uma coisa é negociar com os partidos, outra é conviver dentro do executivo com pessoas de outro partido, que, necessariamente, têm uma agenda própria e muito diferente.

Também o PCP não quer o Governo, mas António Costa não quer deixar o PCP andar à solta, capitalizando o descontentamento que vai crescer.

Sem a almejada maioria absoluta, e estamos em crer que dificilmente a terá, o PS gostaria de manter o *statu* atual, acertando propostas e estratégias no dia a dia. Perante hesitações dos parceiros atuais, o PS ameaçará negociar um bloco central ou acordos pontuais face à possível fragmentação parlamentar. No final, será mais simples lançar olhares a todos os lados do hemici-

clo e escolher no momento o parceiro ideal, navegando à vista.

Os partidos empurrados para a direita por um PS a recenrar-se em busca da maioria, assente na moderação, no receio do radicalismo da agenda (mesmo mitigada) do Bloco e na divisão no eleitorado tradicional do centro. Poucas dúvidas haverá que António Costa tentará trilhar este percurso.

Domada que está a esquerda, cabe aos restantes partidos subir o seu tom, evidenciando o oportunismo político, a falta de estratégia a médio prazo do PS, preocupado apenas com o seu sucesso eleitoral imediato e não com o sucesso do país.

Os partidos que têm um histórico governativo têm de assumir a sua responsabilidade de estado, com propostas impactantes que apelem ao futuro. E elevar a voz, ser firmes, mostrando as diferenças face ao governo e à atual maioria que o suporta. Não será tão difícil assim.

Bloco e PCP têm uma ideia totalmente diferente do PS em matéria europeia. Dentro de seis meses temos eleições europeias. Basta convocar estes partidos para a dimensão da diferença para imaginar um próximo governo com um pé fora e outro dentro da Europa.

Estas divergências serão evidenciáveis também na segurança social e no trabalho, no investimento e nas finanças públicas. É sabido que a também a história parlamentar não se repete. Cabe aos partidos assumirem quanto antes as suas diferenças. Na campanha serão *soundbytes* ou *tweets*, mas agora é a doer e o tempo já está a contar. ●

**Domada que está a esquerda, cabe aos restantes partidos subir o seu tom**

TERRA PLANA

## Tawadros II



ASCENSO SIMÕES

Gestor e Deputado do PS

Não são raros os romancistas históricos que encontram no quimérico Preste João, tão presente na nossa aventura marítima quinhentista, um rei e patriarca copta.

Talvez essa leitura, de um ente nunca existido, possa relacionar-se com a resiliência dos cristãos coptas ao longo dos séculos, o seu permanente sofrimento, envolvidos, que sempre estiveram, pelos movimentos das “placas tectónicas” islâmicas. Copta significa egípcio e Preste João nunca o foi nesse imaginário de Marco Polo.

Não houve, portanto, Preste João, como hoje se confirma abundantemente, mas existiram movi-

mentos cristãos na Ásia e em África prévios à mundialização da presença da Igreja de Roma.

E também não nos bastam os relatos de Francisco Álvares para darmos por adquirido que monofisitas ou nestorianos se haviam fixado num reino alhures onde se obtém hoje a Etiópia.

Acontece que há, desde há muito, uma autonomia de pensamento e de rejeição, atitudes que levaram a que as igrejas ortodoxa e católica egípcias, etíopes e da Eritreia tivessem olhado outras perspetivas da liturgia, não se tivessem deixado visar pela dualidade divina e terrena de Jesus enquanto intermediário do Pai e do Espírito Santo.

Os coptas subsistem desde os primeiros tempos do cristianismo, resultado dos ensinamentos de S. Marcos, concebidos existências nos escritos de S. João. São tão antigos e tão donos de si que perderam e se asseveram, se dão em vidas e se negam e abjurações.

Quantos serão por estes tempos não sabemos. Poucos, quando comparamos com outras mais re-

centes manifestações. Mas muitos pelos vinte séculos de caminho. Vinte milhões, dizem...

Os coptas, ortodoxos porque se negaram na dependência aos gregos de Alexandria, ainda olham, nestes tempos, o calendário juliano. Em boa verdade, celebram o nascimento de Jesus em 7 de janeiro, quando outros se dizem proclamar os Reis Magos. É indiferente esta distância em tempo, porque Cristo une todos.

Mas os coptas fazem uma outra coisa que católicos romanos deixaram para trás no vaticano II: celebram com a sua língua mãe, negando o egípcio corrente.

Alexandria assume uma particularidade que se revela interessante no estudo das religiões do hoje. O sucessor de S. Marcos, profeta relevante do cristianismo um pouco esquecido por estes dias, é Tawadros II, Papa que se reclama desde o século III e Patriarca desde sempre.

Tawadros é, ainda, o pontífice de toda a África, o que concede a primazia sobre territórios vastos,

PENSAR DIREITO

## Ainda as touradas e a superação do dilema de Hamlet



JORGE PEREIRA DA SILVA

Professor da Escola de Lisboa da Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa

A carta aberta em que António Costa responde a Manuel Alegre arrisca-se a ficar na história do pensamento político.

Os portugueses são de facto os melhores, apesar do reduzidíssimo número de prémios Nobel.

Mais de quatro séculos transcorridos sobre a obra de Shakespeare que retrata o angustiante dilema vivido por Hamlet no Castelo de

Elsinore, António Costa consegue, finalmente, ser e não ser ao mesmo tempo.

Concretamente, consegue ser e não ser contra as touradas.

É contra as touradas porque não gosta delas (não obstante já ter sido avistado a assistir a algumas ao vivo e sem o semblante demasiado carregado). Mas ao mesmo tempo é a favor delas, em nome desse valor superior que é a Liberdade de quem aprecia as ditas.

Rejeita a tourada como “manifestação pública de uma cultura de violência ou de desfrute do sofrimento animal”, mas descansa todos os aficionados com a curiosa metáfora de que jamais será um “mata-toureiros”.

E vai mais longe, sufragando a tese de que as touradas são de facto uma questão de civilização, tal como afirmado pela sua ministra,

mas quem é a favor da causa taurina também não deve ser desqualificado como incivilizado.

Há portanto, na nossa sociedade, duas (ou mais) civilizações distintas que, em vez de chocarem entre si – como achava inevitável o pouco recomendável Huntington –, devem antes dialogar.

E com este cristalino raciocínio consegue, espera ele, ganhar os votos de uns, sem perder os votos de outros. Uns vivem na esperança que os outros ainda não perderam.

De registar ainda que, pelo meio da carta, o PM confessa-se um aristotélico? quando afirma que, por formação e personalidade, tende à moderação?, com o mesmo à vontade com que reconhece que pode mandar na programação do serviço público de televisão: “choca-me que o serviço público de televisão transmita touradas.

## FICHA TÉCNICA

Publicado semanalmente à sexta-feira. **Propriedade** – Megafin Sociedade Editora SA. Registo na ERCS nº 223731. NIPC 507657551 **Acionista** – Megafin Sociedade Editora SA. (100%) N.º ERC 124955 **Estatuto Editorial** disponível em [www.jornaleconomico.pt](http://www.jornaleconomico.pt) N.º de Depósito Legal: 245365/06- **Sede do Editor e Redação** Rua Vieira da Silva, 45, 1350-342, Lisboa. Tel. 217 655 300. **Diretor** – Filipe Alves. **Diretor Adjunto** – Shrikesh Laxmidas. **Subdiretor** – Ricardo Santos Ferreira. **Diretor de Arte** – Mário Malhão **Editor de fecho** – Nuno Miguel Silva **Redatora Principal** – Lígia Simões **Grandes Repórteres** – António Sarmento, Maria Teixeira Alves e Nuno Miguel Silva **Redação** – Almerinda Romeira, Ana Pina (coordenadora de Opinião), Ánia Ataíde, António Freitas de Sousa (delegação do Porto), António Vasconcelos Moreira, Gustavo Sampaio, Joana Almeida, Jéssica Sousa, José Carlos Lourinho (coordenador do Online), Leonor Mateus Ferreira, Mariana Bandeira, Rita Paz (coordenadora do Online) Rodolfo Reis e Sónia Bexiga. **Correspondentes Regionais** – Eduardo Varanda (Minho), Joaquim Lopes (Centro), Patrícia Gaspar e Ruben Pires (Económico Madeira) **Paginação e Produção** – Rute Marcelino (coordenadora e designer), Rita Laia (designer) e Fábio Gomes (tratamento de imagem). **Fotografia** – Cristina Bernardo. **Diretor Geral** – Vítor Norinha **Inovação e Marketing** – Joel Saraiva **Informática** – Pedro Gonçalves. **Área Comercial** – Cláudia Sousa (diretora), Ana Catarino, Cristina Marques, Elsa Soares, Isabel Silva, Joel Saraiva (Analista de Media), Luis Medeiros (Branded Content) e Maria João Pratas (conferências) **Recepção e portaria** – Luís Oliveira. **Área Financeira** – Florbela Rodrigues, Pedro Madeira e Sérgio Araújo (operações). **Administração** – Luis Figueiredo Trindade – **Impressão** – Empresa Gráfica Funchalense SA, R. Capela Nossa Senhora da Conceição, 2715-511 Morelena. **Distribuição** – Vasp – Distribuidora de Publicações, SA – Quinta do Grajal, Venda Seca, 2739-511 Aqualva, Cacém. **Assinaturas**: [assinaturas@jornaleconomico.pt](mailto:assinaturas@jornaleconomico.pt) **Tiragem** – 10 mil exemplares. Nenhuma parte desta publicação, incluindo textos, fotografias e ilustrações, pode ser reproduzida por quaisquer meios sem prévia autorização do editor.

## OPINIÃO

## De S. Jorge da Mina à Web Summit

os tais onde Preste João existiria, um simbolismo em ciclo vicioso que quase deixa a lenda para passar à história por ciência.

As relações com católicos e ortodoxos de outras comunhões assumem, nos nossos dias, uma conexão cordial. Tal decorre do entrenchamento sistemático que os regimes políticos e as linhas maioritárias islamitas foram implicando. Mas, a aceitação da supremacia do Bispo de Roma, Papa Católico e sucessor de Pedro, apesar de relativamente recente, tem vindo a revelar-se autorizadora de um tempo de admiráveis relações.

Os coptas garantiram, nas últimas décadas, uma atenção política especial por parte de muitas instituições internacionais. Tal se revela quando se quer reclamar a tolerância religiosa, quando se quer afirmar a paz na aceitação dos que têm outra fé.

É justa essa especificidade, porque ela se refere a um caminho de dois milénios que muitos crentes do tempo de hoje não param de fazer olvidar. ●

Mas não me ocorre proibir a sua transmissão.”

Aqui fica, para memória futura, esta nota para quando a RTP deixar de patrocinar e difundir a grande corrida TV. Mais dispensáveis, na narrativa da epístola, serão porventura as referências à mutilação genital feminina, à pornografia, e ao consumo do sal e do açúcar.

Por todas estas razões, António Costa, em coerência, anuncia com frontalidade a sua decisão de nada decidir sobre o assunto. Não decide, nem convoca um referendo para decidir, com o sintético argumento de que este seria “extemporâneo”.

Em todo o caso, não lavou as mãos como Pilatos, porque chuta a decisão para os 308 municípios portugueses? assim se contrariando a ideia de que a descentralização ia ficar na gaveta.

Enfim, um pequeno marco histórico da teoria política, que só não ombreia com as cartas sobre a tolerância de Locke ou a obra de Mill sobre a liberdade porque o “sossego de um voo até Berlim” não dá para mais! ●



ANTÓNIO GASPAR

Professor Universitário – Universidade Europeia, Coordenador de Banca & Seguros

Da construção da fortificação de S. Jorge da Mina à Web Summit, que terminou há dias, vão 536 anos!

Visando proteger o ouro que chegava do Brasil e as especiarias oriundas da Ásia, D. João II mandou construir esta feitoria, onde eram trocados trigo, tecidos, cavalos e conchas por ouro (até 400 Kg/ano).

A visão de longínquo alcance de D. João II nunca foi acompanhada pela nossa burguesia, que não soube estar ao melhor nível do que se passava com as suas congéneres europeias.

Ora, ao tempo, o que dava poder era exactamente a posse do ouro. E que fez a nossa burguesia de então? Nesse mesmo entreposto, entregou o ouro a flamengos e holandeses por troca de dinheiro, passando a viver à “sombra da bananeira”, sem que investissem esse mesmo meio de troca, gastando em sumptuosidades até as bolsas ficarem vazias.

Costumo dizer aos meus alunos que a crise de Portugal não é de agora e radica no século XV, mais propriamente na falta de visão estratégica da classe política então dominante, que não soube acumular a riqueza que dava poder, que não soube investir, para que o nosso país criasse bases de desenvolvimento sólidas, onde hoje pudesse estar ancorado. Por outras palavras, a nossa burguesia não foi empreendedora!

A Web Summit, terminada há dias, é exactamente a demonstração contrária ao que se passou há mais de 500 anos, o evento onde muitos portugueses, mostraram ideias inovadoras, competiram com os melhores dos melhores a nível mundial e demonstraram que Portugal vive momentos históricos, de grande dimensão intelectual, de inovação e de empreendedorismo. Fica por vezes a falta do financiamento para colocar boas ideias em prática, mas uma das finalidades deste evento é premiar as melhores ideias com financiamento adequado.

Recupero aqui a forma como o

nosso primeiro-ministro apelidou o organizador do evento – “o novo Fernando de Magalhães”. Creio ser algo exagerado este comentário, mas percebe-se no estertor e na dimensão da visibilidade mundial que regista. Ressalvando as devidas distâncias, a Web Summit veio colocar Portugal na rota do empreendedorismo e dar visibilidade ao que de bom por cá se concebe aos mais variados níveis – cultural, científico, nano-industrial, tecnológico, etc..

Ninguém contestará a evolução registada entre estes dois marcos históricos portugueses. Mesmo considerando o distanciamento dos dois momentos, não só histórico como qualitativo, podemos concluir que foi tempo demasiado para que Portugal e os seus cidadãos mais empreendedores pudessem reagir.

Nada justifica um tempo tão longo em que o atraso se perpetuou. De pouco servirão as desculpas dos últimos 100 anos – com a fase final da monarquia, a 1ª República, o Estado Novo e o acultramento ao tempo democrático.

Foi muito tempo de gente sem ideias. Da burguesia que só o foi de nome e nunca soube fazer jus ao seu próprio estatuto, ao contrário de holandeses e flamengos. ●

O autor escreve de acordo com a antiga ortografia.

**A crise de Portugal não é de agora e radica no século XV, mais propriamente na falta de visão estratégica da classe política então dominante**

## IRONIA E MAIÊUTICA

## Alerta perante a ganância



VÍTOR NORINHA

Diretor Geral da Megafin

O alojamento para estudantes passou a ser um problema crítico, em especial para Lisboa e Porto, desde que as rendas nestas cidades subiram desmesuradamente e desde que o país se tornou num destino privilegiado para os estudantes internacionais, nomeadamente via Erasmus.

A parte boa de toda a história tem sido o reconhecimento do excelente ensino superior em Portugal e o reconhecimento internacional que coloca determinadas escolas nos melhores rankings mundiais mas, depois, vem toda a infraestrutura e logística de quem acede ao ensino. E qui entram todos os problemas a começar pelo alojamento. As informações disponíveis dão conta de crescimentos exorbitantes de valores de T0 mínimos e de quartos ou de partes de quartos. O custo de um quarto de centenas de euros é equivalente ao custo de um crédito hipotecário de uma casa normal nos arredores de Lisboa ou Porto e isto não tem lógica.

O Governo tem prometido mais oferta para resolver o drama, mas tudo precisa de tempo e o pecado está no facto de o tema não ter sido previamente pensado. O mais recente exemplo está ligado a Carcavelos e à nova SBE. Os números conhecidos falam por si e apenas sabemos aquilo que é declarado, porque dificilmente se fazem inspeções a quem faz negócio de forma irregular, nomeadamente sem o declarar às Finanças.

A ganância move montanhas mas não pode ser ilimitada e se quem vem do estrangeiro pode pagar, os nacionais não podem. Nesta ótica, até será legítimo lutar politicamente pela igualdade de salários com os países emissores de estudantes e desta forma

fica o tema resolvido. Não sendo possível aquele desiderato, impõe-se aumentar a oferta que existe em termos de imóveis e que pertencem às administrações centrais e regionais e organismos com ligações ao poder público.

Ainda a meio de novembro foi assinado em Tomar um protocolo com o Ministro do Ambiente e diversas entidades do poder local para o projeto do arrendamento acessível. Mas não vale a pena fazer propaganda política: não é no interior que os preços são elevados mas sim nas cidades do litoral, e é aqui que a ganância tem de ser contida. Mais. Os particulares estão totalmente fora deste modelo de parceria para rendas acessíveis, algo que até poderia ser interessante para o interior. Nas grandes cidades os mesmos particulares pouco contam porque os proprietários são maioritariamente entidades públicas e institucionais.

E fica mais um alerta, desta vez relacionado com a capacidade do mercado de arrendamento, cujos preços ainda sobem, embora o fulgor abrande a cada trimestre, refere um trabalho do “Confidencial Imobiliário”. É um sinal. E depois temos a redução do crédito hipotecário, fruto de maiores exigências em termos de rendimento disponível e, não menos relevante, fica também o alerta do INE sobre a desaceleração da economia entre o segundo e o terceiro trimestres. ●

**Não vale a pena fazer propaganda política: não é no interior que os preços imobiliários são elevados mas sim nas cidades do litoral, e é aqui que a ganância tem de ser contida**



Mário Proença/Bloomberg

## CONSTRUÇÃO

## Mota-Engil ganha 325 milhões na América Latina em novos contratos e financiamento

A construtora financiou-se em 133 milhões com a colocação de fundos de investimento no México.

**NUNO MIGUEL SILVA**  
nmsilva@jornaleconomico.pt

Nos últimos dois dias, as passadas quarta e quinta-feiras, a Mota-Engil anunciou ao mercado novas operações que reforçam a sua posição na América Latina, num valor conjunto de 324 milhões de euros. No dia 14, a construtora revelou que a sua subsidiária mexicana (Administradora para el Desarrollo-MEM) angariou um financiamento de três mil milhões de pesos mexicanos, o equivalente a 133 milhões de euros na emissão de CERPI, certificados bolsistas no México, através de uma Oferta Pública restringida.

A empresa explicou, em comunicado enviado às redações, que o fi-

nciamento nesta modalidade de fundos de capital é uma colocação inicial, pelo que se depreende que poderá ser seguida por outras emissões. O mesmo comunicado sublinhava que este financiamento “permite aos investidores institucionais mexicanos investir em diversos setores da economia e, neste caso, nos setores de infraestruturas, energia e turismo no México e em outros países da América Latina”.

A construtora admite “investimentos futuros” em regime de co-investimento com outros grupos, fundos ou entidades, o que representa “um marco importante pelo dinamismo e inovação financeira da empresa para o financiamento de projetos *greenfield* [de raiz] e rotação de ativos *brownfield* [em operação] detidos pela empresa”.

Ou, como destacou uma fonte oficial da Mota-Engil ao Jornal Económico, “este será um novo instrumento de financiamento para novos projetos e para podermos vender concessões existentes e em operação”.

A operação teve como intermediário colocador a subsidiária do Citibank no México (Citibamex Casa de Bolsa) e como agentes estruturadores a MTH Capital e Banco Fiduciário o CIBanco SA.

Já ontem, a Mota-Engil anunciou o reforço da sua carteira de encomendas na América Latina em 192 milhões de euros. Esse reforço deriva de uma adjudicação a uma participada na Mota-Engil na Colômbia, de um contrato público para a realização do projeto, da construção e da operação assistida

de uma estação elevada de águas residuais na região de Canoas.

Adicionalmente, foi adjudicada à Mota-Engil Peru a obra de elevação da barragem de Las Bambas, fase 4, pela Minera Las Bambas. Por último, foi adjudicada à Mota-Engil República Dominicana a reconstrução e extensão de parte do Porto de Caucedo.

“Com estas adjudicações, a Mota-Engil reforça a sua carteira de encomendas em cerca de 192 milhões de euros, aumentando para 500 milhões de euros o volume de novas obras acrescidas à carteira da região da América Latina no segundo semestre do ano (...)”, conclui o comunicado do grupo liderado por António Mota e Gonçalo Moura Martins (na foto), enviado à CMVM - Comissão do Mercado de Valores Mobiliários. ● Com AR

## Sporting diz que não encontrou “buracos” nas contas

O vice-presidente e administrador da Sporting SAD, Francisco Salgado Zenha, garante que a nova direção do Sporting não encontrou surpresas nas contas, quando assumiu a gestão. “Do ponto de vista financeiro, não vi nenhum buraco desde que entrámos”, garantiu Zenha, num encontro com jornalistas, na semana em que foi lançada uma emissão obrigacionista de 30 milhões de euros, a uma taxa de juro de 5,25%.

A Sporting SAD acredita que o processo relacionado com o ataque a Alcochete não vai afetar investidores e sportinguistas, mesmo depois de o ex-presidente Bruno de

Carvalho ter sido detido, mas já libertado. Isso mesmo foi assumido por Francisco Salgado Zenha. “Confiamos na justiça”, diz. “Cumprimos com as nossas obrigações. Não fazemos promessas que não podemos cumprir”, afirma, sinalizando que esta postura transmite confiança. “Do ponto de vista financeiro, não vi nenhum buraco desde que entrámos que me pudesse preocupar”, acrescenta, sublinhando, porém, que existe uma auditoria em curso que deverá estar finalizada em janeiro de 2019.

Sobre os processos de rescisão dos ex-jogadores, Salgado Zenha referiu que o “caso Rui Patrício era

o mais importante e já está resolvido”, optando por manter a confidencialidade sobre a situação que diz respeito a Gélson Martins.

### Bruno de Carvalho livre, mas com caução

Bruno de Carvalho foi detido e libertado, mas sujeito a uma caução elevada. O Ministério Público já fez saber que pondera recorrer desta decisão de libertação de Bruno de Carvalho tomada pelo juiz de Instrução do Tribunal do Barreiro, no âmbito da investigação sobre o ataque à Academia de Alcochete.

O juiz de instrução Carlos Delca

considerou não haver indícios fortes para justificar a aplicação de prisão preventiva, a mais gravosa das medidas de coação, que era pedida pelo Ministério Público para Bruno de Carvalho e para o líder da Juventude Leonina, Nuno Mendes, conhecido por Mustafá.

Os dois arguidos deixaram o Tribunal do Barreiro, sujeitos a apresentação diária às autoridades e com caução de 70 mil euros, depois de terem sido detidos no domingo por suspeitas de envolvimento no ataque de 15 de maio à Academia do Sporting, de que resultou a constituição de 38 arguidos, todos em prisão preventiva. ● RR e JCL

## Pagamentos biométricos



**FILIPE GARCIA**  
Economista da IMF,  
Informação de Mercados  
Financeiros

O Dia dos Solteiros, celebrado na China a 11 de novembro, já é o maior evento mundial de retalho. As vendas da Alibaba ascenderam a 27 mil milhões de euros, mais do que a soma das últimas *Cyber Monday* e *Black Friday*.

A Alipay anunciou que, este ano, 60,3% dos clientes efetuaram pagamentos utilizando sistemas biométricos. Em vez de introduzir *passwords* ou dados de cartão de crédito, a maioria dos clientes já recorrem às impressões digitais ou ao reconhecimento facial para dar instruções de pagamento.

A utilização da biometria para validação de instruções e de identidade é uma tendência em crescimento. A Alipay está a testar um sistema *smile-to-pay* numa loja da KFC em Hangzhou e está a desenvolver soluções de reconhecimento facial para uma série de cenários *offline* como a recolha de encomendas. O objetivo é ter o mínimo de fricção e o máximo de conforto nos processos de compra, pagamento e levantamento.

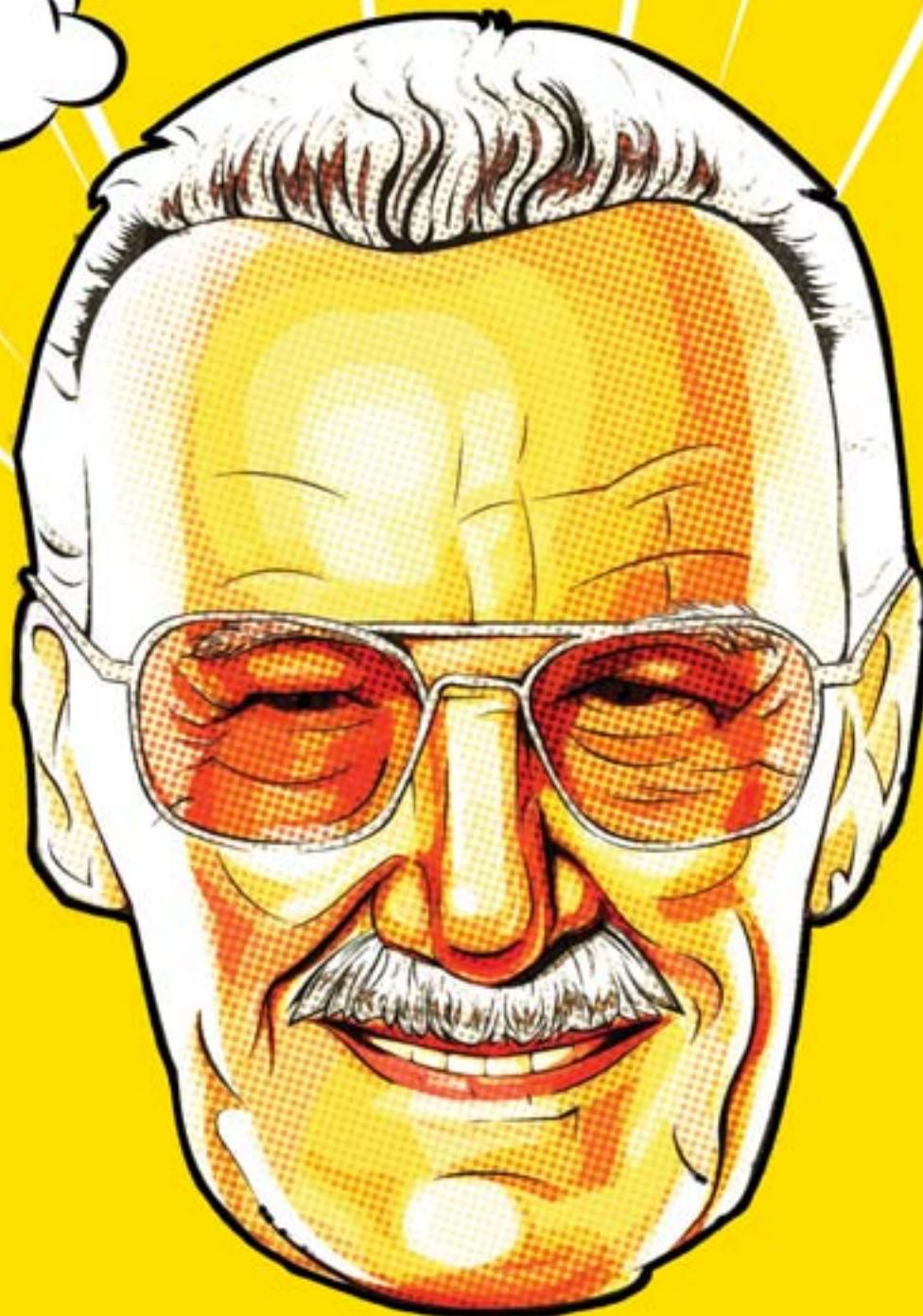
Naturalmente, colocam-se questões de privacidade e segurança. O passado recente tem-nos mostrado que são custos que as empresas e os consumidores estão dispostos a suportar, mas a articulação com o RGPD europeu trará certamente desafios. ●

**As questões de segurança e privacidade são custos que as empresas e os consumidores estão dispostos a suportar**

# ET CETERA

16 NOVEMBRO 2018

Este caderno faz parte do Jornal Económico e não deve ser vendido separadamente



# STAN LEE

## A IMORTALIDADE DO GÉNIO DA MARVEL

Excelsior era o mote da vida do criador de super-heróis. 'Sempre mais alto', dizia, à semelhança das suas criações que nunca cederam perante o Mal. A obra extravazou-o ainda em vida e, depois da sua morte, perdurará para sempre.

Página 3

**ENTREVISTA** Menny Barzilay

**"Estamos presos nesta versão da internet. Há oportunidade de criar uma nova"** P8 e 9

**ENSAIO** Cátia Miriam Costa

**Sonho americano** P6 e 7

#95

OPINIÃO

# QWERTY1234



HEMP LASTRU

Estes últimos tempos houve uma grande polémica por causa do deputado que tinha uma password que uma deputada conhecia. Grande coisa. Já Nadine Norries, membro do Parlamento britânico, foi criticada pelo Information Commissioner Office por partilhar a sua password com Damien Green. O objetivo dela era defender o colega, acusado de ter pornografia no computador atribuído pelo Parlamento; ele acabou por se demitir do governo, não por causa do uso do computador, mas por colocar a mão num joelho que não era seu.

A segurança das passwords é relativa, e isto de passwords fáceis ou difíceis tem muito a ver com a língua. De acordo com a Secure Digital Vault – Keeper Security, a password mais usada em 2016 foi 123456, escolhida por 17% das pessoas. A segunda mais usada, pasme-se, foi 123456789. A terceira foi muito diferente: qwerty. Se isto parece tolo, lembremo-nos que a palavra de código para os *minutemen* nucleares foi, durante 20 anos, “00000000”, só alterada em 1977 – era mais difícil roubar os planos de um míssil do que fazê-los disparar.

Depois desta, os fãs de ficção científica escolheram “ncc1701” (o número de série da Enterprise no “Star Trek”) até parece coisa elaborada. Em 2010, um engenheiro do Facebook disse que se podia entrar em qualquer conta usando uma chave mestra que era uma variante de “chuck norris”; tinha que ser! A sétima mais usada em 2018 foi “letmein”, fácil em inglês, mas difícil em português: “deixa-

-meentrar” ou, à moda dos Flinstones, “Wilmaabraaporta”.

Quando criar a sua password, lembre-se que a primeira regra é não escolher o nome do seu animal de estimação, como fez Bill Clinton, que optou por “Buddy”, nome do cão. E nada de sequências; não seja como o tipo que, perguntado porque escolheu “Naughty12”, respondeu que tinha que mudar a password todos os três meses e a última tinha sido “Naughty11”. Isto para não falar da fulana que escolheu “MickeyMinnieDonaldGoofyDaisyRomeSuperman” porque era preciso escolher “5 characters, 1 capital and a special character”. É obra.

No nosso Parlamento, uma que a esquerda escolheria é “swordfish”, a password dos irmãos Marx. E não corremos riscos de lá ver as da troca de emails seguinte:

WINDOWS: Please enter your new password.

USER: cabbage

WINDOWS: Sorry, the password must be more than 8 characters.

USER: boiled cabbage

WINDOWS: Sorry, the password must contain 1 numerical character.

USER: 1 boiled cabbage

WINDOWS: Sorry, the password cannot have blank spaces.

USER: 50fuckingboiledcabbages

WINDOWS: Sorry, the password must contain at least one upper case character.

USER:

50FuckingBoiledCabbagesShovedUpYourAssIfYouDontGiveMeAccessNow!

WINDOWS: Sorry, the password cannot contain punctuation.

USER:

ReallyPissedOff50FuckingBoiledCabbagesShovedUpYourAssIfYouDontGiveMeAccessNow

WINDOWS: Sorry, that password is already in use.

Está bem, mas divertido seria saber se o deputado do PSD também disse à colega a password do multibanco. ●

**A segurança das passwords é relativa e a história de serem fáceis ou difíceis tem muito a ver com a língua...**

**Nota biográfica:**

Hemp Lastru (n. 1954, em Praga) é sobrinho neto de Franz Kafka. Democrata convicto, ativista e lutador político, é preso várias vezes pela polícia secreta checoslovaca, tendo sido sentenciado em 1985 ao corte de uma orelha sob a acusação de “escutar às portas”. Abandona a política em 1999, deixando Praga para residir em Espanha. Mudou-se para Portugal em 2005 porque “gostaria de viver num país onde os processos são como descrevia o meu tio-avô nos livros.”

ÍNDICE

## 4

**ATUALIDADE**  
**O futuro do PT**

A Operação Lava Jato volta a sentar o ex-presidente mais popular da democracia brasileira, Lula da Silva, no banco dos réus, embora por razões distintas daquelas que o colocaram atrás das grades em abril deste ano. A malha judicial aperta-se e o líder do Partido dos Trabalhadores (PT) enfrenta atualmente cinco processos. O futuro do partido não passará por ele e o rumo ainda está por traçar.



## 6

**ENSAIO**  
**Sonho americano**

O continente americano significava o rompimento com o velho mundo e a ligação entre diferentes mares e continentes. Mas a esperança de uns não deixou de ser o desespero de outros. Tal como hoje, desenham-se movimentos de deslocação e processos de repressão dos mesmos, como se as geografias não fossem também humanas e fruto das suas próprias dinâmicas, escreve Cátia Miriam Costa.

## 8

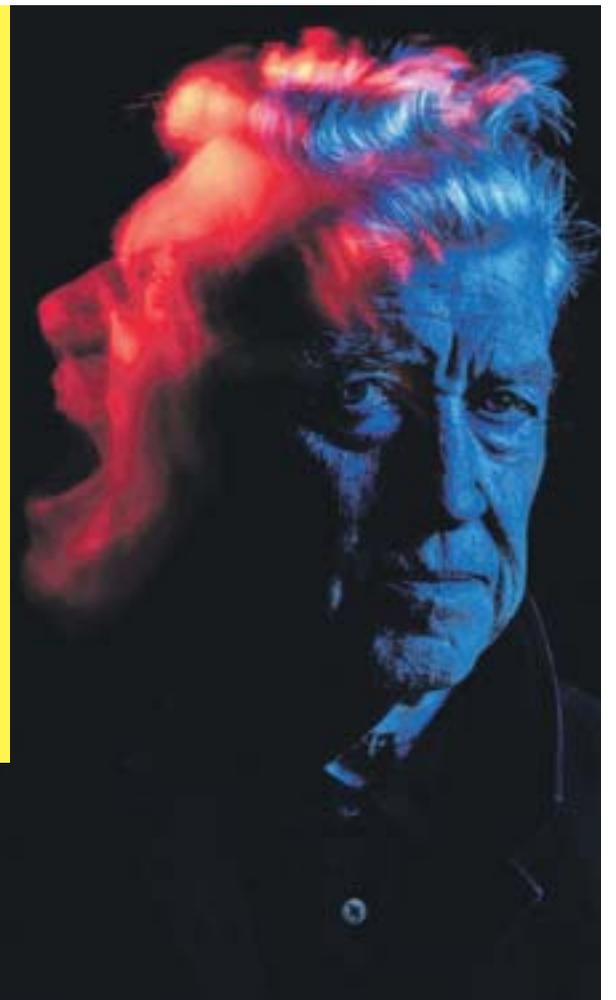
**ENTREVISTA**  
**Menny Barzilay**

O especialista e estratega em cibersegurança esteve em Portugal a convite da consultora Accenture, no âmbito da cimeira tecnológica Web Summit. Em entrevista ao Jornal Económico, o ex-responsável de cibersegurança dos serviços de inteligência das Forças Armadas israelitas defendeu a criação de uma nova rede global de internet.

## 11

**FESTIVAL**  
**LEFEST - Lisbon & Sintra Film Festival**

Na 12ª edição, os holofotes apontam para David Lynch. Filmes, exposições, Lynch 360°, a par de retrospectivas de outros nomes de referência da 7ª arte, como Paul Schrader, Mike Leigh, Mario Martone e o português João Botelho, que será homenageado no festival este ano.





Nina Prommer/EPA via Lusa

FIGURA

## STAN LEE

# Excelsior: a imortalidade do génio da Marvel

Excelsior era o mote da vida do criador de super-heróis. “Sempre mais alto”, dizia, à semelhança das suas criações que nunca cederam perante o Mal. A obra extravazou-o ainda em vida e, depois da sua morte, perdurará para sempre.

ANTÓNIO VASCONCELOS MOREIRA  
amoreira@jornaleconomico.pt

**E**ra uma vez um homem que ficou conhecido por causa da sua imaginação, o seu super poder que ficou impresso para a eternidade nas páginas das bandas desenhadas que, durante décadas, deliciaram ziliões de leitores.

Ainda em vida, Stan Lee viu a sua obra extravasá-lo e não foi preciso ter morrido aos 95 anos, no passado dia 12, para que o universo da Marvel ganhasse um lugar para a eternidade.

À semelhança de Peter Parker ou de Natasha Romanova, que vestiam a pele do Homem Aranha ou da Viúva Negra quando lutavam contra o Mal, o nova-iorquino Stanley Martin Lieber assinava Stan Lee quando dava vida aos ‘mil e um’ super-heróis.

Entre os anos de 1960 e 1970, Stan Lee criou e escreveu uma panóplia de histórias de super-

-heróis que catapultaram a Marvel para a maior produtora de bandas desenhadas do mundo, relegando a DC Comics, casa do Batman e do Super Homem, para segundo plano.

Começou como tintureiro aos 17 anos na Timely Comics, em Nova Iorque, que se tornou na Marvel, duas décadas mais tarde. Pouco depois, para fazer face ao sucesso comercial da DC Comics, começou a escrever pequenas histórias de detetives e de super-heróis. Quando morreu, o universo da Marvel, atestando o sucesso do criador dos seus super-heróis, tinha já levado para a sétima arte os feitos heróicos de Stan Lee com vendas de bilheteira a atingir os 17 mil milhões de dólares (cerca de 15 mil milhões de euros).

Stan Lee disse chegou a dizer que não tinha inspiração. “Só tenho ideias e prazos”, explicou. Mas isso não significava que não encontrava na realidade as referências para os seus personagens.

Peter Parker era um *geek*, vítima de *bullying* e que viu o amor da sua vida, Mary Jane Watson, morrer dentro de um tanque de ácido, depois de o Homem Aranha ser incapaz de a salvar, num combate com um dos seus rivais, Kingpin (série ‘O Fantástico Homem Aranha’). Ou o Demolidor, que nasceu quando Matt Murdock ficou cego ao salvar um homem de um atropelamento certo, cuja mercadoria era uma substância radioativa e que lhe deu sentidos apurados além da capacidade humana.

Nas suas maiores criações, a ciência desempenhou um papel crucial. O Doutor Destino, o vilão que enfrenta o Quarteto Fantástico, é um cientista que utiliza o seu super-intelecto para o Mal. Ou o multimi-

lionário Tony Stark, que utiliza os seus conhecimentos científicos para criar uma armadura voadora e quase indistrutível, o Homem de Ferro.

Foi o seu respeito pela ciência que o ajudou a imaginar a sua primeira grande criação em 1961: todos os membros do Quarteto Fantástico foram expostos a uma tempestade de raios cósmicos durante o voo experimental do foguetão de Reed Richards, que se tornou no Senhor Elástico. A sua mulher, Susan Storm, ficou a Mulher Invisível, enquanto o seu cunhado, tornou-se no Tocha Humana. Ben Grimm, adquiriu uma força incrível ao ver o seu corpo transformado numa rocha, ficou conhecido como o Coisa.

Antes de Stan Lee e antes do Quarteto Fantástico, os super-heróis triunfavam graças à força. Com Lee, os super-heróis ganharam intelecto. Com a popularidade do Incrível Hulk, Thor e companhia, Lee percebeu que podia relacionar os seus personagens em várias histórias e sequelas, criando o maior universo partilhado de super-heróis e obrigando os fãs a comprar diferentes séries para perderem pitada das histórias.

O autor percebeu que a banda desenhada não era apenas um mercado, mas uma comunidade, composta por uma legião de ávidos leitores e, por isso, tinha por hábito tentar responder a todas as cartas dos seus fãs. “Não sinto a necessidade de me reformar desde que esteja a divertir-me”, disse Stan Lee. A sua filha, depois da morte do seu pai, revelou que ambos estavam a trabalhar na criação de *Dirt Man* que, para os fãs da Marvel, será a última figura de Stan Lee a juntar-se a uma galeria imortal. ●

## ATUALIDADE

# BRASIL

## Novos inquéritos a Lula da Silva fazem tremer liderança do PT

O antigo presidente brasileiro voltou ao banco dos réus para ser julgado noutra processo também relacionado com o Lava Jato. Lula da Silva garante estar inocente e que não vai parar de lutar, até para provar que está a ser vítima de uma “farsa”. No partido que ajudou a fundar, teme-se a perda de força dentro da esquerda moderada.

JOANA ALMEIDA

jalmeida@jornaleconomico.pt

**A** Operação Lava Jato voltou a sentar no banco dos réus o antigo presidente mais popular da democracia brasileira, Luiz Inácio Lula da Silva, desta vez por um processo diferente daquele que o colocou atrás das grades em abril. Mas este é apenas mais um dos cinco processos que o líder do Partido dos Trabalhadores (PT) enfrenta. O “funil judicial” para Lula da Silva continua a apertar-se e o PT – que ajudou a fundar – começa agora à procura de um rumo mais claro sobre como vai substituir a sua liderança e como vai posicionar-se num espetro político em convulsão.

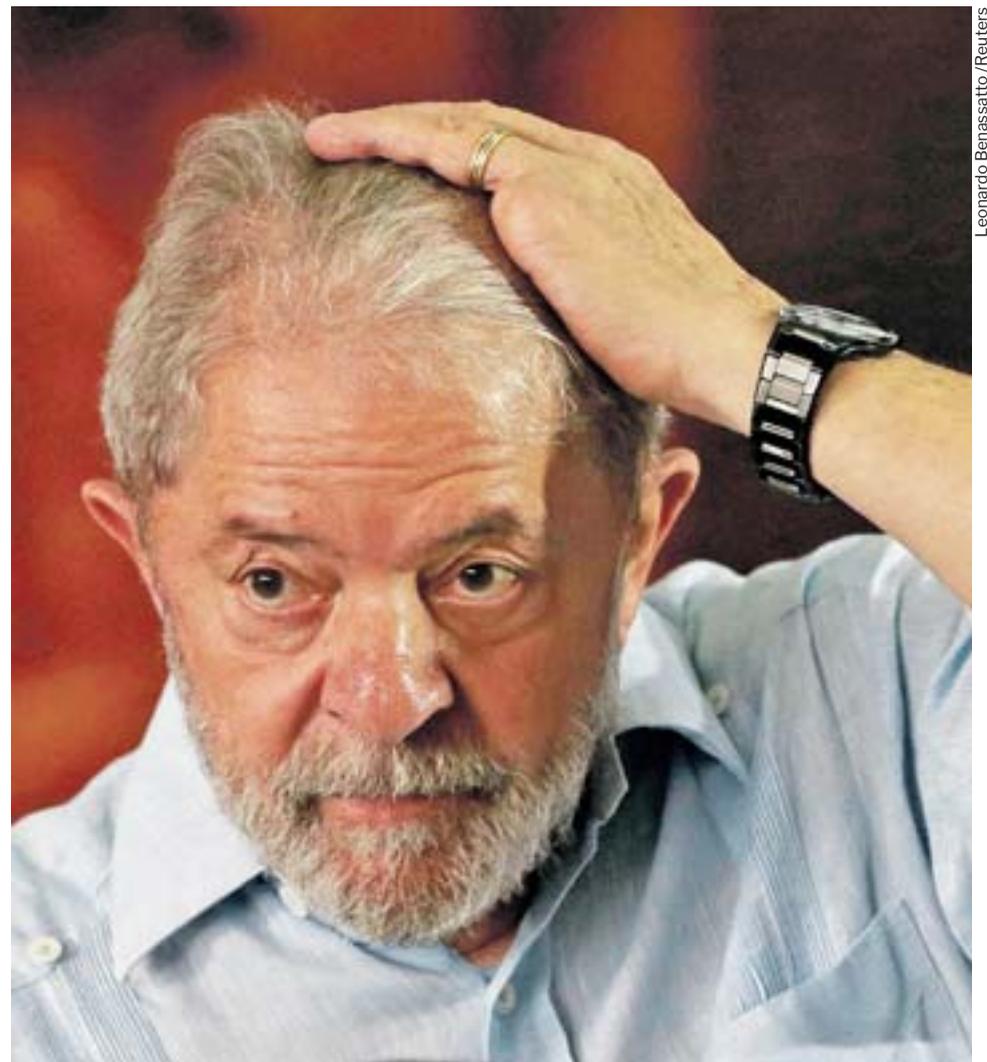
Lula da Silva deixou esta quarta-feira a prisão de Curitiba, pela primeira vez desde a sua detenção, para ser ouvido pela Justiça brasileira, num processo em que, uma vez mais, está acusado de corrupção passiva e branqueamento de capitais. Foi ouvido durante mais de três horas e, durante o interrogatório, garantiu não só estar inocente, como disse não haver indícios que o liguem aos crimes de que é acusado. O inquérito em que foi chamado a depor assemelha-se àquele que o levou à prisão. O ex-presidente do Brasil é suspeito de ter recebido benefícios ilícitos no valor de 1,02 milhões de reais (mais de 230 mil euros) das construtoras Odebrecht e OAS, em troca de favorecimentos em contratos com a petrolífera estatal Petrobrás.

O Ministério Público Federal (MPF) brasileiro acredita que os subornos terão sido pagos por meio de reformas feitas numa quinta, na cidade de Atibaia, em São Paulo, que terão sido pagas pelas construtoras. Apesar de a quinta estar registada em nome dos empresários Fernando Bittar e Jonas Leite Suassuna, o MPF entende que o verda-

deiro dono do imóvel é Lula da Silva, que costumava frequentar a quinta em causa com a família. Em tribunal, Lula da Silva confirmou que conhecia a propriedade e que passou a frequentá-la no início de 2011, quando deixou a Presidência da República. No entanto, sublinhou que as obras que foram feitas na quinta já estavam prontas quando a visitou e nunca teve conhecimento delas, pelo facto de não ser o dono do imóvel. “Quando conheci a quinta, não havia obras, a quinta estava pronta”, afirmou.

Desta vez, o interrogatório não foi comandado pelo juiz Sérgio Moro, que saiu de cena após aceitar o convite do presidente eleito, Jair Bolsonaro, para o Ministério da Justiça. Ao invés disso, foi a juíza Gabriela Hardt quem assumiu o comando. Logo no início da audiência, o clima de tensão foi notório. “Gostaria de pedir, se a senhora me pudesse explicar, qual é a acusação? Estou disposto a responder a toda e qualquer pergunta. Eu sou dono da quinta ou não?”, quis saber Lula da Silva. O tom do petista desagradou à magistrada, que sublinhou: “Isso é o senhor que tem que responder e não eu. Isto é um interrogatório, e se o senhor começar neste tom comigo, vamos ter problemas”.

Nas ruas, milhares de apoiantes de Lula da Silva protestaram contra o julgamento, e os membros do PT, em peso, saíram em defesa do antigo chefe de Estado, alegando que se trata de “uma perseguição política”. De frente para o prédio da Justiça Federal, onde decorreu o depoimento, a presidente do PT, Gleisi Hoffmann, questionou a consistência do processo judicial movido contra o ex-presidente. “Qual foi o crime que o presidente Lula cometeu? Não apresentaram uma prova daquilo que o estão a acusar. Lula não é dono da quinta. Lula não pediu nenhuma reforma. Lula não sabia de nenhum pedido.



Leonardo Benassatto/Reuters

As testemunhas, todas, afirmaram isso, e mais, disseram que as reformas nunca tiveram a ver com nenhum dinheiro da Petrobras”, defendeu a líder do PT.

Os juristas brasileiros dizem que este caso é mais difícil para a defesa de Lula da Silva do que o do apartamento triplex no Guarujá, no litoral de São Paulo, que levou à condenação do petista a 12 anos de prisão. Embora a propriedade não pertencesse formalmente a Lula da Silva, o ex-presidente e a família usufruíram várias vezes do imóvel e, quando o faziam, ficavam sempre no quarto principal da casa, como comprovou em tribunal. A acusação diz que a OAS e a Odebrecht pagaram cerca de 800 mil reais (cerca de 189 mil euros) por obras, móveis e eletrodomésticos na quinta da Atibaia.

Após a audiência, Fernando Haddad, o candidato apresentado pelo PT que substituiu Lula da Silva na corrida às eleições presidenciais de outubro, aproveitou a ocasião para visitar o ex-presidente na prisão. Haddad revelou que Lula da Silva está convicto de que se tivesse o direito a um julgamento justo, com juízes imparciais, no dia seguinte estaria na rua com os trabalhadores. “O presidente Lula está muito sereno e tem a certeza de que se os seus argumentos forem ouvidos, a Justiça será feita e ele será absolvido. Ele está preparado e muito grato pela solidariedade. Ele não vai parar de lutar”, garantiu.

### Luta pela afirmação do PT

O PT foi o principal prejudicado pela condenação de Lula da Silva em abril. Inviabilizada a sua candidatura, o partido teve de se reconstruir em torno de um novo rosto: Fernando Haddad. Mais novo e sem o carisma do seu antecessor, não conseguiu travar a chegada do candidato do PSL (Partido Social Liberal), Jair Bolsonaro, à Presidência da Re-

pública. Ainda assim, o PT conseguiu conquistar a maior bancada da Câmara dos Deputados e manteve-se uma importante força política no país, especialmente no Nordeste. Deveu-o ao apoio dado por Lula da Silva a Haddad e à fé inabalável de muitos brasileiros que ainda acreditam na inocência do ex-presidente.

Mas o caso da quinta da Atibaia e o do triplex no Guarujá não são os únicos em que o petista aparece como arguido. O Ministério Público pediu no mês passado a condenação de Lula da Silva por nove crimes de corrupção passiva e sete de lavagem de dinheiro por ter recebido um terreno para a construção da nova sede do Instituto Lula, em troca de favores à construtora Odebrecht. Na Operação Janus, é acusado de corrupção passiva, organização criminosa, lavagem de dinheiro e tráfico de influência, por envolvimento num esquema fraudulento de desvio de dinheiro do Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) para financiar obras da Odebrecht em Angola. Há ainda outro caso em que Lula da Silva integra a lista de arguidos: a Operação Zelotes. Neste caso, é acusado de tráfico de influências e de corrupção passiva para fazer passar emendas favoráveis a empresas de montagem de veículos.

O julgamento final destes inquéritos será decisivo para o futuro do PT, que terá de optar entre continuar a defender o seu fundador ou seguir em frente e limpar a sua imagem de “partido da corrupção”. Enquanto isso, a esquerda política brasileira movimentou-se. O candidato do Partido Democrático Trabalhista (PDT) derrotado nas urnas, Ciro Gomes, tem procurado formar alianças com outros partidos para construir uma via de centro-esquerda. É o caso do Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB), de Michel Temer, que já fez acenos ao PDT. ●



ENTRE  
EM CAMPO  
**PARA  
GANHAR**

**5,25%\***  
**AO ANO**

OBRIGAÇÕES  
**SPORTING SAD**  
**2018/2021**

Período de subscrição:  
DAS 8H30 DE 12/NOVEMBRO/2018  
ÀS 15H00 DE 22/NOVEMBRO/2018

Investimento mínimo de €100 (20 Obrigações)

SUBSCREVA NOS BALCÕES DO SEU BANCO.

De acordo com o Relatório e Contas de 2017/2018, o capital próprio da Sporting SAD encontra-se na situação prevista no Artigo 35º do Código das Sociedades Comerciais, ou seja o capital próprio da sociedade é inferior a metade do seu capital social, com as consequências previstas no referido artigo. Capital próprio a 30 de junho de 2018 (contas auditadas): -€13.323.556. Capital próprio a 30 de setembro de 2018 (objeto de relatório de revisão limitada elaborado por auditor registado na CMVM, não auditado): €549.361.

\*Taxa Anual Nominal Bruta (sujeita ao risco de crédito do emitente e ao regime fiscal em vigor. Solicite ao seu intermediário financeiro a simulação da rentabilidade líquida, após impostos, comissões e outros encargos). A leitura desta peça publicitária não dispensa a consulta do Prospeto disponível em [www.sporting.pt](http://www.sporting.pt) e em [www.cmvm.pt](http://www.cmvm.pt)

ENSAIO

# Sonho americano



**CÁTIA MIRIAM COSTA**  
Centro de Estudos Internacionais  
(ISCTE-IUL)

**A**s passadas eleições de 6 de novembro deste ano, designadas localmente como “midterm elections”, receberam bastante atenção mediática e comentários vários por parte de diversos especialistas. Algumas instituições realizaram inclusive atividades dedicadas a este assunto, como foi o caso do Instituto Europeu da Faculdade de Direito de Lisboa, que promoveu o debate em simultâneo com as projeções ao fecho da urna e a saída dos primeiros resultados. A que se deve todo este interesse? Ao facto de os Estados Unidos da América continuarem a ser uma potência determinante no mundo, na qual aliados e opositores depositam boa parte dos seus olhares. E mesmo numas eleições mais determinantes em termos internos do que externos, é impossível ficar indiferente aos resultados políticos daquelas.

Mas olhando para os Estados Unidos atuais, é impossível não olhar para um país que parece estar vocacionado para caminhar a duas velocidades, uma virada para a globalização, para a tecnologia, ciência e conhecimento e um outro, arreigado às tradições conservadoras que estiveram na origem da fundação deste país. Quando o presidente Donald Trump ganhou as eleições, percebeu-se que este bloco conservador era afinal mais vasto e estava mais disseminado do que em geral se pensava. Não era apenas constituído por população rural, mas também urbana, empobrecida com a crise do início do século XXI e engrossada por aqueles que não tinham acompanhado a modernização da economia. A isto alia-se um discurso de rejeição do imigrante, visto como aquele que rouba os empregos e a riqueza local.

A conjuntura das atuais eleições era propícia a um endurecimento do debate em torno da imigração e do “outro” que força e invade as fronteiras nacionais, ou não estivesse a ocorrer uma longa marcha em direção aos Estados Unidos. Uma marcha constituída por milhares de pessoas, vindas de diversos países (das Honduras e em menor escala de El Salvador e da Guatemala) e dirigindo-se para os Estados Unidos a pé, durante o período de campanha. Para além de toda a sur-

presa que pode provocar um deslocamento desta dimensão, ferverosamente acompanhado por jornalistas norte-americanos, leva-nos a questionar o que procuram estas pessoas naquele país, sabendo que pais e filhos foram separados à sua entrada e que pendem sobre si ameaças de prisão com o envio de forças militarizadas para os territórios fronteiriços. Será que o sonho americano continua a superar a realidade?

O continente americano constituiu um elemento de esperança. Significava o rompimento com o velho mundo e a ligação entre diferentes mares e continentes. Essa esperança começa desde as primeiras viagens e atividades económicas viradas para o comércio internacional, levadas a cabo, essencialmente pelos povos europeus. Mas a esperança de uns não deixou de ser o desespero de outros. Havia ali um mundo que também terminava para outro começar, uma espécie de apagamento para que outra realidade se iluminasse. Tal como hoje, entre esperanças e desesperos, vemos desenharem-se movimentos de deslocação e processos de repressão dos mesmos, como se as geografias não fossem também humanas e fruto das suas próprias dinâmicas.

## Continente globalizado

Se a América significou a globalização, no sentido em que cedo ligou mundos diferentes e até mesmo antagónicos, também foi uma ponte entre o Pacífico, pouco conhecido pelos europeus, e o Atlântico, por si sulcado e dominado. No próximo ano assinalam-se os cinco séculos da Cidade do Panamá (Panamá Viejo), que serviu de ponto de encontro entre mercadorias e conhecimentos, portanto, como uma expressão de globalização que permitia a convergência de dois oceanos. Também a cidade de Havana comemorará os seus 500 anos, assinalando o estatuto de cidade porto que congregou durante séculos as mercadorias mais importantes de toda a costa atlântica da América Latina.

Estas duas cidades porto são o exemplo acabado de como a América contribuiu para a globalização. E se uma foi perdendo o seu pa-

**O continente americano sempre foi global, resta agora saber como permanecerá globalizado. E para isso terá de responder às suas cisões internas e dicotomias, e talvez essa seja a tarefa mais difícil**

pel de cidade porto, a outra encontrou no projeto de construção do Canal do Panamá, finalizado em 1914, e no seu alargamento, em 2016, a consolidação desse mesmo papel.

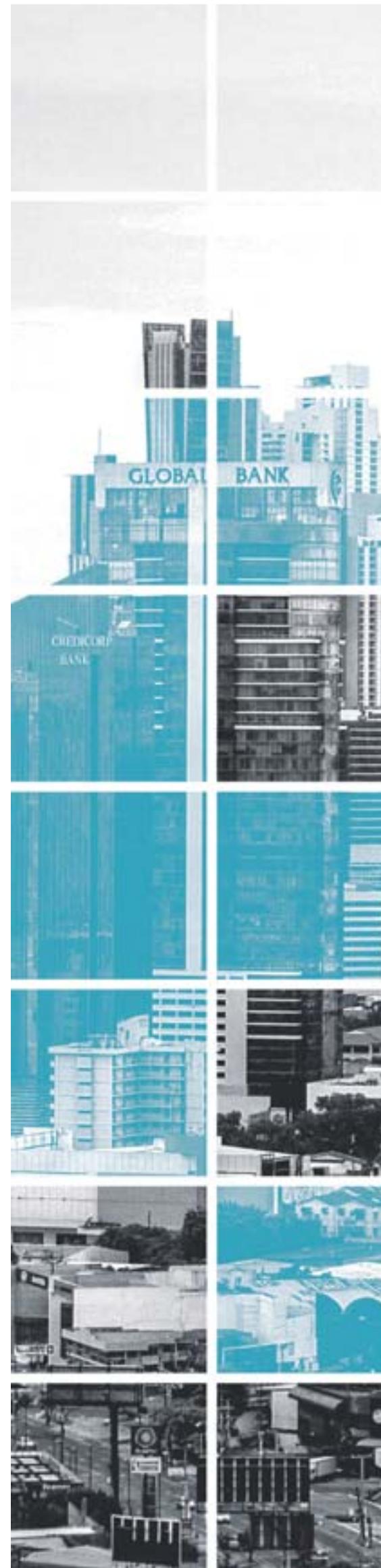
Assim, a Cidade do Panamá continua a afirmar-se enquanto cidade que contribuiu para a globalização. Se entre o Oceano Pacífico e o Mar do Caribe se levantou uma esperança de crescimento e desenvolvimento do país, bem patente no tecido urbano e na nova cidade comercial e financeira, a verdade é que essa esperança atraiu cada vez mais gente à cidade que foi crescendo, em geografia e demografia. De fora ficaram aquelas cuja economia não passa pelo Canal do Panamá. Também aqui vemos um país a duas velocidades, de uma urbe de arranha-céus a uma periferia degradada e pobre.

De uma projeção ao Pacífico com uma cidade rica, a uma sobrevivência projetada ao Caribe ainda pobre e dependente do turismo e da agricultura. Uma próxima dos grandes mercados da globalização, outra globalizada pelos mercados que procuram o calor e o exótico. E a verdade é que estas duas realidades coexistem, confrontam-se e são de certa forma incorporadas nas narrativas nacionais do país.

Se de um lado observamos grandes concessões portuárias, com funcionários especializados e infraestruturas de ponta, do outro vemos museus de cidades património, como Portobelo, abandonadas a si e ao turismo que recebem, com infraestruturas em processo de degradação. É que se a globalização passou por lá, agora mudou o rumo e está noutra caminho.

Na marcha para os Estados Unidos, não estão panamianos, cujo rendimento per capita é o terceiro da América Latina, apenas superado pelo Brasil e pelo Chile. Mas o Panamá está e sempre esteve na marcha da globalização, como aquele espaço que está de permeio entre a globalização e o localismo e, também, no caminho entre América Latina e Estados Unidos. Como resiste este país no meio de um continente que sofreu dos mais duros recontros da globalização? Aproveitando as oportunidades que essas globalizações sucessivas lhe proporcionaram, o Panamá adaptou-se, mas não completamente. Teve de encontrar na busca da sua identidade um fundamento para justificar os anos em que parte do seu território esteve sob soberania estrangeira, já em período pós-colonial. A história do canal passou também a ser uma história da identidade local que se junta a um território, proposto como exemplo de biodiversidade, e a uma variedade étnica que se fundiu, fazendo desaparecer em parte as origens dos ocupantes desse território, exceção feita aos norte-americanos que se encontravam num mundo social à parte. Esta mestiçagem generalizada é também testemunho da globalização e do modo como esta foi vivida.

Contudo este país, em que o seu próprio símbolo, o panamá (chapéu) chega por mão equatorial, sobretudo durante o período de construção do canal, portanto testemunho de influências externas, continua a rumar a duas



velocidades. Neste caso, de um lado aqueles que estão dentro dos novos fluxos de globalização, e aqueles que ficaram relegados a um passado de contactos e processos globalizantes que, entretanto, deixaram de ter sentido neste mundo moderno de fluxos de capitais, pessoas, bens e ideias, com dinâmicas cada vez mais aceleradas. Mas não só no Panamá tal acontece. São também os que se sentem excluídos dos processos de globalização que engrossam as votações dos políticos populistas, o que se tem demonstrado relevante em diferentes geografias.

#### O que já foi e o que será

Entre o passado e o futuro, encontra-se o presente que vamos construindo. É nesse tempo presente que se encontram os maiores desafios. Cabe-nos questionar os conceitos e preconceitos que criamos em torno de determinadas realidades, relegando-as para grandes estereótipos que nos fazem pensar que apenas uns países têm o dom de viver a diferentes velocidades, consoante os grupos sociais, ou a aceder a determinado tipo de desenvolvimento.

Afinal, os diversos estados e continentes confrontam-se com esta questão de como viver o local globalmente e cada um procura as suas próprias soluções. Ora apostando na modernização da sociedade, ora cedendo aos valores ancestrais. O perigo encontra-se quando o equilíbrio se perde e nessa perda é comprometida a participação de parte da população nos processos globalizantes que têm consequências em todo o mundo.

À sua maneira os Estados Unidos da América e o Panamá são parte de um mesmo sonho americano. Aquele que deixou vencidos e vencedores a partilhar um mesmo território. Aquele que colocou o continente americano no meio da ação de mundos velhos. Aquele que prometeu construir sociedades novas, mas repetiu os erros e problemas das velhas sociedades. Aquele que hoje volta a responder à globalização, quando as suas próprias construções nacionais são fruto de processos de globalização.

Enganam-se os que creem que o sonho americano era apenas concretizável no Norte da América. Este começa enquanto esperança que vem a tornar-se sonho. Como diz o poema de António Gedeão, "o sonho comanda a vida" e por isso dá alento para o impossível. Mas quando os sonhos se tornam pesadelos, é toda uma sociedade que sofre as suas consequências, porque terão de viver com o apenso possível. E o possível é o que o quotidiano nos oferece sem que se lhe peça mais. Por isso este presente é tão desafiante. Quantos mais sonhos poderão ser adiados ou contrariados?

Cada país, cada povo, cada comunidade e cada indivíduo terá a sua resposta. Mas numa América em transformação, é bom que se pense que as fórmulas do passado serão desafiadas por novas formas de sonhar. Estas novas respostas, num contexto global, são também a maneira que cada um tem de viver o local. E colunas de pessoas em movimento com poucos milhares de pessoas poderão tornar-se em migrações massivas. E desigualdades internas poderão tornar-se insuportáveis. E diferentes velocidades dentro das mesmas sociedades poderão tornar-se incompatíveis. O continente americano sempre foi global, resta agora saber como permanecerá globalizado. E para isso terá de responder às suas cisões internas e dicotomias, e talvez essa seja a tarefa mais difícil. ●



INTERNATIONAL CLUB  
OF PORTUGAL  
*Joining Cultures*

**Lisboa, 22 de Novembro**  
12h15 Welcome Drink  
Hotel Double Tree by Hilton Lisbon

**Almoço - Debate**  
**Com Dra. Carla Rocha**  
Apresentadora na Rádio Renascença e  
Responsável pelo Programa Atletas  
Speakers do Comité Olímpico de Portugal

*"COMUNICAÇÃO E INFLUÊNCIA:  
FAZER-SE OUVIR NUM MUNDO CADA VEZ MAIS RUIDOSO"*

Main Sponsor:



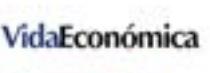
Gold Sponsors:





Media Partners:

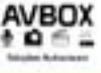


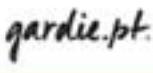





Partners:







☎ 211 320 413 | 91 333 00 55  
✉ geral.icpt@gmail.com | geral@icpt.pt

Inscrições:  
€33,00 (sócios) €48,00 (não sócios)



INTERNATIONAL CLUB  
OF PORTUGAL  
*Joining Cultures*

**Lisboa, 14 de Dezembro**  
12h15 Welcome Drink  
Hotel Double Tree by Hilton Lisbon

**Almoço - Debate**  
**Com Comendador Nazim Ahmad**  
Representante Diplomático  
do Imamat Ismaili (Aga Khan)  
junto da República Portuguesa

Main Sponsor:



Gold Sponsors:

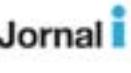




Media Partners:

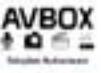









Partners:







☎ 211 320 413 | 91 333 00 55  
✉ geral.icpt@gmail.com | geral@icpt.pt

Inscrições:  
€33,00 (sócios) €48,00 (não sócios)

ATUALIDADE

## MENNY BARZILAY

**“Estamos presos nesta versão da internet. Há oportunidade de criar uma nova”**

Saiu do “paraíso das ‘startups’” e aterrou na Web Summit, em Lisboa, a convite da Accenture. O israelita Menny Barzilay, especialista em cibersegurança, conversou com o Jornal Económico num dos pavilhões da FIL, e confessou-nos que o nível de sofisticação da Cambridge Analytica no escândalo de dados o surpreendeu.

MARIANA BANDEIRA  
mbandeira@jornaleconomico.pt

**M**enny Barzilay, especialista e estratega em cibersegurança, esteve em Portugal a convite da consultora Accenture, no âmbito da cimeira tecnológica Web Summit. Em entrevista ao Jornal Económico, o ex-responsável de cibersegurança dos serviços de inteligência das Forças Armadas israelitas defendeu a criação de uma nova rede global de internet. Segundo Menny Barzilay, foi o Exército quem “conduziu a discussão sobre cibersegurança”, porque foi na Defesa que os problemas começaram. “Temos inimigos inteligentes que estão constantemente a tentar eliminar a nossa existência, o que nos impele a ser muito bons em segurança”, afirma.

**Tem defendido uma internet alternativa e mais controlada. Como?**  
Uma das mudanças com a qual tivemos de lidar no mundo da cibersegurança começou em 1969, quando as pessoas desenharam a internet. E, nessa altura, ninguém pensou na cibersegurança, só pensaram na conectividade. Embora isso tenha corrido bem, porque a internet teve um sucesso estrondoso, a fonte dos maiores problemas de cibersegurança foi o facto de a internet não ter sido desenhada com a cibersegurança em mente. Se tivéssemos tido oportunidade de redesenhá-la acho que todos iam concordar em fazê-lo. Há outro problema de maior relativamente à internet, que é o facto de não ter sido desenhada de uma forma que pudesse ser atualizada. Estamos presos nesta versão da internet. Se



quisermos acompanhar o cerne do funcionamento da internet é necessário muito tempo e requer um esforço enorme. E temos de aceder fisicamente a cada um dos aparelhos que criou a internet. No entanto, até certo ponto, existe a oportunidade de criar uma nova internet: aquilo a que eu chamo AGN (Alternative Global Networks).

### Em que consiste a AGN?

As soluções de conectividade *wireless* estão a desenvolver-se quase até ao ponto que nos permite utilizar uma parcela pequena de dispositivos para criar redes globais. Quando todos tivermos capacidade de o fazer, poderemos decidir o que queremos implementar nessas redes, não na internet tradicional, mas numa nova versão, em que a internet é identificada por padrão. Em vez de termos o mundo como o temos atualmente, onde cada empresa tem de criar barreiras em redor de si própria, passaríamos a ter uma cidade segura e estruturada. Sempre que entrasses nessa cidade seria verificado e identificado, mas dentro dela seria muito fácil de entrar em empresas, edifícios e de fazer o que quisesse. Esta internet identificada por padrão poderia permitir-nos reduzir a quantidade de despesas em cibersegurança, construindo um muro por inteiro à volta da rede, garantindo que, se já estás dentro dela, já estás identificado e numa zona segura. Acho que devíamos separar internets, mas uma delas devia ser anónima. Ou seja, mais ou menos como é agora, para as pessoas se sentirem livres de fazerem aquilo que quiserem ou de transmitirem as suas mensagens à vontade mesmo não querendo que estejam associadas a elas, o que não tem problema.

### Essas mensagens não iriam gerar novas formas de espalhar conteúdos terroristas, por exemplo?

É verdade que se dermos liberdade de expressão às pessoas elas vão tirar partido dela para fazer coisas más, mas esse é o preço a pagar pela liberdade. Há uma forte ligação entre a liberdade e a segurança. Se queremos que sejam mais livres, a segurança fica comprometida; e se queremos ter uma segurança limitada, temos de colocar as pessoas em salas e não as deixar sair para que elas não matem ninguém, o que não faz sentido. Com uma sociedade livre, a criminalidade e o terrorismo são o lado mau.

### O outro lado mau dessa liberdade é a exposição a que os dados dos utilizadores estão sujeitos...

Para mim, olhando para os maiores acontecimentos no campo da proteção de dados, não fiquei chocado. Eram coisas conhecidas. Toda a gente que lidava com segurança interna sabia que as empresas trabalhavam a par com os governos. Toda a gente sabia que os governos usavam os seus dados para reunir informação sobre as pessoas e não apenas sobre segurança. Na minha área de negócio e formação isso sabia-se. O que me espantou foi a Cambridge Analytica, não por aquilo que aconteceu – que, novamente, já era esperado – mas pelo nível de sofisticação a que eles chegaram. Era uma empresa envolvida em manipulação psicológica das massas. Tinham serviços que, se os contratasses, conseguiam mudar a forma como as pessoas pensavam e alterar a forma de tomarem decisões, combinando dois fatores: por um lado, uma grande quantidade de dados, por outro, um



tivo é espalhar conhecimento. É um grande exemplo que todos os países deviam seguir.

**Mas há quem defenda que esse modelo israelita não pode ser replicado devido ao contexto diplomático, aos países fronteiriços. Concorda?**

Na minha opinião, a forma como descreve o problema é também a solução. Não é que as pessoas em Israel sejam mais inteligentes do que nos outros lados. Há gente inteligente em todo o lado. Estou sempre a viajar – só nos últimos meses estive em sete países – e conheço gente brilhante em todo o lado. O que acontece é que Israel tem um ecossistema único que lhe permite ser aquilo que é. É um ecossistema que tem aspetos únicos que o torna difícil de replicar.

**Quais são esses aspetos únicos?**

Por um lado, inimigos inteligentes, que estão permanentemente a tentar eliminar-nos, o que nos impele a ser muito bons em segurança e a inovar constantemente. Somos um país pequeno. O primeiro-ministro de Israel uma vez disse: “Não há muitos benefícios em ser um país pequeno, mas há uma enorme vantagem, que é a facilidade de criar um ecossistema”. Ou seja, em Israel, se não conheceres alguém a tua mãe conhece a mãe dessa pessoa. Além disso, é fácil chegar a alguém e trabalhar em equipa, no sentido em que não há hierarquias sociais e ninguém se trata por “Senhor” ou “doutora”, simplesmente tratam-se as pes-

soas pelo seu nome. Até o nosso primeiro-ministro é tratado pelo diminutivo, Bibi [Benjamin Netanyahu], e fala de si próprio como ‘Bibi’. Além disso, o serviço militar é obrigatório.

**Como é que este tema entra na agenda das Forças Armadas?**

Juntei-me ao Exército em 1998, onde estive sete anos. Então, não se falava de cibersegurança. Os cidadãos falavam de segurança da informação. Ainda se estava a perceber o quão importante era esta questão. Mas dois ou três anos depois já toda a gente falava disso. No fundo, o Exército conduziu a discussão sobre cibersegurança. Tudo começou no Exército porque os problemas começaram no Exército. No mundo civilizado atual, quase 20% (18%) do investimento global em cibersegurança está em Israel, o que é incrível para um país tão pequeno.

**Telavive, Beersheva, Herzliya... Afinal, onde é que fica o Silicon Valley israelita?**

O Silicon Valley de Israel está em Telavive, disso não há qualquer dúvida. É o centro de tudo. Há alguns hubs adicionais, como Beersheva ou Herzliya, mas se quiseres conhecer startups, ver pessoas, fazer negócios, esse é o local certo. A distância entre as cidades também é curta. De uma ponta à outra não levamos mais de 90 minutos, de carro. ●

“  
É verdade que se dermos liberdade de expressão às pessoas elas vão tirar partido dela para fazer coisas más, mas esse é o preço a pagar pela liberdade

modelo psicológico. Se tens dados e os associas a um modelo de psicologia consegues uma espécie de manual sobre como mudar a maneira de as pessoas pensarem. A meu ver, isto foi surpreendente pela discussão que gerou e pelo facto de figuras como Donald Trump o terem utilizado.

**Enquanto CTO do Centro de Investigação Cibernética da Universidade de Telavive, como é que avalia o papel da academia neste problema?**

Israel é um país afortunado por ter um ecossistema forte na área da inovação, mais especificamente em cibersegurança, mas para criar um ecossistema forte é preciso mais do que empreendedores talentosos. É preciso empreendedores talentosos, universidades, governos e grandes empresas e consultoras para trabalharem com eles. O papel da academia em Israel é muito importante para mim. Alguma da investigação no campo da cibersegurança requer uma compreensão profunda da engenharia e do aspeto científico da tecnologia, porque quando se está a falar de assuntos como inteligência artificial ou *deep learning* [aprendizagem profunda] é necessário passar anos e anos a desenvolver conhecimento para os aplicar. O que se vê em Israel é uma colaboração muito forte entre a academia e a indústria. A conferência internacional Cyber Week, que a Universidade de Telavive recebe e de cuja organização faço parte, conta com pelo menos 8 mil pessoas de todos os continentes. Vêm participar numa conferência que é grátis e que envolve 50 eventos focados na discussão sobre cibersegurança, porque a universidade não anda a tentar ganhar dinheiro com isto. O obje-

PUB

## 5

## Sentidos

Visão, olfato, paladar, audição e tato. É através dos cinco sentidos que apreendemos o mundo e abrimos a porta a sensações e experiências que nos ajudam a construir o que somos.

## CARRO

## MINI. Encorpado, reativo e com muita tecnologia

O Mini One D Countryman 1.5 reagiu às necessidades de mostrar grandeza e de Mini só tem o nome porque bem poderia ser chamado de *maxi*. Longe dos irmãos personalizados, como John Cooper Works ou outros Cooper, este Countryman não persegue o consumidor ávido da novidade e da exclusividade mas antes o condutor que quer um carro do grupo BMW, sem ser chamativo.

Há quem o aproxime do público feminino mas, polémicas de género à parte, este Countryman acaba por ser o carro citadino, de família e, de preferência, para quem tem filhos que leva à escola e o *pet* ao veterinário, porque, sendo um “grande” carro, tem espaço para tudo.

No interior pontificam nesta segunda geração do modelo a tecnologia e os sistemas de infoentretenimento. O tabliê está dentro do clássico Mini que acompanha todos os modelos e sempre foi bem recebido pelo consumidor, os plásticos são os plásticos, mas a disposição dos instrumentos é uma solução vencedora. Os proprietários destes Minis são os melhores embaixadores para os novos compradores.

A nível de motorização o sistema de *common-rail* nunca deixa o condutor mal representado. A potência de 116 cv é suficiente para levar este Mini One Countryman dos 0 km aos 100 km em 10,9 segundos, com uma velocidade máxima anunciada de 190 km/h.

Os consumos são relativamente elevados, pois o consumo combinado anunciado de fábrica de 4,1 L aos 100 km passou no nosso teste para os 6,7 l/100 km, maioritariamente feitos em autoestrada. E – relevante – foi preciso andar próximo das duas mil rotações para evitar os disparos de consumo. Aliás, no precário, o Mini One D 1.5 tem a particularidade de propor um depósito de combustível de maior capacidade por mais cerca de 50 euros. Esta é uma solução para os acelerados de pé pesado que consomem mais.

Com um preço de entrada de 30.300 euros, a experiência foi feita num modelo com mais alguns atributos, pelo que a fasquia sobe um pouco mais de quatro mil euros. Recomendamos a opção que custa menos de mil, com os faróis *full led* adaptativos e que são muito confortáveis para viagens durante a noite em estradas nacionais. O exterior pode ter um para-choques diferenciado, com aspeto *off-road* ao estilo John Coopers, o que quer dizer quase 500 euros a mais no orçamento. É uma opção.

A apreciação é positiva para um veículo que tem seguidores. A meio do ano passado foram anunciadas algumas modificações relevantes, como sejam um novo desenho no tabliê para a função noturna, a par da opção *head-up display*, que se revela útil na informação permanente que é dada ao condutor e que evita desvios de olhar para a consola central, ou ainda a ligação Apple Car Play que

permite a permanente conectividade. A nível de motor é de realçar a solução do turbocompressor de geometria variável que lhe dá a necessária genica. E, sobre este aspeto, apenas lhe falta o som. Sim, o som arrepiante e viril de um Mini, que o é apenas de nome mas não na vontade de fazer a diferença.

No início do texto, quando dissemos que este Mini é para o grande público e não para um nicho de mercado, referíamos o aspeto exterior, onde lhe faltam alguns detalhes de personalização, mas também a ressonância do “coração”. A potência e a energia estão lá e fazem-se sentir na estrada quando faz disparar todos os cavalos ligeiramente abaixo das duas mil rotações.

E nesta análise falta o mais relevante, que é a experiência de condução. Uma nota importante é o facto de a posição de condução se fazer num nível mais elevado do que em outros Minis, o que significa conforto e segurança ao nível da visibilidade. Agarra bem ao alcatrão, algo crucial quando se está a escolher a viatura de – e para – todos. Sendo originário de uma família de *premiums*, o Mini One D Countryman prima pelos sistemas passivos e ativos ao nível de assistência à condução. Há quem os considere exagerados e, nesse caso, apenas tem uma opção neste “três cilindros”: desligá-los. ● PF

Viatura de teste cedida pela BMW Group Portugal



**MARCA:** Mini  
**MODELO:** One D Countryman 1.5  
**POTÊNCIA:** 116 cv  
**ACELERAÇÃO:** dos 0/100  
**KM/H:** 10,9 s.  
**VEL. MÁXIMA:** 190 km/h  
**CONSUMO COMBINADO:** 4,1 l/100 km  
**PVP (BASE):** 30.300 euros  
**PVP (VEÍCULO TESTADO):** 34.454 euros



**TÍTULO:** E se parássemos de sobreviver?  
**AUTOR:** André Barata  
**EDITORA:** Documenta



**TÍTULO:** Terrorismo Religioso: a realidade no feminino  
**AUTOR:** José Filipe Pinto  
**EDITORA:** Sílabo

## LIVRO

# DUAS LEITURAS

## Para pensar o mundo além do óbvio

**A** academia não serve apenas para ensinar, transmitir saber, é também local de reflexão, de busca de respostas e espaço, por excelência, para colocar questões sobre temas que não só moldam o presente como impactam o futuro.

“E se parássemos de sobreviver? Pequeno livro para pensar e agir contra a ditadura do tempo”, editado pela Documenta, serve para o autor contestar aquilo que considera ser a ditadura do tempo numa sociedade entorpecida que, aparentemente, vive em piloto-automático.

É disso que nos fala André Barata, professor na Universidade da Beira Interior e coordenador do doutoramento em Ciência Política, cujo percurso académico tem sido centrado na área da filosofia. Disso e da esquizofrenia em que vivemos: “De um lado, a necessidade de trabalhar, compulsória; do outro, a inacessibilidade crescente a oportunidades de trabalho. O que seria razoável e justo era o trabalho ser mais livremente escolhido, por um lado, e mais acessível, por outro. Paradoxalmente, passa-se exatamente o oposto.”

Dissipar o tempo, trabalhar menos, trabalhar melhor, não confundir produção com produtividade, enfim, resgatar a sociedade e pensar como podemos redistribuir o tempo e relacionar-nos. “Há uma aceleração da relação social com o tempo que se verifica de duas maneiras – por um lado, as durações encurtam, desde logo com bens e artefactos consumíveis submetidos à obsolescência programada; por outro, as mudanças multiplicam-se, desde logo com uma intensificação de estímulos que, no li-

mite, procura preencher todos os momentos da existência, dando uma nova atualidade à velha ideia aristotélica de que a natureza tem horror ao vazio. Só não será tanto a natureza, mas uma natureza humana fabricada, de pessoas condicionadas a abominar o vazio quando a todo o instante têm de dar notícia de si numa rede social”.

Em “Terrorismo Religioso: a realidade no feminino” (Edições Sílabo), o autor analisa uma realidade tridimensional – a mulher enquanto terrorista, vítima do terrorismo e agente contraterrorista –, questionando os papéis que aquela assume, as suas motivações e até que ponto poderá ser uma mais-valia para controlar o fenómeno terrorista, sem esquecer o necessário enquadramento ao terrorismo global.

Também aqui o papel das redes e o progresso tecnológico são apontados “como a explicação para o crescente envolvimento feminino no fenómeno, sobretudo no que diz respeito à propagação.” Insuficiente como explicação dada a complexidade de motivações pessoais e culturais, insuficiente para ajudar a traçar um perfil das jihadistas. Para José Filipe Pinto, investigador-coordenador do Centro de Investigação em Ciência Política, Relações Internacionais e Segurança da Universidade Lusófona, o terrorismo religioso só começará a atenuar-se quando o papel da mulher for valorizado, tendo sempre presente que “a alteração de mentalidades é um processo moroso” e que “o terrorismo não representa uma forma de emancipação”.

Duas sugestões de leitura para vermos o mundo com lentes que nos ajudam a pensar as realidades nem sempre óbvias em que hoje vivemos. ● AP

## ARTES

# LEFEST

## Da homenagem a João Botelho à Utopia e Neoliberalismo

**A** 12.ª edição do LEFEST - Lisbon & Sintra Film Festival começa esta sexta-feira e decorre até dia 25 de novembro, naquele que pode ser considerado um evento cinematográfico português, transversal a áreas como a literatura, a música e as artes plásticas.

A edição deste ano destaca-se pela homenagem à obra do realizador português João Botelho, com uma retrospectiva bastante completa, que inclui a exibição de filmes como “Alexandre e a Rosa” (1978), “Um Adeus Português” (1986) e o recém-lançado “Peregrinação” (2017). Cineastas como Paul Schrader, Mike Leigh ou Mario Martone também são objeto de retrospectivas. Mas a figura central desta edição, aquela a que apontam os holofotes, é o consagrado David Lynch. O cineasta norte-americano, de 72 anos, é objeto de sessões especiais multidisciplinares, desde exposições à exibição de filmes, passando pela marca de Lynch na televisão e publicidade, até ao lançamento do livro “Room to Dream” (*Espaço para Sonhar*, em língua portuguesa).

A programação do LEFEST apresenta, ainda, dois ciclos de reflexão, que merecem especial atenção pela forma como concetualizam a realidade. Por um lado, o ciclo “O Desejo Chamado Utopia”, que transporta para o grande ecrã deste festival a necessidade de imaginar formas de gratificação que permitam confron-

tar o impossível. A programação deste ciclo temático tem curadoria de Alexey Artamonov, Denis Ruzaev e Ines Branco López, e integra o documentário político “Seven Songs for Malcolm X” (1993), do Black Audio Film Collective, ou o filme de ficção científica *quasi-documental* de Lizzie Borden, “Born in Flames” (1983) – duas obras a não perder.

E que melhor contraste para debater utopias que o ciclo “Neoliberalismo - A Semente do Populismo dos Novos Fascismos”? Nele participam filósofos, artistas e outras personalidades de diferentes disciplinas “para responder de forma exigente à urgência de reflexão, de análise dos perigos presentes e futuros da nossa sociedade e da nossa responsabilização, individual e coletiva”, salienta a organização no sítio do festival.

Filmes como “Il Conformista”, de Bernardo Bertolucci, “O Incerto Amanhã - Harry Sundown”, de Otto Preminger, ou “8 avenue Lénine”, de Valérie Mitteaux e Anna Pitou, inédito em Portugal, são algumas sugestões para ver nesta edição do LEFEST.

Entre outros espetáculos, exposições e sessões especiais, com espaço para debate entre público e convidados, destaque também para “La Flor”, filme do argentino Mariano Llinás. Uma criação cinematográfica que levou dez anos a produzir e que tem 15 horas de duração, divididas em três partes. A sua exibição é um acontecimento único e exclusivo do LEFEST. ● JVR



# COMEÇOU NA MINHA RUA E VAI ACABAR EN LA CALLE.

ATÉ AQUI FOI SEMPRE A GANHAR: CONFIANÇA, RESPEITO E MOTIVAÇÃO.

**CIDADE DO MÉXICO - 13 A 18 DE NOVEMBRO**  
**CAMPEONATO DO MUNDO DE FUTEBOL DE RUA**



Acompanhe tudo em:

📍 [facebook.com/projectofuteboldeRua](https://facebook.com/projectofuteboldeRua)  
[cais.pt](https://cais.pt)



# IMOBILIÁRIO



Diretora | Fernanda Pedro

## Quanto custa construir em Portugal?

Os preços das casas não páram de subir e a 'bolha' imobiliária paira no ar mas na opinião dos promotores, é uma consequência direta dos custos de construção. A falta de mão-de-obra, o custo do terreno, do licenciamento camarário, da obra, dos impostos e muitos outros, atingem valores por vezes exorbitantes, resultado: Preços de venda demasiado altos. | P2 e 3

## Bloom: O maior condomínio fechado em desenvolvimento em Cascais

Num investimento de 100 milhões de euros, o empreendimento é promovido pela Bloom Marinha, que tem como accionistas duas sociedades, a Zaphira Capital e a Reformosa (da empresária sino-americana Ming Chu Hsu. | P4 e 5

### FICHA TÉCNICA

## INVESTIMENTO

# Custos na construção não permitem vender abaixo dos 3.750 euros por m<sup>2</sup>

Os valores dos terrenos, a falta de mão-de-obra, a burocracia, a carga fiscal e o aumento do custo da construção, são alguns dos principais responsáveis pelo aumento dos preços das casas em Portugal.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Os preços das casas estão elevados, sobretudo em Lisboa, as razões passam, na opinião dos especialistas, pela procura superar a oferta e o crescente investimento estrangeiro que coloca a fasquia mais alta. Fala-se na 'bolha' mas o que existe de facto é alguma especulação de preços em algumas zonas, especialmente na capital portuguesa.

O boom imobiliário tem de facto assustado o mercado, sobretudo a maioria das famílias portuguesas que deseja comprar casa. Os números falam por si. Três das 24 freguesias de Lisboa registaram preços de casas superiores a 3.500 euros por metro quadrado (m<sup>2</sup>) no segundo trimestre deste ano, enquanto no Porto o valor mais elevado foi de 2.142 euros/m<sup>2</sup>, de acordo com o INE – Instituto Nacional de Estatística.

Ainda segundo os dados apurados pela Confidencial Imobiliário, no âmbito do Índice de Preços do Centro Histórico de Lisboa, no primeiro semestre deste ano, os preços das casas no Centro Histórico de Lisboa atingiram máximos de 10 anos e estão já 68% acima do patamar de 2008. Face ao ponto mínimo de mercado, registado no 1º semestre de 2013, os preços mais do que duplicaram (+106%).

Mas quando questionamos os promotores sobre esta subida dos preços, a resposta é unânime: Os custos de construção são também cada vez mais elevados. De facto, de acordo com os últimos dados do INE, os custos de construção de habitação nova subiram 1,4% em Agosto face ao período homólogo de 2017, idêntico ao crescimento observado em Julho. Os preços dos Materiais tiveram “uma variação de 1,5% em relação a idêntico mês do ano anterior”, por sua vez, “o custo de mão-de-obra registou uma variação homóloga de 1,4%, igual à do mês precedente”.

São várias as componentes que engrossam a lista de custos de qualquer projeto. Para que o promotor tenha uma margem de lucro, a base está no que tem de investir para colocar de pé o empreendimento.

Entre eles, o grave problema da falta de mão-de-obra, revela Hugo Santos Ferreira, vice-presidente executivo da APPII – Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, assim como os custos excessivos com todo o processo de licenciamento camarário no nosso País (principalmente Lisboa e Porto) “e onde se incluem os custos colossais com o tempo nele perdido (sim, “tempo é dinheiro”...) e que tende a aumentar todos os anos e o aumento crescente dos custos de construção, com especial preocupação para o enorme custo que representa o IVA e em que Portugal é um caso isolado na Europa”.

Para José Cardoso Botelho, diretor executivo da Vanguard Properties, uma das empresas que mais projetos tem neste momento em construção em Portugal, os preços de construção têm vindo a aumentar nos últimos dois anos devido ao aumento da procura e a escassez de mão-de-obra qualificada. “O mercado Algarvio é atualmente o mais oneroso em termos nacionais devido à falta de mão-de-obra. Na zona norte, os preços são mais competitivos exceto no Porto. Em Lisboa o preço mínimo, hoje, rondará os 1.000 euros por m<sup>2</sup> mais IVA para construção nova, podendo esse aumentar de forma acentuada dependendo da complexidade do projeto e nível dos acabamentos, visto que, menos de 30% do valor é relativo à estrutura. Para projetos de elevada qualidade, não é incomum o preço de custo total superar os 6.500 euros por m<sup>2</sup> de área vendável.

O responsável adianta ainda que a maioria dos promotores procura obter uma taxa interna de rentabilidade (TIR) na ordem dos

## CUSTOS DE CONSTRUÇÃO

Exemplo para um Prédio com 15 frações (T1, T2 e T3) e duas lojas e dois pisos abaixo do solo para garagens. Total de Construção 3.894 m<sup>2</sup>

Descrição	Custo com I.V.A.	Percentagem
Mão de Obra e Materiais	1.900.000,00 €	61,70%
Terreno	800.000,00 €	25,98%
Infraestruturas Terreno	157.000,00 €	5,10%
Impostos (I.M.T., I.S., I.M.I., A.I.M.I.)	82.300,00 €	2,67%
Serviços complementares (Engenharia e técnico responsável, Certificações, Segurança no Trabalho, Electricidade, Água, Projectos, outros)	44.600,00 €	1,45%
Encargos Bancários com Empréstimo	35.000,00 €	1,14%
Custos Camarários (Licenças e outros requisitos)	46.600,00 €	1,51%
Custos Documentais (certidões, escritura P.H., registos, distrates e outros)	14.000,00 €	0,45%
<b>TOTAL Construção</b>	<b>3.079.500,00 €</b>	
<b>Total de Vendas</b>	<b>3.400.000,00 €</b>	
Lucro Bruto	320.500,00 €	
21% I.R.C.	67.305,00 €	
1,5% Derrama	4.807,50 €	
<b>Lucro Líquido</b>	<b>248.387,50 €</b>	

Fonte: AICE- Associação dos Industriais da Construção de Edifícios

15%, sendo para tal, crítico a rapidez de aprovação e de execução dos projetos.

“De salientar que o mercado quase sempre discute o preço por m<sup>2</sup>. Ora, é importante referir que as áreas comuns podem representar entre 9% e 15% da área e que as garagens e arrecadações não são vendidas (exceto se frações autónomas), pelo que, com frequência são, erradamente, comparados preços de m<sup>2</sup>! Por outras palavras, são construídos 15% a 35% mais m<sup>2</sup> dos vendidos ao cliente final, aumentando por isso o custo médio por m<sup>2</sup> efetivamente vendido”, assegura.

## Valores dependem muito da localização

José Cardoso Botelho adianta ainda que o valor de venda por m<sup>2</sup> depende muito da localização, factores de valorização (vistas, estacionamento, acessos, transportes, etc.). “No entanto, considerando os preços atuais dos terrenos, construção e impostos, é praticamente impos-

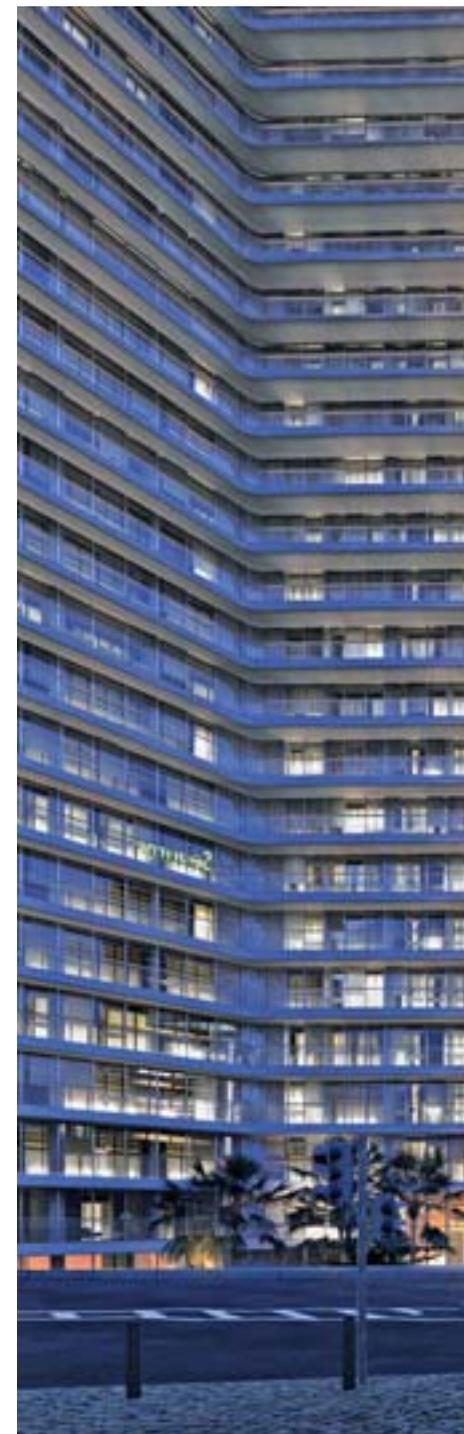
sível vender abaixo dos 3.750 euros por m<sup>2</sup>, sendo que este valor poderá aumentar muito substancialmente dependendo da localização e da qualidade dos acabamentos, podendo facilmente atingir os 6.000 euros”, garante.

Também João Sousa, CEO da JPS Group, promotor de vários empreendimentos em Lisboa, explica que construir em Portugal, em alguns casos pode atingir valores exorbitantes. O investidor refere algumas das etapas deste processo. “Para dar uma ideia de todo o processo, até chegar ao momento de se conseguir obter uma Licença de Construção tem que se percorrer um caminho longo e muitas vezes demasiado demorado”. No caso da Obra Nova por exemplo, quando se avalia um terreno para construir e este não tem qualquer projeto aprovado, tem que submeter um pedido à respetiva Câmara Municipal chamado de Pedido ou Plano de Informação Prévia, onde se explica o que se pretende construir e saber se é possível. A Câmara

responde com um documento informativo, regra geral deveria ser em 30 dias mas os atrasos geralmente começam logo nesta fase. Depois de aprovado terá que executar um levantamento topográfico e respetivo projeto de arquitetura e submeter a aprovação.

“Caso o projeto de arquitetura seja aprovado (pode demorar vários meses a conseguir aprovação, sendo que muitas vezes a câmara não aprova certos detalhes do projeto e o processo volta sempre ao início por cada vez que é recusada uma proposta de arquitetura), temos que elaborar e submeter à aprovação os projetos de especialidades, ou seja, projetos de esgotos, água, gás, comunicações, electricidade, etc. Também esta aprovação pode demorar vários meses a ser dada.

Após os projetos aprovados, procede-se ao pedido de Licença de Construção que será emitida pela câmara e que nos permite iniciar a construção pretendida. Neste longo percurso, que pode demorar até





dois anos, existem todos os custos de Arquitetura, Engenharia e Taxas camarárias. Esses custos podem variar de projeto para projeto e de câmara para câmara mas apontando um valor médio, diria que nesta fase o custo será aproximadamente de 150 euros/m<sup>2</sup>, ou seja, se eu quiser aprovar um projeto com 3000 m<sup>2</sup>, por exemplo, isso terá um custo inicial de 450.000 euros, ainda sem ter iniciado a construção”, informa.

Depois para começar a obra o promotor precisa de adjudicá-la, fazer um pagamento inicial de adjudicação que dependendo de vários factores pode andar à volta de 20% do valor total de custo de obra. Também tem que se pagar um seguro e ter um Engenheiro Civil responsável, que pode ser ou não o Coordenador de segurança de obra, se não for, é obrigatório contratar um.

O Engenheiro Civil fica responsável pelo Livro de Obra até à conclusão da mesma. Este Livro é como se fosse um “diário” onde é

**A burocracia é sinónimo de corrupção e num momento em que tanto se fala de combate ao branqueamento de capitais, um bom passo a dar é precisamente diminuir a burocracia**



registado tudo o que se passa na obra, e tem que estar disponível para consulta por parte de qualquer interveniente na empreitada, e disponível também para mostrar em âmbito de fiscalização externa, por parte dos fiscais da câmara. Quando a obra terminar, se existirem alterações durante a construção, tem que se comunicar à autarquia as alterações feitas e submeter novamente à aprovação. Caso não sejam aprovadas, tem que se desfazer o que foi feito e voltar ao projeto inicial aprovado. Caso esteja tudo conforme, apresentam-se as Telas Finais, assim como as vistorias e certificações de águas e esgotos, e é solicitado o Alvará de Licença de Utilização, apenas nesta altura podemos proceder à Escritura dos imóveis.

“Como todo este processo, entre a fase inicial e a escritura, pode demorar, a correr tudo bem, cerca de dois anos, todos os custos são imputados à obra, e são difíceis de quantificar de uma forma geral, sem que tenha que ser avaliado projeto a projeto”.

João Sousa, revela que em contas muito por alto e tendo em conta a conjuntura atual, para realizar um projeto de luxo dirigido à classe média/média alta portuguesa, e dando como exemplo um promotor que compre um terreno fora do centro mas relativamente bem localizado a 500 euros/m<sup>2</sup>, vai ter que contar com custos finais, entre o projeto e construção, infraestruturas e espaços comuns ao empreendimento e de utilização pública, à volta dos 1200 euros/m<sup>2</sup> (com o Iva a 23% dará cerca de 1500 euros/m<sup>2</sup>), o que daria neste exemplo um valor de aquisição e compra à volta de 2000 euros/m<sup>2</sup>. “Este tipo de projeto que acabou de ser exposto, atendendo ao custo de aquisição dado como exemplo, não se deverá conseguir vender a “valores médios” superiores a 2200 euros/m<sup>2</sup>, ou seja, neste exemplo já

estamos a falar de um T3 com 140 m<sup>2</sup> a custar cerca de 300.000 euros”, salienta o promotor.

O responsável garante que em média, neste tipo de projeto, a margem de um promotor andar à volta dos 20%, tendo no entanto que ser retiradas destas margens, os custos de marketing e comercialização, além da carga tributária.

Hugo Santos Ferreira refere ainda os custos da burocracia, que é excessiva no imobiliário. Se por um lado Portugal está mais competitivo de acordo com o Ranking de Competitividade do Fórum Económico Mundial, a verdade é que entre os problemas sempre apontados está ainda a “burocracia”.

“A burocracia é sinónimo de corrupção e num momento em que tanto se fala de combate ao branqueamento de capitais, um bom passo a dar é precisamente diminuir a burocracia. Temos chamado a atenção dos decisores públicos para esta situação e para a necessidade de tornarmos o nosso País mais *friendly* das empresas. O caso do licenciamento camarário voltou a registar níveis de burocracia de outros tempos...”, alerta o responsável.

#### **Preços dos terrenos demasiado elevados**

José Cardoso Botelho, também aponta que as principais dificuldades são o preço elevado dos terrenos ou dos imóveis a reabilitar e a crescente dificuldade, de aprovação dos projetos nas grandes urbes, num prazo aceitável. O aumento do prazo médio de realização de um projeto torna mais difícil a sua previsibilidade, rentabilidade e financiamento. Por fim, o setor, é tremendamente afetado pela atual elevada carga fiscal quer de impostos quer de taxas de todo o tipo”. O diretor da Vanguard revela que o custo do terreno ou do imóvel a reabilitar, rondará os 25% a 35% do custo total. O custo de projeto ron-

dará os 3,0 a 4,00%. A mediação imobiliária rondará os 4,5%. O demais subdividido entre o custo da construção, taxas e impostos, especialmente o IVA que não é dedutível neste setor, correspondendo à 2ª ou 3ª rubrica mais importante em termos de custos.

Segundo João Faria, presidente da AICE - Associação dos Industriais da Construção de Edifícios, cada concelho “é como uma “quinta” burocrática e existem muitas burocracias, demasiadas burocracias, projetos, termos, papéis e papelinhos. Mesmo quando se tem a atividade e as empresas devidamente estruturadas e preparadas existem divergências entre processos”. O responsável adianta que para que se perceba, construir um prédio num determinado concelho tem muitas diferenças em relação à construção do mesmo prédio em qualquer outra zona do país, o que não era suposto acontecer.

Acrescenta também a questão fiscal, “como todos nós sabemos, no nosso país, a estabilidade fiscal nesta atividade não existe, isto quer dizer que hoje temos uma determinada carga fiscal e amanhã essa mesma carga é acrescida. Ora aparece mais um imposto, mais uma taxa, mais um agravamento do outro imposto, enfim, é uma constante de aumentos de impostos neste setor”.

João Faria, reforça também o problema da “falta de mão-de-obra qualificada, que neste momento, o crescimento do setor levou a uma enorme procura e devido aos ‘anos da crise’, muitos profissionais abandonaram o País, sendo que neste momento o mercado para conseguir ter profissionais tem de pagar muito mais”.

Voltando à questão: Será que compensa construir em Portugal? “Na nossa humilde opinião, sim ainda compensa, cada vez menos, mas ainda compensa”, conclui o presidente da AICE. ●



## EMPREENHIMENTO

# “Bloom” - um condomínio de luxo na Quinta da Marinha

O Bloom Marinha é atualmente o maior empreendimento em curso no concelho de Cascais. Promovido pela Bloom Marinha e com arquitetura do atelier português CPU e do italiano BEST, o investimento é na ordem dos 100 milhões de euros.

**FERNANDA PEDRO  
E ANTÓNIO BAPTISTA DA SILVA**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

O “Bloom Marinha”, é um novo condomínio fechado no interior da Quinta da Marinha, em Cascais. Ocupa um terreno com 14 hectares, disponibiliza 88 moradias com tipologias que vão de T1 a T6 e localiza-se em frente aos hotéis Quinta da Marinha e Sheraton, junto ao Health Center e ao “driving range” do golfe.

O terreno é o último grande lote na Quinta da Marinha com capacidade edificativa atribuída pelo PDM de Cascais para a construção. Daí que constitua um produto imobiliário verdadeiramente ‘único’.

O projecto é promovido pela Bloom Marinha, que tem como accionistas duas sociedades promotoras, a Zaphira Capital e a Reformosa (da empresária sino-americana Ming Chu Hsu), ambas com outros investimentos na região de Lisboa. As obras vão arrancar e a conclusão do projecto deverá ocorrer entre dois a três anos, dependendo do ritmo das vendas, disseram-nos os promotores. O investimento envolvido é superior a 100 milhões de euros.

**Uma ‘oportunidade’ nas mãos da banca...**

“Tratou-se de uma oportunidade... o lote estava nas mãos da BPI, mas o projeto do antigo proprietário pareceu-nos desadaptado ao local e às

**Os preços no Bloom Marinha “começam nos 700 mil a 750 mil euros” e a moradia de maiores dimensões — um T6 com 850 m2 de área de construção e 2900 m2 de área de terreno — custará mais de dois milhões de euros**

características da Quinta da Marinha” – referiram ao Imobiliário Adriano Lucas e André Alves Ribeiro, sócios da Zaphira. “O anterior propunha blocos de apartamentos e o Bloom aposta totalmente nas moradias unifamiliares, de diferentes tipologias, e na sua estreita ligação à natureza circundante”.

O plano urbanístico e os projetos de arquitetura são da autoria do atelier português CPU Urbanistas e Arquitetos com a colaboração do gabinete italiano BEST. A arquitetura contemporânea que lhe define a personalidade e os materiais utilizados são condizentes com o respeito pela “natureza envolvente”, com a utilização do betão, a madeira e os grandes envidraçados sobre os jardins, incor-

porando soluções de elevada eficiência energética. A cobertura vegetal existente no terreno, de que se destacam os pinheiros mansos, é valorizada e integrada paisagisticamente nos espaços livres e nos jardins do empreendimento.

**O maior condomínio fechado em promoção no concelho**

O Bloom Marinha é atualmente o maior empreendimento em curso no concelho de Cascais destinado a um segmento alto do mercado. O aldeamento, com classificação de 5 estrelas, caracteriza-se pela sua baixa densidade, com moradias de tipologias pequenas (6 T1 e 28 T2) a tipologias médias ou grandes (30 T3, 12 T4, 6 T5 e 6 T6). Todas têm piscinas próprias e vastos jardins



privativos que variam entre os 320 m<sup>2</sup> e os 2.900 m<sup>2</sup> de terreno. As seis moradias T1 e oito das 28 moradias T2 são “duplex” e geminadas duas a duas. Todas as demais 74 moradias são isoladas. A área de construção coberta fechada de cada moradia varia entre os 145 m<sup>2</sup> para as mais pequenas e 850 m<sup>2</sup> para as maiores. Em algumas tipologias há duas opções, ou a moradia compacta ou com pátio interior.

#### **Privacidade, segurança e serviços ao dispor...**

Os preços no Bloom Marinha “começam nos 700 mil a 750 mil euros” e a moradia de maiores dimensões — um T6 com 850 m<sup>2</sup> de área de construção e 2900 m<sup>2</sup> de área de terreno — custará mais de dois milhões de euros. “Apesar de Cascais estar a começar a seguir a tendência de Lisboa no que respeita aos aumentos de preços, comenta André Alves Ribeiro, os valores do Bloom Marinha ainda não estão ao mesmo nível dos que são praticados na capital atualmente” - acrescenta.

Além disso — adianta o gestor — “são também mais baixos do que se se quiser construir uma casa de raiz na Quinta da Marinha, nalguns dos lotes de terreno individuais que ainda sobram”. “Esses lotes estão a mil euros o metro quadrado o que pode chegar a uns dois milhões de euros só pelo terreno.

Depois ainda falta acrescentar o preço da construção”, acrescenta.

O Bloom Marinha irá dispor ainda de uma área infantil privada e de uma pequena zona comercial, situada à entrada do empreendimento, dotada de um supermercado de proximidade com 1.600 m<sup>2</sup> e outras lojas de conveniência que, para além de servirem o empreendimento, estarão abertas ao exterior servindo também toda a Quinta da Marinha e as zonas envolventes onde atualmente não existe qualquer oferta deste tipo.

O empreendimento será gerido por um operador turístico que prestará serviços de elevada qualidade em todo o aldeamento, podendo os residentes ou hóspedes usufruir de uma gama diversa de opções, desde a receção, à segurança, à jardinagem, ao tratamento das piscinas, a um serviço de reservas, limpeza e lavandaria, etc.

#### **Reservas e vendas animadoras**

Embora numa fase ainda inicial de comercialização, o “Bloom Marinha” está já “a criar uma assinalável expectativa nos mercados imobiliários de Cascais e de Lisboa, dada a reduzida oferta de empreendimentos de moradias deste tipo, em condomínio fechado, que ofereçam segurança e serviços aos moradores e utentes, e atendendo à crescente procura por parte de compradores estrangeiros que têm vindo residir para Portugal” - disseram ao Imobiliário os sócios da Zaphira Capital, que garantem com otimismo: “ele tem tudo para dar certo...”.

#### **Jovens promotores portugueses**

Adriano Lucas — filho do arquiteto urbanista Adriano Callé Lucas e fundador do Grupo CPU — e André Alves Ribeiro, sócios da Zaphira Capital, a empresa acionista maioritária do Bloom Marinha, são rostos de uma nova geração de promotores imobiliários. Informados, formados, com uma visão global do mundo em que vivem, mas sabendo reconhecer e valorizar oportunidades existentes no país que os viu nascer...

Formaram-se em Gestão, respetivamente na Universidade Católica e na Universidade de Columbia em Nova Iorque, residem há 12 anos no estrangeiro, e estão atualmente sedeados em Londres. Passaram pela banca de investimento, em Londres e em Nova Iorque, onde também desenvolveram negócios noutros sectores. Decidiram apostar agora no seu país de origem e canalizar investimentos para o setor imobiliário nacional, que atravessa uma boa fase, sendo o Bloom Marinha o seu primeiro grande investimento na economia portuguesa, mas já com outros de enorme potencial e qualidade em carteira. ●

**CENTURY 21®**

**FAZEMOS  
TUDO  
POR SUA  
CASA**

## MERCADO

# Vistos Gold já não atraem investidores para imobiliário

O programa dos Vistos Gold e o Regime Fiscal para Residentes não Habituais (RNH), não são as principais razões do investimento estrangeiro. Cada vez mais investidores adquirem imóveis em Portugal, como aplicação financeira e para viver.

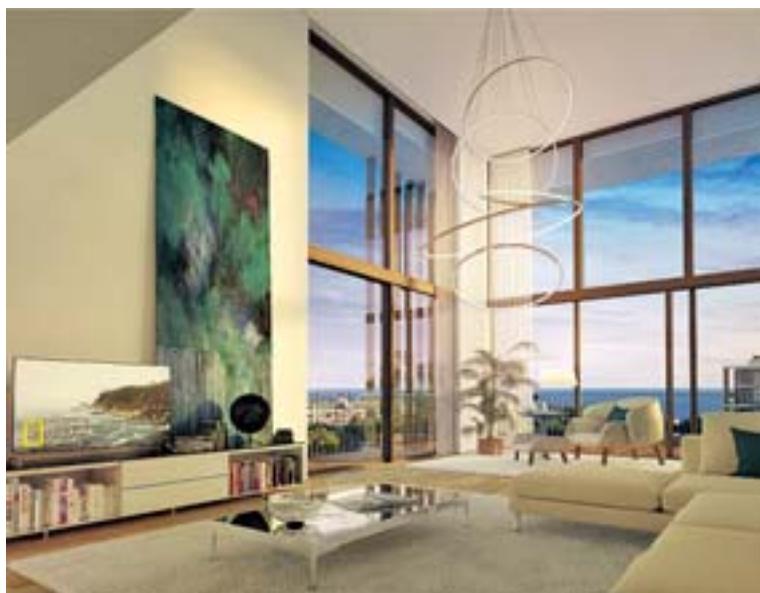
FERNANDA PEDRO  
fpedro@diarioimobiliario.pt

O programa dos Vistos Gold ou ARI - Autorização de Residência para Atividade de Investimento e o Regime Fiscal para Residentes não Habituais (RNH), deram um impulso ao investimento estrangeiro no mercado imobiliário de luxo mas não é a principal razão para comprar casa em Portugal.

Efetivamente, estes programas foram fundamentais para colocar Portugal no destino dos investidores estrangeiros e continuam a ser de uma extrema importância na atual dinâmica do mercado imobiliário. “Mas, felizmente, já não são só estes programas que captam o interesse e o investimento de tantas nacionalidades que compram em Portugal”, revela Rafael Ascenso, diretor-geral da Porta da Frente / Christie’s, International Real Estate, uma empresa de mediação imobiliária que opera no mercado ‘prime’ ou de luxo.

Factores como a segurança, a qualidade de vida, o acolhimento e o baixo preço por m2 em comparação com outros destinos, têm feito, na opinião do responsável, com que cada vez mais investidores adquirem imóveis em Portugal, como aplicação financeira e para viver, sem solicitarem o Golden visa ou o RNH. “Muitos têm mudado o seu centro de interesses para o nosso país: a família e a atividade profissional”.

**Visto gold passa a ser ‘bónus’**  
De facto, Fernando Goldman, diretor da Consultan, empresa de mediação imobiliária que atua também no segmento de luxo, acrescenta que os Vistos Gold nunca foram o principal motor do mercado imobiliário de luxo. “Têm tido um papel extremamente relevante, sendo sim um dos motores de propulsão, porém quando tratamos de imóveis com valores acima do milhão de euros, por exemplo, o visto gold passa a ser um ‘bónus’, que muitas vezes nem sequer é usado, dada a origem do comprador ser a UE”, explica. O



**O visto gold passa a ser um ‘bónus’, que muitas vezes nem sequer é usado pelo investidor.**

**Os brasileiros ainda dominam a lista do que mais compram em Portugal mas os ingleses estão a regressar em força**

responsável assegura que o que sustenta o mercado de luxo, acima de qualquer outro factor, é a existência de oferta. “E esta oferta só é possível com um conjunto de factores positivos, como um governo estável e as suas leis de incentivo à reurbanização, aos aspetos naturais e culturais”.

E se os brasileiros continuam no topo da lista, os franceses e chineses continuam também como os principais compradores em Portugal, mas já num ritmo mais maduro. No entanto, Fernando Goldman adianta que os ingleses estão cada vez mais fortes, dando a impressão de algum efeito do BREXIT. “Os turcos

também representam uma parcela muito importante do mercado”.

Rafael Ascenso, acrescenta a esta lista o interesse crescente que vem da África do Sul e Suécia. “Existe também uma procura crescente dos países do médio oriente, americanos e de alguns países europeus com o Inglaterra, Espanha e Itália”.

Para o imobiliário de luxo, existem várias regiões mais procuradas, como os centros das cidades, Cascais e Algarve. O diretor da Porta da Frente / Christie’s, revela que existem grandes diferenças entre o mercado de Cascais e Lisboa. “Desde logo no estilo de vida de um e outro. Os clientes que procuram Cascais, normalmente são famílias com crianças que frequentam os colégios internacionais. São também casais e pessoas que procuram uma vida mais tranquila, virada para o exterior, para o desporto, praia, passeios, serra e golfe. Quem compra em Lisboa, procura uma vida mais cosmopolita, não dependente de automóvel, que quer passar umas temporadas ao ano nesta fantástica cidade. É também o destino prioritário daqueles que querem investir em imóveis para locação de curta, média e longa duração”, explica Rafael Ascenso.

Fernando Goldman, reforça esta posição. “É muito raro termos um cliente cuja procura é ‘tanto

faz’ entre Lisboa e Cascais. Ou é um, ou é outro. Lisboa é para os que gostam da vida cosmopolita, Cascais é para quem gosta de viver mais próximo à natureza. O Algarve aparece como um terceiro perfil de mercado, com muito mais aderência aos cidadãos da UE do que de outros países emergentes, como os BRICs por exemplo. É um mercado de luxo mais vanguardista, que sempre nos surpreende pela qualidade e criatividade dos projetos”, esclarece o diretor da Consultan.

Quando se fala em imóveis de luxo, a opinião geral é que este mercado está a puxar pelos preços. A ‘bolha’ é referida várias vezes mas os dois responsáveis asseguram que os preços vão estabilizar. “Durante os últimos anos tivemos uma procura bastante forte que não foi acompanhada pela oferta. Pensamos que pela primeira vez a oferta está a equilibrar com a procura e por isso os preços tenderão a estabilizar. O que é bom, já que uma das nossas vantagens competitivas em relação a outros destinos de investimento concorrentes é exactamente o preço. Mas temos que fazer um esforço grande para encontrar novos mercados. O fluxo de clientes provenientes do Brasil, China e França vai provavelmente abrandar”, revela Rafael Ascenso.

## Mercado está a entrar na sua fase madura

Já Fernando Goldman, admite que o mercado está a entrar na sua fase madura, tendo a partir de agora, um crescimento dos preços mais orgânico. O argumento do desequilíbrio entre oferta e procura perde força na medida em que os preços chegam a patamares cujos clientes não aceitam mais pagar, mesmo que possam fazê-lo. “E isso é uma boa notícia, pois a atual conjuntura pressiona o preço dos ativos para desenvolvimento (prédios, terrenos, etc) e gera uma especulação negativa. Os promotores já não aceitam entrar nos negócios a qualquer preço e isso trará ainda mais solidez ao mercado. Isso levará à maturidade plena do mercado, algo que Portugal merece”, conclui. ●



## MERCADO IBÉRICO

# Comprar casa em Lisboa é mais caro do que em Madrid

O mercado imobiliário ibérico é muito semelhante e o número de transações tem subido em Portugal e Espanha mas quanto aos preços, em Lisboa a média do metro quadrado já é superior a Madrid.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

A compra de casa como primeira opção é um desejo das famílias ibéricas. Não é só em Portugal que adquirir habitação é o sonho da maioria das pessoas, também em Espanha essa é a primeira escolha das famílias.

Trata-se de um mercado muito similar ao português e também o número de transações imobiliárias tem vindo a subir, depois da crise imobiliária que afetou o país vizinho, quase há uma década. De acordo com Ri-

cardo Sousa, CEO da Century 21 Ibéria, “o mercado imobiliário espanhol, a nível macro, é muito similar ao português, e está a apresentar um crescimento superior a 10%, em termos de número de transações, registando mesmo crescimentos superiores a 20%, em muitas regiões.

Já nos valores das casas, o panorama é um pouco diferente, o responsável adianta que numa análise global do mercado espanhol, a tendência que se verifica é de uma subida ligeira de preços. A nível nacional, o valor médio de transação era de 149.341 euros no final do primeiro semestre, o que re-

presenta um aumento inferior a 4% em comparação com igual período do ano passado. “Na província de Barcelona, Comunidade de Madrid, Ilhas Baleares e País Basco, onde registamos os valores médios de transação mais elevados do país - acima de 200.000 euros - estamos a registrar uma estabilização dos preços, e mesmo uma diminuição em alguns mercados destas zonas. São os mercados periféricos do centro e os subúrbios destas regiões que continuam a registrar fortes subidas dos preços”, esclarece.

Numa comparação de preços, entre Portugal e Espanha, a em-

1.280 €

Preço médio m2 em Portugal

1.668 €

Preço médio m2 em Espanha

presa espanhola de estudos para o mercado imobiliário, Urban Data Analytics (uDA), realizou um estudo para o Diário Imobiliário sobre os dois mercados, verificando-se que em Espanha o valor médio do metro quadrado é de 1.668 euros, em Portugal é de 1.280 euros. Apesar disso, em Lisboa, o valor médio do metro quadrado já atinge os 3.381 euros e em Madrid os 3.317 euros.

Já a rentabilidade do investimento é superior no nosso país, com 8,4% (Average gross rental yield), enquanto na Espanha é de 7,5%. Na Gross Rental Yield - Percentagem anual de receita relacionada ao preço de compra, a cidade de Vila Nova de Gaia é a que tem o valor mais elevado 8,7%, enquanto a espanhola Valência, apresenta 6,6%. Já nas duas capitais, Madrid apresenta 5,6% e Lisboa 4,6%.

#### 40% das transações em Espanha são de estrangeiros

Com preços também competitivos em Espanha, os investidores estrangeiros são atraídos para o país vizinho. Ricardo Sousa, confirma que a procura internacional está bastante ativa, em diversas vertentes. Seja pela atração e fixação de empresas em cidades com Barcelona, Madrid, Valência, Málaga e outras, seja pela atratividade das zonas costeiras -como a Costa Brava, Costa Blanca, Costa do Sol, as Ilhas Baleares e Canárias- bem como das zonas de montanha, “o mercado imobiliário espanhol está a atrair muitos clientes internacionais, e o peso destas transações chega a superar 40% do número total de operações imobiliárias”. Os países que mais se destacam são o Reino Unido, França, Alemanha, Bélgica e Suécia. Contudo, dependendo das regiões, verificam-se também outras nacionalidades de clientes internacionais, como russos, chineses e outras, sobretudo, do Médio Oriente.

#### Espanhóis investem em Portugal

Portugal tem vindo também a despertar o interesse de investidores espanhóis quer para visitar, quer mesmo como destino privilegiado para comprar uma casa de férias. “A nível de investimento, são vários os promotores imobiliários, hoteleiros e fundos de investimento que estão a estudar o mercado imobiliário português e a realizar transações”, revela o CEO da Century 21 Ibéria.

Comparando os dois países no sector imobiliário, Ricardo Sousa adianta que a dimensão, o número de habitantes e o número de cidades com escala são as principais diferenças, entre os dois.

A maior diferença reside no ordenado mínimo, que em Espanha é de 858,55 euros por mês e em Portugal de 580 euros por mês. ●

6ª CONFERÊNCIA PASSIVHAUS PORTUGAL 2018

# Passive House: As casas que consomem menos energia em Portugal

As casas mais eficientes a nível energético em Portugal consomem apenas 4000 kWh anuais, o que resulta numa poupança de 75% de energia.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Chegaram a Portugal em 2013 e já conseguiram sensibilizar sobretudo projectistas (arquitectos e engenheiros), tendo já mais de 50 projectistas Passive House certificados (Certified Passive House Designers) no nosso país. No entanto, promotores e investidores particulares também já se renderam a este conceito de construção sustentável, que gera reduções das necessidades de energia para aquecimento e arrefecimento das casas, na ordem dos 75%.

A Passive House é um conceito construtivo que define um padrão que é, eficiente sob o ponto de vista energético, confortável, economicamente acessível e ecológico. Trata-se de uma norma que assenta no desempenho dos edifícios e que obriga ao cumprimento de requisitos muito objetivos. João Marcelino e João Gavião são os responsáveis pela Homegrid e Associação Passivhaus Portugal e por trazerem o conceito para o nosso país.

A 6ª Conferência Passivhaus Por-

tugal 2018 vai decorrer este mês, nos dias 28 e 29 de novembro, no Centro Cultural e de Congressos de Aveiro. João Gavião indica que há uma consciencialização crescente relativamente a estes aspetos da eficiência. Mas mais do que propriamente a eficiência energética e hídrica, a grande preocupação de quem procura a Passive House como solução é a necessidade de assegurar ambientes construídos confortáveis e que contribuam para o bem estar das pessoas. “Há casos de consumos totais de energia final de cerca de 4000 kWh anuais, o que para uma habitação com mais de 200 metros quadrados é um consumo extremamente reduzido. E a esta baixa necessidade de energia é conseguida com elevados níveis de conforto, temperaturas mínimas de 20°C e máximas de 25°C, e de qualidade do ar interior”, explica.

Neste momento, existem seis Passive Houses certificadas, estando em desenvolvimento algumas dezenas. Dos projectos mais recentes destaque para o primeiro escritório Passive House, concluído muito recentemente e desenvolvido pela Homegrid. ●



TURISMO, IMOBILIÁRIO E A MARCA PORTUGAL

## Marcas, destinos turísticos e imobiliário: Como potenciar esta triologia?

Turismo, imobiliário e a marca “Portugal”, são temas que serão debatidos na Conferência Internacional organizada pela ESSENTIA, em Lisboa.



A Conferência Internacional com o tema “Marcas Globais, destinos turísticos e mercado imobiliário. ... como tirar o melhor partido desta relação?”, irá debater questões como o boom turístico e imobiliário e como potenciar a marca Portugal além-fronteiras.

A consultora ESSENTIA, que atua nas áreas da Reabilitação Urbana, do Imobiliário, da Hotelaria e Turismo Sustentável, bem como no Território de Redes de Cultura e de Lazer, pretende ao organizar este evento, “debater de forma aberta e perceber a importância de trazer novas marcas, operadores qualificados ao nível de marcas hoteleiras internacionais para a afirmação e consolidação de um desti-

no, na criação de novos fluxos e sobretudo no direcionamento desses fluxos para novos produtos, novas zonas de Lisboa e diversificar a oferta que existe hoje no mercado”, refere José Gil Duarte, Founder & CEO da ESSENTIA.

Entre os nomes presentes, destaque para Miguel Frasilho, presidente do Conselho de Administração da TAP; Georg Klusak, co-founder and managing partner of Institutional Investment Group; Daniel Traça, Nova SBE campus e José Roquette, Chief Development Officer do Pestana Hotel Group, entre outros.

De referir que a ESSENTIA, está a coordenar alguns dos projetos mais emblemáticos para a cidade de Lisboa. Projetos que abrangem cerca de

76.500 metros quadrados para reabilitar na capital portuguesa, distribuídos por 11 grandes empreendimentos nos locais mais desejados da capital portuguesa, que vão nascer a partir de imóveis históricos, palácios e palacetes, que esperam por reabilitação e novos destinos, desde habitação ao turismo, entre eles o conhecido Quarteirão da Portugália, com assinatura do atelier ARX.

Entre os projetos que estão a coordenar destaque para mais seis novos hotéis no centro de Lisboa e com eles novas cadeias hoteleiras, verdadeiras estreias em Portugal.

A conferência vai decorrer no próximo dia 29 de novembro, na Estufa Real, na Ajuda, em Lisboa, entre as 8h30 e as 18h. ●

ESPECIAL

## PORTUGAL EXPORTADOR



Cristina Bernardo

# Agilizar é palavra de ordem na nova estratégia das exportações

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

“O envolvimento dos vários stakeholders da cadeia de internacionalização faz com que as empresas aumentem a sua quota no mercado externo e o sucesso passa por agilizar processos, mais do que reduzir custos ou outros aspetos que se mantêm relevantes”, afirmou Jorge Rocha de Matos, presidente da Fundação AIP, na abertura da maratona de 10 horas de intenso trabalho, cumpridas em mais uma edição, a décima terceira, do Portugal Exportador.

Nesta edição, a antiga FIL, em Lisboa, recebeu uma participação superior à registada em 2017, com mais de 1500 participantes, 34 embaixadas, 16 empresas prestadoras de serviços, oito gabinetes de consultoria, 15 câmaras de comércio bilaterais e portuguesas no exte-

rior, 16 workshops, 32 cafés temáticos, tendo também ultrapassado a centena de oradores nacionais e internacionais.

Uma participação variada que, sublinha Rocha de Matos, permite uma partilha de ideias e experiências, no fundo, informações das quais “muito depende o aumento da atividade empresarial pelo mundo fora já que contribuem para a definição das destratégias que visam atingir o objetivo geral do país, pequeno mas de grandes ambições”.

Defendendo que o futuro, no que concerne às exportações nacionais e ao processo de internacionalização das empresas portuguesas, passa por uma interação cada vez maior e por uma “frente única” de trabalho, o comendador aponta dois grandes desafios que importa identificar e para os quais todos os intervenientes da cadeia têm de estar preparados.

Por um lado, a necessidade de mo-

dernização dos chamados setores tradicionais, ainda que considerem que estes já não existem e deram lugar a um conjunto de empresas, essas sim tradicionais, mas que têm de apostar na sua modernização.

Um outro desafio prende-se com a tecnologia e mais precisamente com as soluções que as startups, devidamente apoiadas, podem encontrar de forma a agilizar e acelerar a atividade exportadora em Portugal.

Certo de que, nos dias que correm, em Portugal, não existem muitos eventos que decorram há 13 anos, e sem interrupções, Luís Castro Henriques, presidente da aicep Portugal, um dos três fundadores do Portugal Exportador, sublinhou a relevância deste evento na capacidade de “identificar oportunidades e encontrar formas de ir mais longe”.

Defendendo que o que explica o insucesso das empresas que não conseguem internacionalizar-se é

a falta de informação e de capacitação, alerta para os apoios ao alcance de todas as empresas que existem e que a aicep também disponibiliza.

Devidamente munidas, as empresas estraão então melhor preparadas para responder às duas principais metas a atingir: a diversificação de mercados e a redução do risco, sendo que “as empresas que exportam para mais destinos são as que têm maior risco” mas são também as que terão melhores resultados. É, por isso, “hora dos empresários decidirem voar mais alto”, conclui o responsável.

O terceiro parceiro na promoção deste evento, é o Novo Banco, entidade que, a cada ano, reafirma “o especial” gosto e satisfação com que participa. “Se podemos constatar que nos últimos anos já fizemos um bom trabalho ao aumentar a base exportadora nacional e ao exportar cada vez mais bens com maior valor acrescentado, também

temos que reconhecer que esse esforço tem que continuar porque 24% das exportações nacionais estão concentradas nas 20 maiores empresas exportadoras nacionais e 67% das nossas empresas exportadoras ainda só exporta para um mercado”, afirmou António Ramalho, presidente do Novo Banco.

O que quer dizer que “ainda temos, todos, muito trabalho pela frente”, acrescenta.

Apesar do Portugal Exportador já ser considerado o maior evento de promoção das exportações e da internacionalização realizado em Portugal, António Ramalho garantiu que há mais ambição: “queremos que seja reconhecido como um evento onde, para além das empresas acederem a informação sobre mercados, possam interagir com parceiros nacionais e internacionais, através de reuniões B2B e que possam no curto prazo traduzir-se em negócios concretizados”. ●

## ANÁLISE

# Clusters em alta abrem novos caminhos nas exportações

Este ano, e pela primeira vez no Portugal Exportador, evento promovido pela Fundação AIP, Novo Banco e aicep Portugal Global, foi possível ver reunidos num mesmo espaço diferentes players de quatro clusters que assumem particular relevância na economia portuguesa: o setor agroalimentar, o automóvel, a construção e o tecnológico, mais precisamente o comércio eletrónico (e-commerce).

## AGROALIMENTAR: 6,6 MIL MILHÕES EM VENDAS AO ESTRANGEIRO

As exportações do setor agroalimentar português deverão ter ascendido a cerca de 6,6 mil milhões de euros no ano passado, segundo declarações recentes do secretário de Estado da Agricultura, Luís Medeiros Vieira. Marcando presença em dois salões internacionais de grande envergadura para esta fileira a nível global – o SIAL – Salon International de l’Alimentation, em Paris, de 21 a 25 de outubro; e a Fruit Fresh, em Madrid, de 23 a 25 de outubro – Luís Medeiros Vieira acrescentou que as exportações do setor agroalimentar nacional tem vindo a crescer a uma razão média de 6%, 7% ao ano nos últimos anos. “O setor agroalimentar é um setor que mostra uma grande dinâmica e que se tem afirmado nos últimos anos, com taxas de crescimento de exportações à volta de 8% em 2017”, sublinhou este responsável. O objetivo dos últimos governos portugueses, incluindo o presente, é equilibrar a balança comercial neste setor, tradicionalmente deficitária para o nosso país. E, para isso, é imprescindível que este setor creça acima da economia nacional, como tem ocorrido. “Ainda temos um défice no agroalimentar na ordem dos três mil milhões de euros, mas temos vindo a reduzir esse défice ao longo das últimas décadas”, lembrou Luís Medeiros Vieira na segunda quinzena de outubro. E o que é que Portugal está a conseguir exportar cada vez mais no setor agroalimentar? Frutas (incluindo o tomate) e legumes. Mas também azeite e vinho. E frutos secos, beneficiando do impacto do regadio proporcionado pela barragem do Alqueva. E carnes e derivados. Para continuar neste ritmo de crescimento das exportações, os produtores e intervenientes principais desta fileira pretendem que o Governo português continue a abrir portas em mercados externos. O mercado da UE continua a ser o grande destino, mas há novos e promissores horizontes a descobrir. Há cerca de duas semanas, o gigantesco mercado da Índia autorizou a entrada de frutas e legumes portugueses. O México está aberto à generalidade dos produtos agroalimentares nacionais desde há pouco tempo. Agora, o objetivo é que se abram as portas a outros produtos na Índia. E que se consiga desbloquear as fechaduras de um dos maiores mercados mundiais, a China. *NMS*

## CONSTRUÇÃO: SETOR APOSTA EM ÁFRICA E NA AMÉRICA LATINA

O setor nacional da construção tem vivido altos e baixos nos últimos anos no que respeita a exportações. Segundo os últimos dados, fornecidos pela CPCI - Confederação Portuguesa da construção e do Imobiliário, a que o Jornal Económico teve acesso, ainda antes do eclodir da crise interna, com uma grande retração de obras públicas, as empresas nacionais do setor voltaram-se para os mercados externos. Em 2016, as exportações da construção portuguesa cresceram 58,9%. Mais um grande pulo em 2007, 45,3%, seguido de nova progressão nas frentes externas em 2008, com uma subida de exportações de 49,2%. Depois disso, registaram-se quebras em 2009 (ligeira, de 1,3%), e em 2010 (maior, de 12,2%). Em 2011, regressa um novo ciclo de recuperação, com uma subida de 11,7%. Os anos de 2012 (mais 20,4%), de 2013 (mais 7%) e de 2014 (mais 6%) confirmaram essa tendência positiva. Mas as quebras de exportações da construção nacional voltaram a ocorrer em 2015 (menos 7,4%) e em 2016 (menos de 13,9%). De lá para cá, ainda não existem dados públicos e consolidados sobre este tema. A retração do mercado angolano pode ser uma explicação para última tendência descendente. Assim, como a grave crise que vive a Venezuela. De acordo com os mesmos dados da Fepicop, o peso dos novos contratos de construtores portugueses em mercados exteriores revela que Angola valeu 33% do valor de adjudicações, ou seja, um terço do total das exportações do setor. Aliás, África e América Latina, são os grandes ‘drivers’ desta realidade económica e empresarial. Senão, vejamos: em África, Argélia contou com 17% das exportações da construção lusa; Moçambique respondeu por 6%, Malawi angariou 5% e a África do Sul mais 2%. Na América Latina, o Brasil foi responsável por 8% das exportações portuguesas de construção no período em análise, seguido da Colômbia (7%), Venezuela (3%) e Peru (3%). O único grande país destino das nossas exportações do setor da construção nos últimos anos fora destes dois continentes é a Polónia, com uma carteira de contratos que valeu 4% do total. *NMS*

## AUTOMÓVEL: ATINGIDOS MÁXIMOS NA PRODUÇÃO E NOS COMPONENTES

2018 é um ano de máximos na indústria automóvel. A produção de carros vai atingir as 310 mil unidades, um recorde absoluto. Até 2020, as projeções indicam que será atingido as 350 unidades produzidas, ou seja, o máximo que a capacidade instalada permite. Daqui para a frente só com novas fábricas será possível bater este número. Os números são da ACAP e compilados pelo cluster Mobinov. A realidade futura com a condução autónoma pode ditar grandes alterações na indústria no médio prazo. Mais de 98% da produção de quatro grandes fábricas (Autoeuropa, Mitsubishi Fuso, PSA e Toyota Caetano) destinam-se à exportação. O objetivo de 2020 duplica a produção de 2017 e que foi de 175 mil unidades, frisou ao JE o secretário-geral do Mobinov, Fernando Machado. A nível de mão-de-obra os números também são impressionantes com mais de 8200 postos de trabalhos novos gerados nos últimos cinco anos e até 2020, a fileira deve vir a precisar de mais 7800 colaboradores especializados, avançou o cluster Mobinov citado pela imprensa. Mas a indústria vai fechar o ano ainda com outros máximos. A indústria dos componentes chegou aos 10 mil milhões de euros (2017, Mobinov), sendo que 8,5 mil milhões de euros são exportações. Um estudo da Deloitte releva aos quase 6% do PIB. Este setor significa cerca de 14% das exportações nacionais em bens transacionáveis até agosto. Os dados são da AFIA – Associação dos Fabricantes para a Indústria Automóvel. A indústria portuguesa está a ganhar quota de mercado com crescimento em termos homólogos de 8% em agosto e com um volume de exportações de 5.459 milhões de euros. Na média dos países europeus o crescimento dos componentes auto é de 2,5%. Em Portugal os componentes envolve indústrias tão díspares como os moldes, plásticos, metalomecânica, ferramentas, têxtil ou tecnologia elétrica e eletrónica. O setor emprega cerca de 55 mil pessoas. Ainda nos componentes o mercado problemático é o Reino Unido que vale 12% das vendas e caiu 11,9% (agosto). O efeito Brexit está a sentir-se mas os industriais estão confortáveis com o crescimento de 13% da Alemanha, para os 1152 milhões de euros e a subida das compras por Espanha com mais 9,8%, ou seja, uma faturação de 1372 milhões de euros. *VN*

## E-COMMERCE: IDENTIFICADO O TOP 5 DE MERCADOS COM MAIOR POTENCIAL

O Estudo “Top 20 Principais Economias na área do comércio eletrónico e de maior potencial de adesão aos produtos nacionais”, realizado no âmbito do Projeto Norte Digital da ACEPI – Associação da Economia Digital, feito em conjunto com a especialista em estudos de mercado IDC, revela que o Reino Unido, os EUA, a França, a China, a Espanha e a Alemanha são os países que se destacam no top 20 como os cinco principais mercados alvo e com maior potencial de adesão aos produtos nacionais através do digital. Os restantes destinos são a Alemanha, Austrália, Bélgica, Brasil, Canadá, Holanda, Índia, Itália, Japão, Marrocos, Polónia, Suécia, Suíça, Turquia e Rússia, sendo que, no total, os vinte países representam cerca de 80% do PIB e 55% da população mundiais. Atendendo a que a exportação de bens (excluídos os serviços) em Portugal ultrapassou os 50 mil milhões de euros, o equivalente a 26% do PIB, o estudo pretende aferir o estado da economia digital global, com especial atenção para os mercados que sejam mais relevantes ou tenham maior potencial para as Pequenas e Médias Empresas (PME) portuguesas, bem como ser um instrumento de apoio às empresas que pretendam apostar na economia digital, selecionar, desde logo, os principais mercados alvo. São ainda identificadas as tipologias de produtos, em particular aqueles associados à indústria de produtos transacionáveis, que vão desde o vestuário, calçado e acessórios, têxteis, mobiliário e decoração, aos produtos alimentares, e que são os produtos mais vendidos online e cujas receitas representam mais de 15,9 mil milhões de euros (32% do total de exportações de bens). Nesta análise são tidos em conta domínios como a utilização da internet, o nível de compras online, os meios de pagamento mais utilizados, as condições de distribuição e serviços postais, a utilização de tecnologias nas empresas, a legislação e regulação, a fiscalidade, a maturidade da economia digital, e ainda a exportação de produtos a partir de Portugal. *SB*

## FINANCIAMENTO

## Factoring quer fazer a diferença na hora de exportar

A internacionalização é um passo de extrema importância no percurso de uma empresa, independentemente do setor, dimensão ou objetivos. Apesar de ser um sinal positivo, é um processo que acarreta riscos e incertezas”, afirma Rui Esteves, diretor geral da Eurofactor Portugal, ao Jornal Económico, alertando para a necessidade de uma avaliação pormenorizada de tudo o que envolve o projeto para evitar encargos financeiros negativos.

Esta envolvimento vai desde o mercado às normas legais, passando pelos clientes, os concorrentes, os mecanismos de crédito e os instrumentos disponíveis para financiamento. E neste último campo, o factoring de exportação pretende fazer a diferença na hora de colocar produtos e serviços em mercados externos.

“Em linguagem matemática, se juntarmos as exportações com o instrumento de factoring, o resultado é uma combinação segura”, afirma Rui Esteves. Nesta equação, temos a internacionalização, “fundamental para o desenvolvimento da economia de um país, mas que traz desafios para as empresas”, e do outro lado, temos uma fonte de financiamento “credível, segura, resiliente às crises e que permite dar um suporte estratégico às empresas portuguesas”, garante.

Através de um apoio “à medida”, acrescenta, a Eurofactor identifica riscos e antecipa problemas no que diz respeito às transações comerciais, num apoio customizado, que vai de encontro às reais necessidades de cada cliente. Ao principal objetivo é que as exportadoras “consegam vingar além-fronteiras e alcançar o sucesso”, conclui. ●



**RUI ESTEVES**  
Diretor Geral  
da Eurofactor Portugal

portugal  
EXPORTADOR 2018

**NOVO BANCO**<sup>l</sup>  
Patrocinador oficial

# Abrimos portas a quem exporta.

No NOVO BANCO os clientes sabem que podem contar com o conhecimento e a competência de uma equipa de gestores dedicados a levar a sua empresa ainda mais longe. Por reconhecer a importância do seu contributo no apoio às exportações nacionais, o NOVO BANCO associa-se, anualmente, à Fundação AIP e à AICEP, na organização do maior evento dedicado às PME exportadoras, o Portugal Exportador. Fale connosco e descubra um mundo de oportunidades para o seu negócio.

Para mais informações, contacte a nossa rede de agências ou:

**NBnetwork**<sup>l</sup>

707 200 300  
Horário de atendimento personalizado:  
7 dias por semana das 8h às 24h  
Do estrangeiro: +351 218 557 753  
MEO: 965 999 910  
Vodafone: 912 200 560  
NOS: 935 500 010

[www.novobanco.pt/empresas](http://www.novobanco.pt/empresas)  
[empresas@novobanco.pt](mailto:empresas@novobanco.pt)

**NOVO BANCO**<sup>l</sup>  
**EMPRESAS**

ENTREVISTA ANTÓNIO RAMALHO presidente do Novo Banco

# “A maior dificuldade é a diversificação de mercados”

Depois de 13 anos na sua organização, para o Novo Banco, o Portugal Exportador “faz mais sentido do que nunca”. Considerando o apoio às PME exportadoras como o seu desígnio, o banco garante que este trabalho, atento e de proximidade, vai continuar.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Para o presidente do Novo Banco, o Portugal Exportador, já na 13ª edição, mantém uma grande atualidade e importância para as PME. Em seu entender, “continua a ser estratégico para o país aumentar o número de empresas exportadoras, diversificar os mercados de exportação e incorporar cada vez mais valor nos produtos exportados”.

## Da experiência ao lado das exportadoras, que problemas persistem e para que questões mais solicitam a ajuda do banco?

Antes de mais, e para que se tenha uma ideia da importância que o banco tem neste setor, apoiar as exportações, os processos de internacionalização, é a nossa função normal porquanto 60% das empresas exportadoras são nossas clientes. Quanto às dificuldades, é difícil dar um enquadramento geral porque depende muito dos mercados de destino, da tipologia de produtos e do setor de clusterização onde se insere a empresa. Neste momento, depois de uma experiência mais generalizada e mais distribuída de exportadores, verifica-se um aumento de empresas exportadoras, na ordem dos 40% nos últimos dez anos. E a dificuldade maior, hoje, é a diversificação de mercados. Essa diversificação passa por questões financeiras, onde o banco pode apoiar e naturalmente prende-se com garantias e trade finance, sobretudo quando estamos a falar de fora da Europa, mas passa também, e esta é talvez uma das características fundamentais da atividade de exportação, por informação. Ou seja, aquilo que se pede ao banco não é apenas a sua capacidade financeira mas é também a sua capacidade de ajudar informativamente as empresas. Para darmos resposta, temos feito um conjunto de parcerias significativas que nos permitem, tanto na área dos seguros como na da informação e perceção de risco, ter uma resposta informativa sobre a escolha quer de produtos, quer de



Cristina Bernardo

“

Nos últimos anos, todas as empresas portuguesas conseguem operar em mercados mais sofisticados, mesmo quando parecia que estávamos destinados a trabalhar em mercados mais ligados às nossas características históricas, mais atlânticas e menos europeias

oportunidade de negócios, ou até mesmo na forma de exportar. Essa tem sido a nossa grande aposta. É curioso dizer mas a chave do sucesso bancário não está no dinheiro mas sim na informação prestada.

## Atualmente, que mercados emergem como sendo as grandes oportunidades para as empresas portuguesas?

É inegável que nos últimos anos, o registo mais positivo foi o do crescimento nos mercados sofisticados da Europa. O que na nossa balança significou passar a ter comportamentos positivos não só nos países terceiros, onde já acontecia, mas também no mercado europeu. Todo o resto depende muito da tipologia de setores e produtos. Enquanto o setor dos moldes trabalha basicamente, e naturalmente, para o mercado europeu sofisticado, há setores, nomeadamente o setor dos vinhos, que começam a alargar-se a mercados fora da zona euro. E temos o caso da metalurgia ou da construção que trabalham sobretudo mercados fora da Europa e particularmente

com mercados da América Latina e de África. Mas importa ainda chamar a atenção para o facto de o crescimento das exportações de serviços ter sido ainda maior do que o das exportações de bens, o que significa que devemos apontar para mercados a uma outra distância. Como é o caso dos EUA, que poderiam ser um mercado mais difícil mas que se torna muito mais interessante quando falamos de exportações de serviços. Porque nesta área, conseguimos fazê-lo com muita qualidade, sobretudo em serviços e componentes tecnológicos que são de facto de valor acrescentado. O que é mais interessante verificar é que, nos últimos anos, todas as empresas portuguesas conseguem operar em mercados mais sofisticados, mesmo quando parecia que estávamos destinados a trabalhar em mercados mais ligados às nossas características históricas, mais atlânticas e menos europeias. Não só conseguimos fazê-lo simultaneamente como o fazem com níveis de rentabilidade superiores aos que tinham no seu mercado interno. Conseguimos estar com margens lí-

quidas, porque este é talvez o melhor dos exemplos, 15% melhores nas empresas que exportam do que nas empresas que vendem apenas internamente. O que dá ideia de que, o português, quando tem mercados mais exigentes, quer seja pela capacidade de gestão, logística ou de contacto, acaba por ser muito mais eficiente na gestão, e muito mais produtivo.

## Diante desta evolução das exportadoras, o Novo Banco tem ajustado os apoios?

**Podem esperar-se novidades?**  
Temos apostado na gestão desta visão que tem o enfoque naquilo a que se chama o mercado da informação. Haverá, depois das iniciativas do novo sistema de pagamentos, preocupações específicas em relação à transacionabilidade e aos pagamentos internacionais. Também queremos apostar fortemente na digitalização nas exportações, ou seja, na capacidade de criar um ecossistema digital que permita uma capacidade de exportação muito mais rápida. ●



Eurofactor Portugal

# O SEU PARCEIRO AO SERVIÇO DA ECONOMIA REAL

- Financiamento das vendas
- Cobertura risco de crédito
- Serviço profissional de cobranças
- Exportações com segurança

Sede : Edifício Omni - Av. Duque de Avila, 141 3º Dtº - 1050-081 Lisboa - Portugal - tel + 351 213 190 010

Delegação do Porto: Rua Brigadeiro Nunes da Ponte 114, Piso 0 - 4150-036 Porto - Portugal - tel +351 226 054 152

 **EUROFACTOR**  
CRÉDIT AGRICOLE GROUP

[www.eurofactor.pt](http://www.eurofactor.pt)

## PORTUGAL

# Aposta nas exportações para fora da União Europeia compensa

Exportações portuguesas cresceram 10% em 2017 face ao período homólogo. União Europeia lidera destinos de recepção, nomeadamente Espanha, mas mercado extra-UE cresce.

ÂNIA ATAÍDE

aataide@jornaleconomico.pt

As exportações portuguesas têm como principal destino a União Europeia (UE), nomeadamente o mercado espanhol. O principal cliente de bens portugueses é Espanha, mas o país aposta numa diversificação dos destinos de vendas, nomeadamente os Estados Unidos.

Em 2017, as exportações de bens aumentaram 10% em termos nominais, face ao ano anterior, totalizando com 55 029 milhões de euros, à boleia do comércio intra-UE, ainda que se tenham registado aumentos nas transações com países extra-UE, segundo as estatísticas do comércio internacional de 2017. No entanto, num olhar mais detalhado verificou-se que o peso dos países Intra-UE reduziu-se no total das exportações, atingindo 74,1%.

Segundo o organismo de estatística português, a balança comercial de bens atingiu um saldo negativo de 14 460 milhões de euros, o que corresponde a um aumento do défice em 3 075 milhões de euros face ao ano anterior, do qual 2 127 milhões de euros provenientes do comércio Intra-UE e 948 milhões de euros do comércio Extra-UE.

**Espanha é o principal mercado**  
Espanha manteve-se como o principal parceiro de Portugal, tendo sido o mercado que mais contribuiu para o aumento global em ambos os fluxos. Em 2017, representou 25,2% das exportações portuguesas, o que representou um aumento de 5,6% face a 2013. A tendência manteve-se nos primeiros sete meses deste ano, com um aumento de 8,1%, passando de 8.195,6 milhões de euros para 8.863 milhões. À semelhança do ocorrido nos dois anos anteriores, em 2017 Espanha foi o país que mais contribuiu para o aumento global das exportações, com um

aumento de 7,2%, ou seja, 931 milhões de euros, sobretudo devido aos metais comuns, produtos agrícolas e veículos e outro material de transporte. Contrariamente ao verificado em 2016, o défice bilateral com Espanha aumentou em 1 176 milhões de euros, correspondendo ao maior agravamento do saldo entre os parceiros comerciais de Portugal, permanecendo assim, destacadamente, como o mais elevado, atingindo um saldo negativo de 8 592 milhões de euros. Portugal posiciona-se assim no mercado espanhol como o oitavo país fornecedor de bens e serviços, mantendo-se a tendência dos últimos cinco anos.

## Exportações para EUA recuperam em 2017

As exportações portuguesas para os EUA voltaram a aumentar em 2017, após o decréscimo verificado em 2016, com um crescimento de 15,4%. Com um acréscimo de 379 milhões de euros, as exportações para este destino foram impulsionadas pelo crescimento nos combustíveis minerais, metais comuns e aparelhos. No total em 2017, as exportações de bens para os EUA corresponderam a 2.844 milhões de euros, representando 5,17% das exportações totais portuguesas de bens. Em 2017, o saldo da balança comercial português de bens com os EUA foi positivo em 1.849 milhões de euros, correspondendo a um coeficiente de cobertura das importações pelas exportações de 286%, segundo dados recolhidos pela AICEP. Neste sentido, o número de empresas portuguesas exportadoras de bens para os EUA ultrapassou as 3 mil e 200 empresas. Segundo a AICEP, em termos globais, as empresas que exportaram para os EUA, em 2017, representaram 15,1% do tecido empresarial nacional exportador de bens, constituindo por 21.241 empresas. Nos primeiros sete meses a tendência de crescimento do ano anterior manteve-se. Com uma ex-

pansão de 5,1% face ao período homólogo de 2017, passando de 1.682,6 milhões de euros para 1.768,6 milhões de euros.

## Angola fixa-se como oitavo destino

As exportações portuguesas para Angola totalizaram 1.789 milhões de euros em 2017, representando 3,2% das exportações totais portuguesas. As exportações de bens para o mercado angolano regista-

ram, assim, um aumento de 19,1% face a 2016, fixando Angola como pelo segundo ano consecutivo como o oitavo cliente de Portugal. Segundo análise de exposição a mercados externos, realizada pela AICEP, o saldo da balança comercial portuguesa de bens com Angola foi positiva em 1.511 milhões de euros, “equivalente a um coeficiente de cobertura das importações pelas exportações de 643%”. O mercado angolano comprou principalmente a Portugal, produtos agro-alimentares, com um peso de 26,7% nas exportações totais, com destaque para a exportação de óleo de soja e medicamentos, com um peso de 5% e 4,3%. Em termos globais as empresas portuguesas exportadoras de bens para Angola representaram 26,8% do tecido empresarial nacional exportador de bens, com 21 mil 762 empresas. Já nos primeiros seis meses deste ano, a tendência inverteu e caíram 16,4% face ao período homólogo de 2017, para 874,3 milhões de euros, que compara com os 1.045,6 milhões de euros.

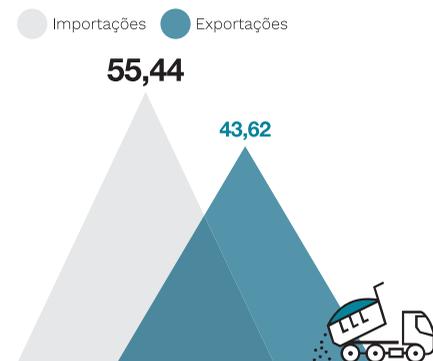
## Exportações para a China desaceleram em 2018

O mercado chinês foi pelo segundo ano consecutivo o décimo primeiro cliente de Portugal, com exportações no valor de 841,7 milhões de euros em 2017. Este valor representa um aumento de 8,2% face a 2016, com 34,2% dos veículos e outros materiais de transporte a representar o maior contributo de vendas para a China. No entanto, nos primeiros sete meses de 2018, segundo dados do INE, verificou-se um decréscimo de 17% em comparação com o período homólogo de 2017. Até setembro as exportações portuguesas fixaram-se em 512,7 milhões de euros. O saldo da balança comercial entre ambos os países é negativo, tendência que se manteve em 2017, com - 934,6 milhões de euros, e entre janeiro e setembro deste ano, com - 1.224,7 milhões de euros. ●

**Espanha, EUA, Angola e China, em evidência na 13ª edição do Portugal Exportador, são apostas para as exportações portuguesas**

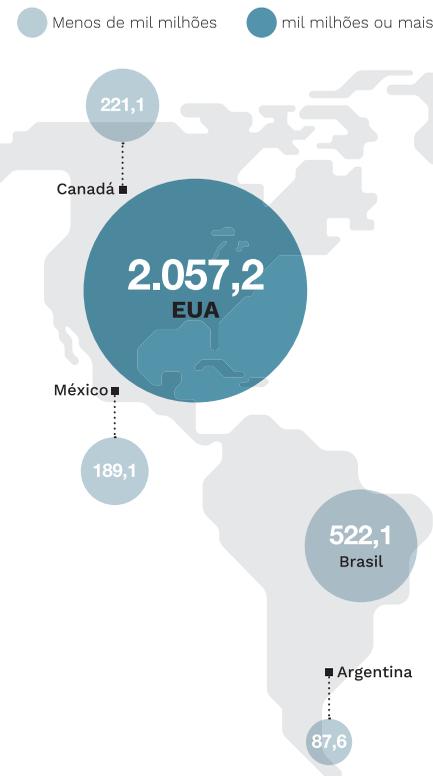
## BALANÇA COMERCIAL

Valores de janeiro a setembro de 2018, em milhares de milhões de euros



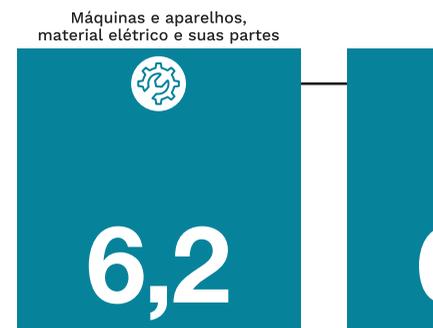
## PRINCIPAIS ALVOS DAS EXPORTAÇÕES NACIONAIS

Valores de janeiro a agosto de 2018, em milhões de euros



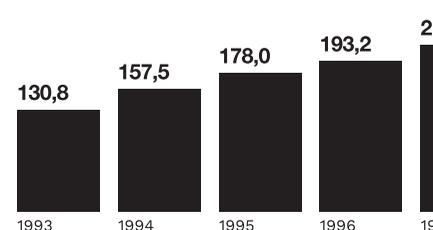
## EXPORTAÇÕES NACIONAIS POR TIPO DE BENS

Valores de janeiro a setembro de 2018, em milhares de euros



## EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE BENS PORTUGUESES

Valores em milhões de euros



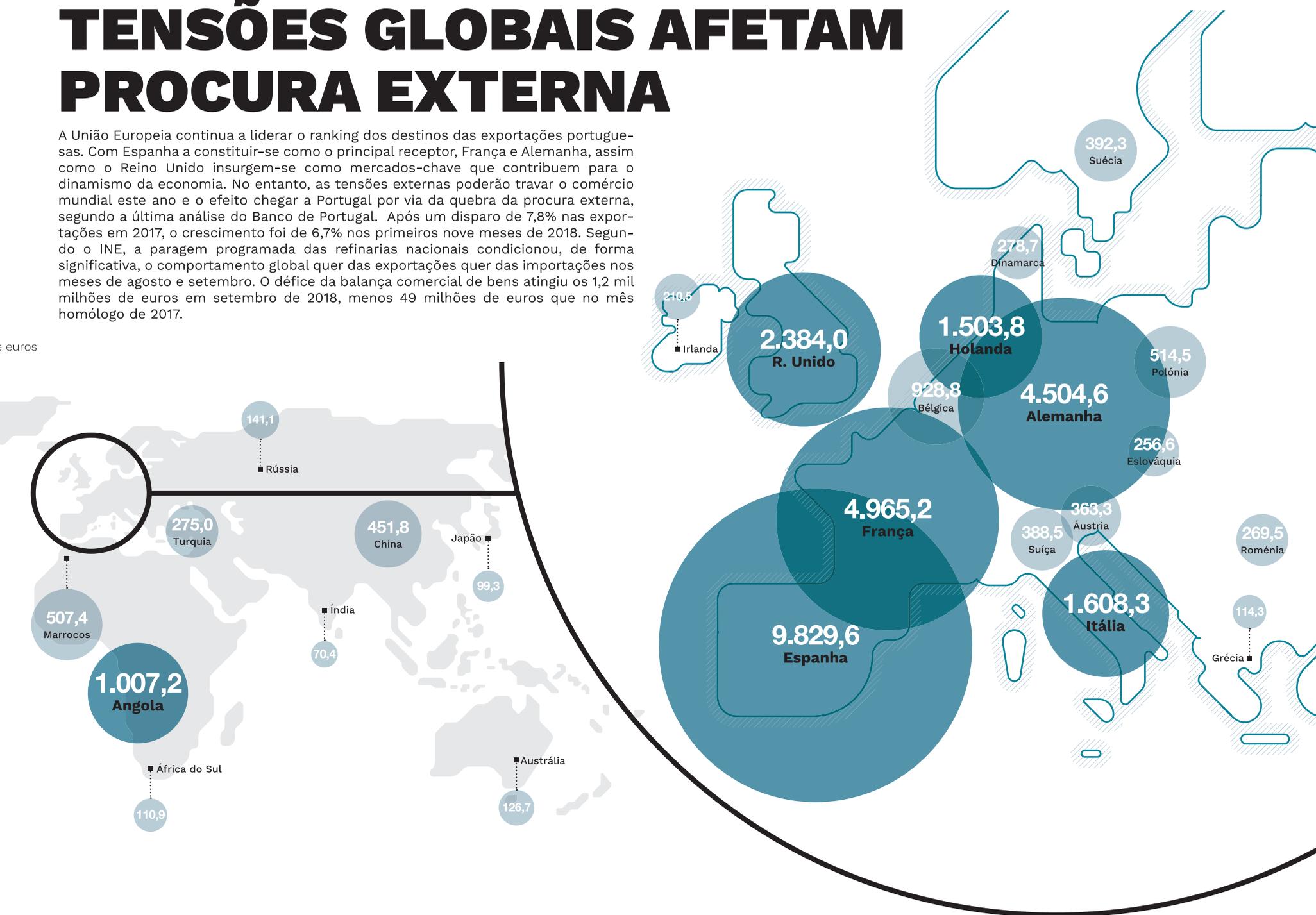
Fonte: Instituto Nacional de Estatística

EXPORTAÇÕES

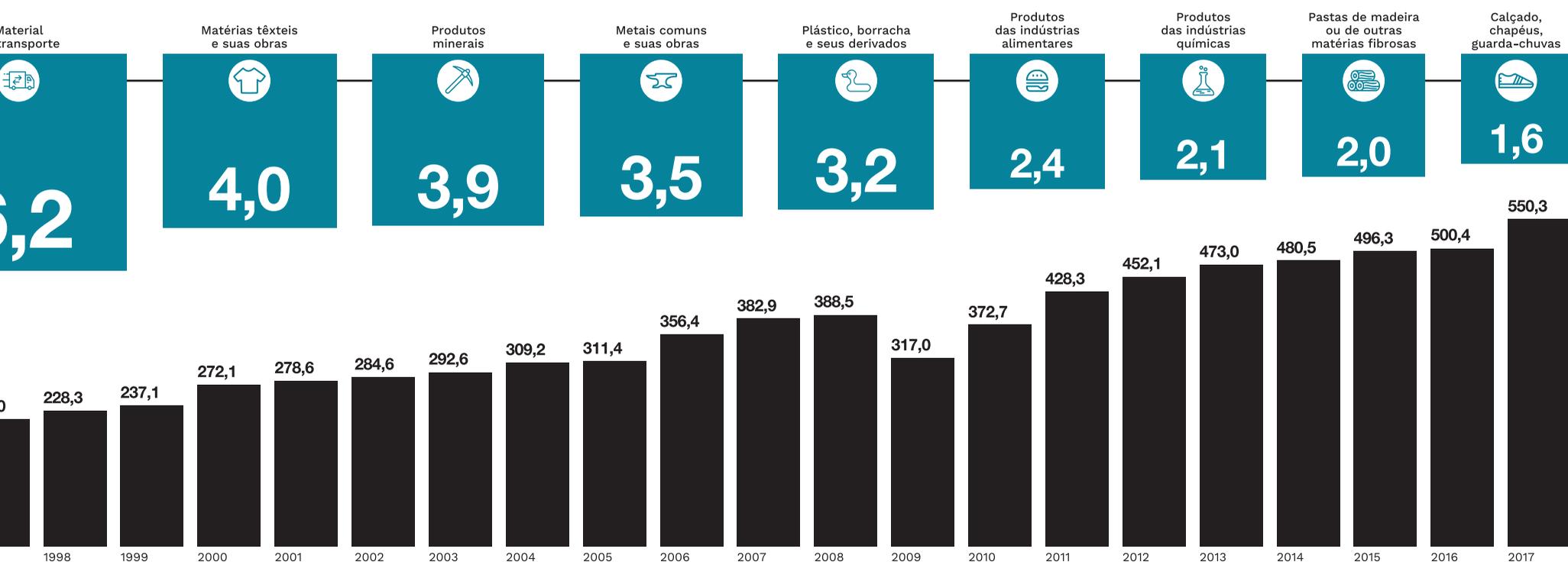
# TENSÕES GLOBAIS AFETAM PROCURA EXTERNA

A União Europeia continua a liderar o ranking dos destinos das exportações portuguesas. Com Espanha a constituir-se como o principal receptor, França e Alemanha, assim como o Reino Unido insurgem-se como mercados-chave que contribuem para o dinamismo da economia. No entanto, as tensões externas poderão travar o comércio mundial este ano e o efeito chegar a Portugal por via da quebra da procura externa, segundo a última análise do Banco de Portugal. Após um disparo de 7,8% nas exportações em 2017, o crescimento foi de 6,7% nos primeiros nove meses de 2018. Segundo o INE, a paragem programada das refinarias nacionais condicionou, de forma significativa, o comportamento global quer das exportações quer das importações nos meses de agosto e setembro. O défice da balança comercial de bens atingiu os 1,2 mil milhões de euros em setembro de 2018, menos 49 milhões de euros que no mês homólogo de 2017.

em euros



em milhões de euros



BANKINTER  
BANCA DE EMPRESAS

# Bons negócios começam com B de Bankinter.

**Temos soluções competitivas para apoiar o crescimento das Empresas:**

- Negócio Internacional, através de Especialistas e Plataforma Digital.
- Investimento, através de Linhas de Crédito Específicas e Leasing.
- Crédito Especializado de apoio à tesouraria, através de Factoring e Pagamento a Fornecedores.



Pode ser pela nossa experiência de mais de 50 anos a trabalhar com empresas em todo o mundo, pode ser pela alargada gama de produtos e serviços que temos para oferecer. Pode ser pelo apoio constante dos nossos profissionais altamente especializados em Negócio Internacional, pode ser pelas boas condições de crédito que as empresas têm junto de nós, pode ser pela nossa vontade em apostar nas empresas nacionais. A verdade é que cada vez mais, em Portugal, os **bons negócios começam com B de Bankinter.**

Saiba mais pelo Banco Telefónico Empresas **707 50 50 50** ou em [bankinter.pt](http://bankinter.pt)