

Valor

MAGAZINE

Mensal
Fevereiro de 2022
nº023
Gratuito



Engenharia do Futuro

a importância da evolução tecnológica

Contabilidade

parceiros para o crescimento empresarial

Imobiliário

a nova realidade

NELSON GALHOFO

A competência não tem idade

Nelson Galhofo, consultor imobiliário

GON DO MAR

Lugar Seguro



GONDOMAR
é Douró

MUNICÍPIO DE GONDOMAR



Sara Freixo Editora

sarafreixo@valormagazine.pt

A Valor Magazine de fevereiro chega às bancas ainda sob a influência do começo do novo ano.

Esta edição é, sobretudo, sobre perspetivas e ambições. Sobre o que os empresários e empreendedores nacionais pretendem pôr em prática em 2022 e como irão proceder para o conseguir.

Na senda do que habitualmente desenvolve, a Valor Magazine dedicou a edição de fevereiro a um dos setores que conseguiu resistir à pandemia – o Imobiliário – e foi perceber, junto dos profissionais do setor, quais as suas perspetivas para o ano de 2022 e os problemas que assolam esta área, que importa resolver rapidamente.

Este tema traz até si diversos pontos de vista sobre como é o dia a dia de um consultor imobiliário, as dificuldades enfrentadas e a razão pela qual esta é uma área onde quem tem vontade, determinação e formação – essencial para profissionalizar o setor – vence.

A Engenharia é também uma área em análise. O futuro da tecnologia,

sobretudo no que respeita ao 4.0, onde a Inteligência Artificial e a automação de processos são destaque, irá obrigatoriamente influenciar esta área fundamental para tantas outras. A evolução já está a vista, na Medicina, Eletrónica, Aeronáutica, entre outros setores que estão sempre na vanguarda do conhecimento.

A imigração e os investimentos feitos por estrangeiros em Portugal serão também temas presentes nesta edição, que contará ainda com a presença de algumas empresas de Contabilidade e Consultoria Financeira, que também apoiam os investidores. O mesmo papel, numa área distinta, é desempenhado pelos advogados, que também explicaram à Valor Magazine as dificuldades de quem quer aceder a um Visto Gold.

A Contabilidade e o desenvolvimento de software de vanguarda para as mais variadas áreas são também duas áreas em análise e que se perfilam como essenciais para o bom desenvolvimento e crescimento da atividade económica nacional.

FICHA TÉCNICA:

Propriedade e Administração:
Sinónimos Breves Unipessoal, Lda
Gerência detentora de 100% do capital
social José Moreira

SEDE DA ADMINISTRAÇÃO, REDAÇÃO E
EDIÇÃO: Avenida da República, 1622, 7º
andar, Frente, sala 19, 4430-193 V.N. Gaia

TELEFONE GERAL:
223 204 952 / 221 143 269

EMAIL:
geral@valormagazine.pt
redacao@valormagazine.pt
www.valormagazine.pt
facebook.com/revistavalormagazine
linkedin.com/company/revista-valor-
magazine

IMPRESSÃO:
Gráfica Jorge Fernandes, Rua Quinta de
Mascarenhas, N9, Vale Fetal 2825-259
Charneca da Caparica

DIRETOR:
José Moreira

EDITORA:
Sara Freixo

DESIGN E PAGINAÇÃO:
Rui Fonseca @InsideJob

GESTORES DE COMUNICAÇÃO:
Fernando Costa, Luís Pinto, Miguel
Machado e Rui Moreira

FOTOGRAFO DE CAPA:
Diogo Luís

NIF: 515 541 664

Registo ERC nº 127356

ISSN: 2184-6073 Depósito Legal: 462265/19

Os artigos que integram esta edição são da responsabilidade dos seus autores, não expressando a opinião do editor. Quaisquer erros ou omissões nos conteúdos não são da responsabilidade do editor, bem como este não se responsabiliza pelos erros, relativos a inserções que sejam da responsabilidade dos anunciantes. A paginação é efetuada de acordo com os interesses editoriais e demais questões técnicas da publicação, sendo que é respeitada a localização obrigatória – e paga – dos anúncios. É proibida a reprodução desta publicação, total ou parcial, por fotocópia, fotografia ou outro meio, sem o consentimento prévio do editor. "O Estatuto Editorial pode ser consultado no nosso facebook e em www.valormagazine.pt nos termos do nº1, art.º17º da Lei nº2/99 de 13 de Janeiro – Lei de Imprensa".

ÍNDICE

5 IMOBILIÁRIO

- 5 - GALHOFO REAL ESTATE - Nelson Galhofo: a competência não tem idade
- 9 - SOU Real Estate - A diferença no mercado imobiliário
- 10 - Navispot - "O Alentejo tem um enorme potencial de investimento"
- 12 - AS Real Estate - "A adaptação ao digital é evidente e fulcral"
- 13 - Medinvest - "O investimento é a base do nosso trabalho"



Navispot

14 PORTUGAL CRIATIVO

- 15 - BM Home - "O luxo está no serviço que se presta"
- 16 - S&P Luxury Real Estate - "As mulheres são líderes natas"

17 RELAÇÕES BILATERAIS PORTUGAL-ISRAEL

- 17 - Embaixada de Israel em Portugal - "Portugal e Israel são muito semelhantes"

18 VISTOS GOLD

- 18 - TFRA Advogados - Residência através do investimento...
- 20 - MAP Advogados - "A Advocacia é uma forma de estar na vida"
- 22 - EII Assessoria Migratória - "Portugal é um país com uma política migratória..."
- 23 - Finpartner - As novas regras do regime "Golden Visa"

24 ENGENHARIA DO FUTURO

- 24 - Ordem dos Engenheiros - "Portugal é muito bom a desenvolver tecnologia"
- 25 - Promeng - "Temos de dignificar a profissão de engenheiro"
- 26 - Criticalflow - "A Engenharia tem muito para evoluir"
- 28 - Technoedif - 50 anos na vanguarda da evolução da Engenharia



Technoedif

30 GESTÃO DE PESSOAS

- 30 - JDF_Global - "O conceito 'ageless' é um conceito de gestão"

31 CONSULTORIA

- 31 - Good to Great Consulting - "Se um negócio não está online, não existe"

32 SEGUROS

- 32 - Wealins: 30 anos de inovação e excelência
- 34 - Beira Dinâmica - "O modelo de negócio mudou"



Wealins

35 CONTABILIDADE

- 35 - VISACTIVO - "2022 será um ano de transição e competitividade"
- 36 - Prime Century - "É urgente rever a pertinência de alguma burocracia fiscal..."
- 38 - Douradotoc - "Queremos alterar a imagem da Contabilidade"
- 39 - APPM SROC - "O sistema fiscal português tem impacto na competitividade empresarial"

40 DIREITO

- 40 - CEG & Associados - "O aconselhamento jurídico é determinante numa insolvência"

41 EMPREENDEDORISMO

- 41 - Grupo MANZ - "Temos um universo de atividades por descobrir"

42 TRANSIÇÃO DIGITAL

- 42 - SoftFinança - "A Saúde vai evoluir muito com a ajuda da TI"
- 43 - Valuekeep - "O futuro do mundo é digital"
- 44 - Novageo Solutions - "A IoT veio revolucionar a área da tecnologia"
- 46 - ROUND B - "O 5G tem um potencial de desenvolvimento incrível"



Novageo Solutions

NELSON GALHOFO

A COMPETÊNCIA NÃO TEM IDADE



Nelson Galhofo tem 22 anos e há quase três que iniciou a sua atividade enquanto consultor imobiliário, na REMAX PLACE STRADA. Desde então, o seu percurso tem sido prodigioso: já venceu vários prémios da marca, entre eles o Prémio Balão de Prata, atribuído a quem já ultrapassou mais de 250 mil euros faturados. No ano de 2021, em plena pandemia, Nelson Galhofo alcançou 180 mil euros em comissões. Sozinho, mas rodeado de vários parceiros e de uma capacidade de projeção da sua marca – GALHOFO REAL ESTATE – Nelson Galhofo prepara-se para enfrentar 2022 com a mesma ambição de sempre: os recordes do ano anterior são para esquecer. O futuro, afirma, será promissor e com novos objetivos.

QUEM É O NELSON GALHOFO?

O que o levou a entrar nesta área de atividade?

Eu entrei no setor imobiliário com 19 anos, como recrutador – tinha como função recrutar novos consultores e enviá-los para formação, nesta área. No primeiro mês, coloquei várias pessoas, mas numa das reuniões disse ao meu diretor que queria ser consultor imobiliário, porque já tinha percebido que era onde se ganhava efetivamente dinheiro. Eu reafirmei a minha vontade e fui mais longe: ou era consultor imobiliário ali, ou saía daquela agência e ia para outra, ser consultor. Ele acedeu e eu mantive-me aqui, enquanto consultor imobiliário. Assim sendo, este é o meu terceiro ano de Remax – tenho agora 22 anos – e o ano 2021 foi o meu melhor ano. Foi um ano fortíssimo, dentro da ativação e projeção da marca no mercado imobiliário, onde consegui realizar 180 mil euros em comissões.

Como se define, então enquanto consultor imobiliário? Quais as características que o individualizam dos restantes consultores?

A minha marca é o meu sobrenome, GALHOFO. O nome Galhofo é engraçado, tipicamente alentejano, e permite-me homenagear os meus avôs paterno e materno, que sempre foram vendedores natos e sem qualquer escolaridade e que tiveram um sucesso incrível. Eu estou a reproduzir o que eles foram. Acho que é por isso que sou absolutamente eu mesmo nesta área. Além disso, o nosso slogan mostra como gosto de tratar os meus clientes. “Não seja mais um, seja exclusivo”, mostra que quero tratar cada cliente de uma forma única e diferente neste setor. E trato todos de uma forma exclusiva, desde o investidor que começa agora a dar os primeiros passos no investimento, ao investidor que já faz disto vida, como é o caso dos fundos de investimento com quem trabalho... para estes

clientes o que faço é um plano detalhado que contempla o plano de investimento, onde irão investir, qual a rentabilidade, qual o projeto de negócio, quanto custa a obra, qual a empresa que faz a obra, por quanto vão vender, quanto pagarão em impostos.... Aqui, o investidor só precisa de ter o dinheiro. E há que salvaguardar que este é um investimento sem risco. Uma casa é sempre uma casa, mesmo com as oscilações de mercado. Depois, existem ainda os nossos parceiros nas mais variadas áreas, que nos permitem assegurar ao cliente um serviço completo: desde o home staging, decoração, remodelação/obras, arquitetura, engenharia e intermediação de crédito...há uma linha de continuidade, um serviço exclusivo. Tudo está incluído neste serviço premium.

Quão importantes são estas parcerias para o negócio?

A importância é extrema. Acredito que quem quer ir rápido, vai sozinho, mas quem quer ir longe vai acompanhado, por isso, para mim, faz sentido ter parcerias das quais o meu cliente possa precisar. É um complemento ao cliente. O meu grande objetivo é que o cliente chegue e que não tenha que se preocupar com absolutamente nada. O ideal é que consiga fazer tudo conforme o cliente quer. Este é, a meu ver, o indicador máximo do trabalho do consultor imobiliário. Para isso, contamos com parceiros como o “QUERIDO, MUDEI A CASA OBRAS PEDRO LEAL”, no que respeita a remodelações e obras, trabalhamos também com a CVZ CONSTRUÇÕES, do arquiteto BRUNO CÂMARA, quando é o caso de o cliente necessitar de um arquiteto para as obras de remodelação, nas imagens em 3D trabalho também com uma arquiteta que trabalha exclusiva para nós, sobre o

aspecto final da casa, bem como também o apoio do Departamento de Crédito Habitação do GRUPO REMAX PLACE, no que respeita à intermediação de crédito e ao departamento financeiro. O mercado imobiliário é muito competitivo e difícil e, se não se for bom e diferente, não se consegue vingar.

Que análise faz do seu percurso de três anos na área imobiliária?

Devo dizer-lhe que não estava à espera desta evolução tão grande em tão pouco tempo de setor imobiliário. Quando olhava para pessoas que faturavam 200, 300 ou 400 mil euros, eu achava que era impossível e que os números estavam inflacionados. No meu primeiro ano como consultor, faturei mais de 35 mil euros e em 2021 faturei 180 mil euros, repare a diferença.

Hoje, percebo que esses são números perfeitamente alcançáveis. Estou muito satisfeito, esta é a minha casa. Tenho a minha marca, que vai sendo cada vez mais reconhecida no mercado – o nome é fácil de fixar – e a minha evolução foi grande. O meu objetivo, o ano passado, era alcançar os 200 mil euros, fiquei pelos 180 mil de comissões. Trabalho sozinho e faço toda a parte administrativa e documental/burocrática. Se me perguntar como aconteceu esta evolução, diria que foi essencialmente devido ao meu trabalho e visão no mercado, que se prestou a isso, bem como ao empenho que coloquei no desenvolvimento e estruturação da minha marca. Alicersei-me das melhores pessoas para conseguir ir longe. Ainda não é o que quero, mas já estou cada vez mais perto.

De acordo com a sua experiência neste setor, que tipo de cliente temos atualmente?

Comecei inicialmente o meu trabalho com o cliente final, que é um cliente diferente do cliente investidor. O investidor quer uma determinada rentabilidade e, caso isso não se verifique, ele simplesmente não avança com o negócio. Assim, eu tenho de arranjar forma de fazer um negócio praticável. Por isso há muita ginástica financeira para fazer acontecer o negócio. O cliente final é um cliente mais simples, pelo facto de que não pensa em rentabilidades, pensa apenas no que quer. Basicamente só quer vender a casa que tem para comprar outra e tem de garantir que tem dinheiro para a casa nova.

Neste momento, mais de 75% do meu negócio são investidores, mas tal deve-se à minha especialização, que ganho com os vários processos e sobretudo com um constante estudo sobre investimento e é algo que prefiro, também, porque gosto da pressão de saber que temos de alcançar determinados resultados. Neste caso, é importante mencionar que os Vistos Gold não desapareceram. Estes continuam a ser possíveis, mas apenas em zonas do interior do país. Muitas vezes, aliás, um cliente que pode escolher entre comprar uma casa em Lisboa ou no Alentejo, faz mais sentido comprar uma casa no Alentejo, e depois trabalhá-la para turismo rural – tira mais rentabilidade – do que comprar uma casa em Lisboa e arrendá-la. Isto é que é essencial explicar às pessoas: o mercado imobiliário tem de ser explicado de forma correta às pessoas, porque é um mercado muito vasto e cuja informação não é assim tão correta, muitas vezes. É necessário conhecer, compreender o mercado imobiliário e fazer diferente.

Qual a importância, para o setor imobiliário, do investimento estrangeiro em Portugal?

Portugal sempre teve investimento estrangeiro e há-de ter sempre. Parece-me, porém, que o investimento estrangeiro em Portugal rondará os 15 a 20%, o que

mercado. O cliente português investidor é, hoje em dia, um cliente muito mais informado sobre o setor em si.

Qual a importância do digital neste setor?

Relativamente à parte digital, o português ainda é infoexcluído. Há poucos consultores imobiliários portugueses que têm uma boa gestão das redes sociais e do marketing digital. Esta é uma questão que o setor imobiliário tem de desenvolver. A meu ver, não houve um aumento deste tipo de utilização do digital, mesmo na altura da pandemia. Conheço muitos consultores que fazem vídeos, e alguns que fizeram virtual tours, mas não dispararam as vendas. O cliente português gosta de ver pessoalmente. Eu próprio fazia, no início, virtual tour, mas parei. Não vale a pena. Ninguém assina papel nenhum de compra sem ir ver. É um investimento grande e as pessoas querem certificar-se do que estão a comprar, seja cliente final ou investidor.

Quais as tendências para o mercado imobiliário que gostaria de destacar?

Os portugueses começaram a pensar a casa de outra maneira, sobretudo em dois aspetos. O primeiro deles é o teletrabalho – veja-se o caso de um casal que tem um quarto e precisa depois de um outro espaço para escritório. Um T1 já não é suficiente. Temos outras pessoas que estão a fazer ao contrário – têm um T4 e já não precisam e trocam por um T3. Antes, as pessoas contavam a casa como sendo para a família. Uma família com um filho precisava de um T2...hoje se calhar pensa num T3, pois pode necessitar de trabalhar em casa e fica com um escritório... O próprio mercado de arrendamento está assim. Há ainda a

*“É necessário
conhecer,
compreender
o mercado imobiliário
e fazer diferente”*

significa que todo o restante é investimento nacional. O investimento não parou com a situação pandémica – aliás, eu fiz o melhor ano de sempre em 2021.

Os investidores portugueses são a maior parte e o maior número dos investidores em Portugal, mas persiste a ideia de tentar passar a informação de que o investimento estrangeiro é maior do que o investimento português... não é verdade. O cliente estrangeiro é mais fácil, porque não conhece o

GALHOFO REAL ESTATE EM NÚMEROS:

**2021 – Alcançou os 180 mil euros de comissão.
Fez o seu melhor ano de sempre enquanto consultor imobiliário;**

**Prémio Balão de Prata
atribuído em 2021 aos consultores que atingiram mais de
250 mil euros de faturação desde que estão na marca;**

**Prémio Golden Club
atribuído trimestralmente, em 2021,
aos consultores que ultrapassam 40 mil euros de faturação.
Nelson Galhofo venceu três prémios, em quatro trimestres.**

tendência natural das moradias, que teve um boom muito grande quando as pessoas estavam confinadas e toda a gente queria uma moradia, porque tinha espaço exterior. Agora, já optam por um apartamento com terraço ou varanda...

Considerando que vivemos uma nova crise, parece-lhe que esta vai afetar o mercado imobiliário?

Na altura em que a pandemia começou, eu já dizia que o mercado não ia ser alterado. O mercado não só não baixou, como existiram zonas do país onde os imóveis subiram de preço. Isto não é estranho, porque a construção continuou a funcionar, logo este mercado também continuou a funcionar. Aliás, se me perguntar como estará o mercado dentro de dois anos, dir-lhe-ei que tudo se manterá igual.

Qual a sua opinião sobre a necessidade de profissionalizar e certificar este setor?

Eu luto diariamente contra duas coisas: a primeira delas é a profissionalização do setor. Esta área deve ser profissionalizada, porque é uma profissão como outra qualquer. Os consultores ganham, muitas vezes, mais do que médicos e advogados, por isso essa profissionalização é, de todo, desejável. Com essa profissionalização, virá também uma “limpeza” do setor.

Outra questão é o recrutamento. Deveria haver um regulamento, das próprias associações do setor, por exemplo, que regulasse e inibisse o constante recrutamento de pessoas, sobretudo por parte das grandes marcas. O recrutamento deveria ser efetuado de forma precisa e seletiva, o

que atualmente não acontece.

Quais as soluções para ajudar a resolver esta questão e aumentar a credibilidade do setor?

A solução é regrar. Tem de haver uma entidade que faça a regulação do recrutamento, no que respeita às marcas no setor imobiliário, e outra que faça a profissionalização do setor imobiliário. Se o setor imobiliário for definitivamente profissionalizado, todos nós temos a ganhar com isso. Este é um setor onde podemos destruir a vida das pessoas em minutos. Uma casa é um bem que nem toda a gente pode ter. E quem consegue ter, acaba por ter uma ou duas casas, no máximo, durante toda a vida, porque é um investimento muito grande. Se algo corre mal, o cliente fica sem casa ou sem possibilidade de compra e os consultores imobiliários

têm de sentir essa responsabilidade no seu trabalho diário.

Como antecipa o crescimento da marca GALHOFO para o ano 2022?

Este será um ano de grande implementação de marca, vou continuar esse trabalho. Além disso, será um ano em que espero conseguir ultrapassar todos os objetivos a que me proponho. Os marcos atingidos já não interessam. Agora é preciso outro número e vou trabalhar para esse objetivo. Está em mente também organizar colóquios com investidores, sobre investimento imobiliário, para fazer algo diferente, porque é por isso mesmo que me pauto – pela diferença. Há várias coisas em cima da mesa que podem fazer sentido e, no decorrer de 2022, vou apostar muito forte em todas elas.



A DIFERENÇA NO MERCADO IMOBILIÁRIO

A SOU é uma nova marca imobiliária que surgiu no mercado há cerca de um ano e meio. Gustavo Rocha é o fundador e CEO deste novo projeto, que conta já com 15 consultores e quer manter sempre um cunho diferenciador na sua forma de trabalhar, baseado na filosofia “Do It Better”.

Como define a forma de atuação da SOU, sobretudo no que diz respeito ao vosso slogan - “Do It Better”?

Um dos motivos que me levou a entrar no setor da mediação imobiliária foi a perceção com que fiquei quando interagi com este na ótica de cliente comprador. Conclui que era um setor muito tradicional, com um enorme potencial de desenvolvimento. Há mesmo muitas oportunidades, tanto a nível digital, como a nível do aumento de eficiência do trabalho dos consultores. Esse slogan tem muito a ver com a forma como eu sempre me procurei posicionar no mercado de trabalho: olhar para a situação atual, analisar como fazer melhor e colocar em prática. Tento diariamente e constantemente aplicar este pensamento, tanto nas minhas ações como levar a nossa equipa a agir da mesma forma. Quando entrei para o mercado de trabalho, percebi que a maior parte das pessoas desempenhavam tarefas mecânicas, e que apenas uma pequena parte dos colaboradores procuravam otimizar tarefas. Assim, quanto mais pessoas estiverem alinhadas com este pensamento, mais rapidamente a empresa e os colaboradores evoluem.

Quais os problemas que existem no setor que importa alterar?

Em Portugal há pouca regulamentação, e isto é um ponto importantíssimo. Estamos a falar de comprar uma casa, que é uma necessidade básica e que, na maior parte das vezes, é o maior investimento de uma família. Falta

legislação mais aprofundada, de forma a proteger os clientes, é um mercado demasiado livre. Por exemplo, ainda há proprietários que tentam transacionar imóveis sem apoio de uma empresa imobiliária, sem apoio jurídico, e isso pode trazer consequências sérias, tanto para o vendedor como para o comprador. O negócio até pode correr bem, mas pode acontecer o oposto. Não faz sentido que uma transação desta importância não seja feita por um profissional, que garanta os interesses de ambas as partes. Basta ver uma recente publicação do Banco Central Europeu, que classificava o povo português como o povo com menos literacia financeira da Zona Euro. Isto é gravíssimo, na escola não aprendemos como comprar uma casa, que impostos isso acarreta, como funciona o crédito à habitação e como podemos valorizar o nosso dinheiro. Regra geral, as pessoas não estão preparadas para este tipo de transação e muitas delas acabam depois por vender com ajuda das empresas.

Como é que analisa as alterações do mercado imobiliário?

Sem dúvida que o ponto fulcral a salientar é o aumento de preços. Por exemplo, nos últimos dois anos, no segmento de imóveis entre os 100 e os 500 mil euros, no distrito do Porto, estes aumentaram cerca de 10%. O que se vê com frequência é que quem comprou um imóvel entre 2015 e 2018 está agora a vendê-lo com uma boa margem de lucro, chegando a margens de 100%. Desta forma, verifica-se uma dificuldade acrescida nos jovens em adquirir casa, uma vez que os salários



não acompanharam esta evolução de preços. Ainda assim, se formos a comparar uma prestação bancária com uma renda, para imóveis entre os 100 e os 200 mil euros, uma prestação pode representar, apenas, 50%-60% de uma renda, o que leva as pessoas a querer adquirir casa.

Quais as principais tendências do mercado imobiliário?

No atual cenário pandémico, as famílias estão a procurar cada vez mais apartamentos com varanda ou terraço, ou mesmo moradias. Há também a importância de imóveis com boas áreas e a necessidade imperiosa de um espaço para escritório, pois é notória a adesão ao regime de teletrabalho.

Relativamente à SOU, quais os desafios que sentiu durante o primeiro ano e meio de atividade? Qual a perspetiva para os próximos tempos?

A maior dificuldade que senti foi conjugar duas atividades profissionais,

pois tinha outro trabalho, como gestor, que só abandonei em novembro de 2021. No entanto, a pandemia também criou algumas dificuldades, sobretudo na altura do confinamento, em que as visitas aos imóveis estavam proibidas.

No que respeita ao futuro, somos cerca de 20 colaboradores na empresa e temos vindo a crescer, consecutivamente. O meu objetivo não é ser uma imobiliária tradicional e, por isso mesmo, estamos a testar a possibilidade de trabalhar com consultores à distância, neste caso na região sul do país. Teremos de adaptar alguma metodologia, mas o objetivo é termos ferramentas e capacidade digital para isso. Para 2022, queremos estabilizar a empresa nos primeiros seis meses, porque investimos num espaço físico recentemente, e depois voltar a investir no digital, nomeadamente, no que respeita ao projeto de ter consultores SOU a trabalhar remotamente.



“O ALENTEJO TEM UM ENORME

Pedro Grilo é o diretor da agência imobiliária Navispot, situada em Évora, Alto Alentejo. É justamente esta região do país que Pedro Grilo espera que venha a crescer exponencialmente, particularmente este ano, tendo em consideração as possibilidades de investimento variadas que existem, sobretudo para investidores estrangeiros que queiram obter um Visto Gold. Com uma nova loja em preparação, o Verão é apontado como a altura ideal para a sua abertura ao público.

Como define a Navispot, enquanto empresa de mediação imobiliária, no que concerne à forma de relacionamento com o cliente e ao seu posicionamento no mercado?

A Navispot é uma empresa jovem e dinâmica, que prima pela informalidade no atendimento aos seus clientes. Gostamos de simplificar o nosso relacionamento com as pessoas, transmitindo, com essa postura, uma relação de confiança, conforto e segurança que acaba por fortalecer todo o negócio em si. Ainda somos relativamente desconhecidos porque só agora estamos a planear abrir a nossa primeira agência enquanto marca própria, já com uma equipa de cinco elementos e, assim, tentamos atingir os lugares cimeiros na cadeia das agências imobiliárias.

Tendo em consideração a pandemia, como descreve a necessidade atual de uma maior aposta na

utilização das redes sociais? A Navispot seguiu este caminho?

A Navispot sempre seguiu a tendência das redes sociais e é isso que nos tem destacado em alguns negócios. Somos procurados por aquilo que temos feito, e bem, na publicação e divulgação de imóveis que não são comuns no mercado, como por exemplo hipermercados, hotéis, herdades, prédios de investimento, etc... É no Facebook que temos os nossos alicerces de marketing e complementamos com outras redes sociais, como o Youtube, onde divulgamos os nossos vídeos com drone e outras reportagens fotográficas...

Durante o período de confinamento, a periferia das grandes cidades passou a ser muito procurada por famílias que queriam sair da cidade. Considerando a zona geográfica onde estão inseridos, sentiram esta tendência?

Sim, bastante... a prova disso é que Évora tem muito pouca oferta de imóveis para venda ou arrendamento. Durante o isolamento, o Alentejo revelou-se, e ainda se revela, como o melhor sítio para fugir à pandemia, visto termos os menores números de contágios e infetados. Além disso, continua a ser o melhor sítio para se viver.

Como respondeu o mercado à procura das famílias por novas habitações, sobretudo moradias?

O mercado simplesmente esgotou. A especulação subiu e continua a atingir máximos históricos, não só aqui no Alentejo, como em todo o país. É urgente que se invista em novas urbanizações e construção de reabilitação, pois nesse campo, desde a crise de 2009 que, pelo menos Évora, ficou como que estagnada. Só agora timidamente, a pouco e pouco, se vai recuperando alguma edificação que ficou para trás, mas muito a passo.



POTENCIAL DE INVESTIMENTO”

Como definem a vossa metodologia, no que respeita aos serviços de investimento imobiliário e compra e venda de imóveis?

Não existe uma metodologia, existe sim um conceito: servir os nossos clientes o melhor que nos for possível. Para isso, estamos devidamente preparados e munidos com parceiros de grande nível, que nos oferecem todo o tipo de serviços que precisamos para servir bem os nossos clientes, desde a parte jurídica à parte financeira, ou até mesmo uma simples mudança que, por vezes, é uma dor de cabeça.

Temos soluções para todos e cada caso é único, e mais ou menos complexo, mas é para isso que estamos cá: superarmos os desafios que nos são propostos e superarmo-nos a nós próprios, na forma como lidamos com

esses mesmos desafios.

No que respeita, em particular, ao investimento imobiliário, como caracteriza o potencial de investimento nesta região?

O nosso Alentejo tem um potencial extremo em quase todas as áreas, seja na habitação, no turismo, na indústria, na agricultura... Esperamos, sinceramente, que esta alteração da regra do Visto Gold para aquisição de habitações no interior venha dar asas a muitos prédios históricos verdadeiramente magníficos que temos disponíveis na nossa cidade à espera daquele carinho milagroso. Há para todos os gostos e para todo o tipo de negócio. Julgo que vai ser o ano do investimento no Alentejo.

Quais são os maiores desafios que o

setor imobiliário enfrenta e cuja resolução se quer breve?

É uma pergunta bastante pertinente, que carece de uma resposta pertinentemente complexa, mas simplificando, e dizendo um pouco o que me vai na alma, gostava muito de ver este setor, além de regulado que está, com uma maior fiscalização a incidir nos “pseudo” imobiliários, que nos atropelam os emails a quererem fazer partilhas de negócio sem qualquer tipo de licenciamento ou formação para tal. Começando por esse assunto e acabando nos gabinetes de urbanismo de alguns municípios que, em vez de descomplicarem e ajudarem os cidadãos e investidores a concretizarem as suas ideias, apenas criam obstáculos que, por sua vez, criam bolhas de tempo que, na maior parte das vezes, levam os investidores a desistir dos projetos por falta de decisões em

tempo útil... É impensável um projeto demorar mais de três anos a ser aprovado num município.

Como se posiciona a Navispot para este novo ano que se inicia? Quais os objetivos para 2022?

A Navispot tem vindo a crescer nestes últimos anos e saliento que os últimos dois, mesmo com a crise, foram os melhores de sempre.. Comprámos uma loja nova, que ainda estamos a modificar, para abrimos as portas ao público ainda antes do Verão. Estimamos que será um excelente ano, como os dois que passaram, e queremos continuar a crescer, dentro daquilo que nos for possível, fazendo aquilo que melhor sabemos fazer: apresentar aos nossos clientes a melhor solução, seja ela de compra, venda ou arrendamento, num ambiente simples e descontraído.

NAVISPOT_{LDA}
MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

AMI:18717

MAXIMA_LIBERDADE
MAXIMA_RESPONSABILIDADE



WWW.NAVISPOT.PT

FACEBOOK.COM/NAVISPOT.IMOBILIARIA



GERAL@NAVISPOT.PT



266 08 41 01

ARRENDADA

AMI:18717

VENDA

NOVAS INSTALAÇÕES BREVEMENTE ANUNCIADAS

“A ADAPTAÇÃO AO DIGITAL É EVIDENTE E FULCRAL”

A AS Real Estate desenvolve a sua atividade na área imobiliária. Tendo iniciado este projeto em plena pandemia, André Silva assume que a ASRE já nasceu voltada para as soluções digitais e o acompanhamento do cliente investidor. Com uma carteira de clientes abrangidos pelo Golden Visa, esta agência imobiliária acredita que fechará 2022 com um balanço muito positivo, para lá do que tinha sido inicialmente delineado.

Com a pandemia, e apesar de os valores dos imóveis não se terem alterado, que mudanças sentiu no setor?

Iniciámos a atividade da AS Real Estate em plena pandemia, fruto da experiência que vínhamos a ter no setor, sentimos ser este o momento ideal para a aposta neste novo projeto. O mercado manteve-se estável, com os naturais aumentos de valores de mercado, tendo sido notado um crescimento substancial nas vendas. Neste momento já se faz sentir a falta de produto, nomeadamente apartamentos com valores de mercado entre os 200/300 mil euros. Notamos que os promotores imobiliários já anteciparam este cenário e temos em mãos alguns processos de consultoria para edificação.

A compra e venda de imóveis sempre foi um negócio de pessoas. No entanto, a época de confinamento fez com que a internet fosse a solução encontrada para continuar a trabalhar. Considera que o digital tem, agora, uma maior importância no processo de transição do imóvel?

Claro que sim. Como em quase todos os setores de mercado, o digital foi a forma de poderem continuar em operação. No que concerne ao mercado imobiliário, estamos a assistir a uma digitalização de todo o processo, com um enfoque muito grande na forma de chegar ao cliente e na forma de apresentação do imóvel. Na ASRE usamos cada vez mais o vídeo e a visita virtual, que permite ao cliente “entrar” dentro de casa e observar todos os detalhes sem sair do seu lugar. cremos que será o caminho futuro, a desmaterialização do processo e a disponibilização ao cliente do maior número de



André Silva
Diretor

dados, para que possa fazer a avaliação do imóvel sem ter de se deslocar presencialmente.

Cada vez mais, os clientes não querem dirigir-se a diversos locais diferentes para poder transacionar o imóvel. Esta foi uma das razões para que a AS Real Estate surgisse também com o serviço de intermediação de crédito?

Na verdade, o cliente procura cada vez mais um serviço completo. Na ASRE, temos disponíveis todos os serviços solicitados pelo cliente. Desde a intermediação de crédito, o apoio jurídico, o apoio fiscal, entre outros, mais vocacionados para a consultoria ao investimento. Com os olhos postos no futuro, estamos diariamente na procura de melhores

formas de servir o cliente, mais e melhores serviços, mais abrangência, mais portfolio.

O investimento imobiliário é uma das áreas em maior crescimento no país. Como se posiciona a AS Real Estate nesta área?

A ASRE potenciou a sua gama de oferta, estando neste momento a operar com investimento associado ao Golden Visa, à promoção de projetos imobiliários e à consultoria para investidores, assumindo também um papel fundamental na pesquisa, negociação e venda de alguns projetos de edificação.

Neste novo ano, como lhe parece que o mercado imobiliário se irá comportar?

Os indicadores disponíveis apontam para uma continuação natural da evolução do mercado, sem grandes sobressaltos previstos. Iremos manter o foco em proporcionar as melhores soluções para os nossos clientes e manter sob observação a evolução dos indicadores.

Relativamente à AS Real Estate, como se desenha este ano de 2022? Existe a perspetiva de crescer?

A ASRE prevê em 2022 fechar o primeiro ano de atividade com um arranque acima do previsto inicialmente, tanto em volume de vendas, como em carteira de imóveis. A resposta do mercado tem sido muito positiva e temos conseguido retirar daí o nosso crescimento.

“O INVESTIMENTO É A BASE DO NOSSO TRABALHO”

A MEDINVEST é uma empresa de mediação imobiliária com uma área de atuação alargada e cuja expansão e reforço acontecerá ainda durante o ano de 2022. O diretor, Luís Magalhães, e os diretores comerciais das áreas a sul e a norte do rio Douro, respetivamente Armando Costa e António Silva, destacam a utilização dos meios digitais como forma de chegar aos clientes e a importância da construção nova para dinamizar o mercado.

Como descreveria a mudança que existiu na forma de trabalhar da MEDINVEST, considerando a necessidade de utilizar o digital para chegar aos clientes?

Luís Magalhães (L.M.): Não olhamos como uma mudança, mas sim como uma adaptação aos novos tempos, pois o digital já nos acompanha desde há muitos anos, tanto na captação de novos clientes como na manutenção dos mesmos. Tendo em conta a captação de novos clientes, trabalhamos uma identidade digital que seja forte e ativa, com informação clara e objetiva, para que as pessoas consigam identificar a MEDINVEST como uma empresa de confiança, com pessoas dotadas de conhecimentos e ferramentas para fazer cumprir os objetivos dos nossos futuros clientes.

Qual a importância de se fornecer ao cliente outros serviços integrados, como a intermediação de crédito ou o serviço “Chave na Mão”?

Armando Costa (A.C.): A importância de termos os serviços integrados é o conforto e segurança que podemos dar a todos os clientes, com a certeza de que não existe falta de comunicação, visto que toda a informação estará concentrada em um único profissional.

O investimento imobiliário é outra das áreas de extrema importância para o setor. Como analisa a importância do mesmo para a MEDINVEST, tendo em consideração a área geográfica em que estão inseridos?

António Silva (A.S.): O investimento é a nossa base desde que fundámos a MEDINVEST, e onde



Diogo Lázaro, representante da equipa de consultores; Luís Magalhães, proprietário e diretor-geral; António Silva, diretor comercial a norte do Rio Douro e Algarve; Armando Costa, diretor comercial a sul do rio Douro

trabalhamos em conjunto com alguns parceiros investidores que depositaram a sua confiança no nosso trabalho, com os quais, até aos dias de hoje, nos mantemos em uníssono.

Atualmente, como classificaria a oferta existente no mercado? Ela responde às necessidades de toda a população?

A.S.: A oferta é escassa, mas de alta qualidade, e isso deve-se à nova construção que se desenvolve, neste momento, por todo o país. Sim, corresponde às necessidades da população, na sua generalidade.

Como definiria as tendências do mercado para os próximos tempos?

A.C.: Uma evolução dos preços e da oferta. Tal como dissemos, existe nova construção quase a entrar no mercado, o que nos vai permitir dinamizar ainda mais o mesmo.

Quais os planos da MEDINVEST para este ano de 2022? Quais os objetivos a atingir?

L.M.: Os planos passam pela expansão da marca digitalmente e fisicamente, reforçando os polos de Braga e do Algarve com dotação suficiente para dar seguimento aos vários pedidos que nos chegam todos os dias. A nível de construção, já temos o ano completo e já começamos a pensar em 2023. Com os responsáveis de área, como o António Silva, a Norte, e o Armando Costa, a Sul do rio Douro, a implementarem velocidade nas vendas e nas angariações, atingiremos com toda a certeza o objetivo traçado para este ano.

PORTUGAL CRIATIVO

DESENVOLVIMENTO

CRIATIVIDADE

As palavras-chave que guiam o tema Portugal Criativo são criatividade, empreendedorismo e determinação. Na primeira edição de 2022, estas continuam, portanto, a marcar os artigos que poderá ler de seguida.

A BM Home é um projeto, no setor imobiliário, fundado por Beatriz Martins, que surgiu num momento crítico da sua vida. Após o seu regresso a Portugal, e depois de ter concluído com sucesso a sua participação num outro projeto – também do ramo imobiliário – Beatriz Martins percebeu que a chegada da Covid-19 e o confinamento lhe abriam as portas para uma oportunidade em nome próprio...e não hesitou. Conheça a fundo esta história, na entrevista que pode ler na próxima página.

A história de Sara Prata tem semelhanças com a de Beatriz Martins, pelo menos no que se refere à presença de características como a determinação, a resiliência e a perseverança, que marcam ambas as vidas. Sara Prata também regressou a Portugal e, tendo sentido que o mercado imobiliário precisava de uma resposta diferente, resolveu criar uma agência imobiliária, em conjunto com o sócio e amigo Gustavo Soares. Fique a saber mais sobre o conceito da S&P Luxury Real Estate nas próximas páginas!


Liderança

TECNOLOGIA



A CONSTRUIR CONFIANÇA

- > **Construção, Projeto e Engenharia**
- > **Reabilitação e manutenção integral de edifícios**
- > **Instalações Elétricas, Rede Estruturada e Especiais**
- > **Mobiliário Técnico e equipamentos para laboratórios**
- > **Engenharia e projeto "Chave-na-mão"**

 Estrada de Alfragide, Edifícios Mirante,
Lote 107, Fracção D, bloco A2
2610-008 Amadora

 Tel.: 926 622 723

 Email: geral@buildemant.pt

“O LUXO ESTÁ NO SERVIÇO QUE SE PRESTA”

A BM Home é uma empresa nascida em plena pandemia. É o resultado do empenho de Beatriz Martins, que desempenhou funções comerciais na Banca durante cerca de 14 anos e, depois, encontrou no mercado imobiliário a oportunidade de continuar ligada à área comercial, de uma forma que lhe permitisse acompanhar melhor o crescimento dos filhos. O próximo passo, já em 2022, é aumentar a equipa e alargar os serviços prestados na BM Home.

Trabalha no ramo imobiliário desde 2015. O que a fez apostar na área do imobiliário?

Trabalhei na Banca cerca de 14 anos, sempre na área comercial. Porém, depois de ter sido mãe pela primeira vez, em 2011, e pela segunda vez, dois anos depois, comecei a considerar que os nossos horários familiares eram muito intensos para o tipo de acompanhamento que eu queria dar às minhas duas crianças.

No final do ano de 2013, coincidindo com um projeto familiar que implicava mudar-nos para Barcelona, negocie com o banco em que trabalhava, desvinculei-me da empresa e fiquei uns tempos em casa como mãe a tempo inteiro a acompanhar os meus filhos. Todavia, em 2015, comecei à procura de trabalho, sempre com a prioridade de que o horário fosse flexível. Encontrei essa característica na Engel & Völkers, que me acolheu e ensinou muita coisa sobre a forma de estar no mercado imobiliário, incluindo a necessidade de um método para fazer este trabalho. Estive aí cerca de um ano e mudei-me para outra imobiliária catalã, a Proddigia, onde aprendi a importância de trabalhar visualmente um imóvel. Lembro-me de vender casas de valor muito alto em poucos dias graças, em muito, a essa vertente da imagem. Depois de regressar a Portugal, voltei a procurar trabalho nesta área e fui convidada a abrir a agência de Cascais da Castelhana Real Estate, foi o primeiro grande desafio em Portugal, que abracei sem hesitar e que me deu oportunidade de conhecer o que de melhor se faz cá. Surgiu depois um convite para lançar um projeto chamado LX Living, nas Amoreiras, que era de um promotor, que também foi um trabalho extremamente desafiante, sobretudo porque me deu a perspetiva do imobiliário na ótica de um promotor, que é distinta da mediação. Sou extremamente grata a todas as pessoas com quem aprendi neste percurso. Foi com a experiência adquirida nestas várias formas de trabalhar que encontrei a minha.



Beatriz Martins
Fundadora

Entretanto, surge a Covid-19. Nessa altura, este projeto tinha chegado ao fim e eu estava numa fase em que não tinha trabalho. Eu já tinha uma licença AML e acabei por criar a minha própria empresa, porque me surgiu um contacto para rapidamente encontrar uma casa numa zona de luxo para um casal. Foi assim que percebi que podia ter o meu próprio negócio e foi assim que nasceu a BM Home.

Que características suas conseguem encontrar neste seu negócio?

A primeira seria empatia. Sou uma "people person". Acredito que é importante escutar o cliente e perceber a sua necessidade. A segunda é a persistência. Eu tenho uma grande dificuldade em aceitar que há coisas que não são possíveis de concretizar. Tenho uma grande dificuldade de desistir e orgulho-me disso.

Quão importantes são as parcerias para este negócio?

As parcerias são fundamentais para este negócio. Sou

totalmente a favor das parcerias, sobretudo com outros agentes imobiliários, com quem partilhamos um imóvel, que possa deixar dois clientes satisfeitos. Eu tenho um grupo de mediadores nos quais tenho uma grande confiança, porque conheço bem o seu trabalho e trabalho com eles muitas vezes. Valorizo muito a competência, a honestidade, a transparência e a confiança. Por isso rodeio-me de pessoas que são boas naquilo que fazem, como por exemplo o Pedro Brás Photography ou alguns escritórios de advogados que me acompanham desde o primeiro dia.

Quais os aspetos que carecem de resolução rápida, neste setor?

Creio que não precisamos de trabalhar todos no segmento de luxo nem de vender casas de milhões para pedir que as pessoas tenham postura e cuidado a tratar os clientes. Neste sentido, era fundamental a profissionalização do setor, no sentido de que aquilo que se diz, como se diz e como se trabalha deveria ser pautado por determinados padrões. Esses padrões, neste momento, não existem. Isto faz com que as marcas corram riscos reputacionais e faz com que a profissão fique, por vezes, mal vista no mercado. O mercado imobiliário é uma oportunidade, mas deve ser olhada com rigor.

Como caracteriza o setor de luxo do mercado imobiliário nacional?

Em 2022, espero encontrar duas pessoas que me ajudem a continuar a dinamizar a BM Home. O mais importante de tudo é que acreditem nelas próprias e que tenham vontade. Tudo o resto se aprende. Além disso, quero alargar os serviços da BM Home, como por exemplo entrar na área de compra e venda de imóveis, através de novas parcerias nessa área, também. Cuidado, Rigor, Transparência e Honestidade – estes são os valores que quero manter. Quando se faz bem, o cliente reconhece e não falta trabalho.



the smart way home

“AS MULHERES SÃO LÍDERES NATAS”

A S&P Luxury Real Estate foi criada por Sara Prata e Gustavo Soares, em virtude de algumas lacunas que Sara Prata sentiu no momento do seu regresso a Portugal e da necessidade de encontrar casa. Com um percurso profissional recheado de experiências de liderança e uma carreira internacional, Sara Prata aproveitou essas capacidades para se dedicar a um negócio próprio, numa área em que, acredita, pode fazer a diferença.



Sara Prata e Gustavo Soares
Sócios

Como caracteriza o seu percurso profissional, até ao momento da criação de um negócio próprio?

Multidisciplinar, privilegiado e desafiante. Iniciei a minha carreira na Mars, onde aprendi muito sobre vendas, resiliência e foco nos objetivos. Mas foi na Boehringer Ingelheim, que aprendi a otimizar o potencial humano e, com isso, o próprio negócio. Enquanto Diretora de Vendas da Merial/Sanofi criei novas áreas de negócio, expandi a minha unidade e experimentei diferentes estratégias de marketing. Tive o privilégio de criar e liderar a Gelcampo Brasil em São Paulo, em todas as áreas de gestão, relacionando-me com alguns dos maiores grupos nacionais. Na África do Sul, apesar de ainda ter estado a dar apoio à Gelcampo nos primeiros meses, aproveitei para ser “full time mom” e dedicar-me a um projeto pessoal que iniciei com o meu marido na área de

Real Estate nos EUA, e foi aqui que nasceu o interesse por este mercado.

O que a levou a criar a S&P Luxury Real Estate?

Uma oportunidade gerada na adversidade. Um pouco antes do meu regresso a Portugal, em setembro de 2021, iniciei a pesquisa da “casa de sonho”. No meu próprio país, senti-me um pouco perdida: o sentimento de ser não mais de um cifrão no olhar de um consultor imobiliário, a falta de informação, o questionamento sem resposta, a ignorância de perceber se estaria a fazer um bom negócio ou se estaria a pagar mais caro do que o valor do mercado. Tenho a certeza de que existem muito bons e dedicados profissionais no mercado. Infelizmente não foi a minha experiência. Ao partilhar alguns episódios com um grande amigo e atual sócio, o Gustavo Soares, surgiu a ideia de fazermos diferente. E fazemos juntos. Os valores

e a ética, comuns nos nossos princípios de vida e valores, e a nossa cumplicidade e companheirismo dão significado ao nosso dia a dia, sério mas também divertido. A S&P nasce como consequência natural e uma alternativa, com o objetivo de colmatar uma lacuna percebida e humanizar um processo transacional. Pretende oferecer um serviço de luxo a todos os que pretendem vender, comprar ou arrendar casa.

Enquanto profissional, como vê a cada vez maior presença das mulheres em cargos de liderança das empresas?

Vejo como natural e inevitável, e vejo isto a dois níveis: em primeiro lugar, as mulheres são líderes natas, são cuidadoras na sua essência, perspicazes e rápidas, treinadas por líderes natas (as nossas mães). As mulheres têm uma capacidade brutal de “fazer acontecer”, basta observarmos como gerem as responsabilidades da gestão do lar, do seio familiar e do trabalho. Em segundo lugar, e igualmente importante, é a perceção e a luta contra a misoginia, visível não na essência da palavra, mas nos factos que a sociedade ainda revela: desigualdade de salários, de oportunidades de carreira e benefícios.

Enquanto líder de um negócio, que características são importantes no relacionamento com os clientes?

As características essenciais no relacionamento com os clientes são Confiança, Transparência, Honestidade e Dedicção. Relacionamento insinua

continuidade e confiança. Esta nasce do profissionalismo transmitido pelo conhecimento, a forma como comunicamos e a disponibilidade para ouvir, perceber e ter empatia pelo outro.

Como caracteriza este mercado? Quais as suas maiores lacunas?

O mercado imobiliário português foi um dos setores mais resilientes durante a pandemia. O ponto mais crítico neste setor é o desequilíbrio entre a oferta e a procura. A oferta habitacional encontra-se estagnada, sendo que cerca de dois terços das casas têm mais de 20 anos, e apesar do aumento da reabilitação, esta é ainda uma necessidade evidente. Concomitantemente, a procura encontra-se em níveis máximos: o mercado imobiliário continua a ser um ativo atrativo e Portugal continua dentro do radar de investimento (internacional e nacional). Também crítico é a falta de atualização da regulação da atividade da mediação imobiliária.

Que análise faz deste novo projeto e quais as perspetivas para a sua evolução?

Ambicionamos, através da S&P Luxury, proporcionar um serviço mais eficiente e de excelência no Real Estate em Portugal. Ser uma referência na qualidade de serviço não é fácil, nem imediato. A perspetiva é evoluir e crescer com sustentabilidade na forma como trabalhamos, desenvolvemos o nosso negócio e a nossa equipa.



LUXURY
REAL ESTATE

VENHA FAZER PARTE DE UMA
EQUIPA VENCEDORA

“PORTUGAL E ISRAEL SÃO MUITO SEMELHANTES”

As relações bilaterais entre Portugal e Israel têm muitos anos. Todavia, Israel evoluiu e desenvolveu-se, sobretudo no setor tecnológico e científico, e a relação comercial entre estes dois países evoluiu significativamente, como detalha o Embaixador de Israel em Portugal, Dor Shapira.



Dor Shapira
Embaixador de Israel em Portugal

Como caracteriza a relação entre Portugal e Israel?

Historicamente, sempre existiu uma ligação de Portugal com a comunidade judaica, mas o seu incremento aconteceu após a revolução do 25 de abril, em Portugal. Os últimos 40 anos foram de cada vez maior aproximação entre estes dois países. Atualmente, temos relações de importação e exportação entre os países de cerca de 450 milhões de dólares. A grande maioria refere-se a importações feitas por Israel a Portugal e cerca de 100 milhões são exportações de Israel para Portugal, sobretudo no que respeita a produtos químicos e tecnologia. Cerca

de 350 milhões de dólares dizem respeito a importações de Israel a Portugal, sobretudo produtos agrícolas e carne. Outra coisa que ajudou muito a fortalecer estas relações e ajudará ainda mais no futuro foi a existência de voos diretos de e para Israel. Isto só foi possível há poucos anos e encurtou consideravelmente a distância entre os dois países.

O setor tecnológico atravessa, nas suas palavras, um momento de crescimento. Como caracteriza Israel, no que respeita precisamente às áreas da Tecnologia e Ciência?

Israel levou a cabo uma revolução, nos últimos 30 anos, isto porque até ao

início dos anos 90 o nosso principal setor em desenvolvimento era o da agricultura. Depois, mudámos. Decidimos dar mais atenção ao desenvolvimento tecnológico e à inovação, e foi isso que fez com que Israel se tornasse uma “nação de startups” no início do milénio.

Hoje, Israel é um dos líderes globais em tecnologia, e atua ativamente no desenvolvimento de software de comunicação e em cibersegurança... Os números mostram isso: atualmente, 50% das exportações israelitas para todo o mundo são de tecnologia. É um crescimento de 250% em 10 anos. Hoje, o principal setor de atividade em

Israel é tecnologia: aplicada aos alimentos, tecnologia da informação, tecnologia para automóveis, fintech, cibersegurança... Isso fez com que muitas empresas do mundo – Google, Cisco, Amazon, Microsoft – decidissem mudar os seus centros de investigação e desenvolvimento para Israel.

Culturalmente, como se relacionam Portugal e Israel?

Nós temos muito em comum e temos laços culturais fortes. Muitos artistas israelitas vêm para Portugal e também temos alguns artistas portugueses que vão até Israel, embora ainda em menor quantidade. Essa é a melhor forma para as pessoas se conhecerem e se compreenderem. Não se aprende sobre as pessoas de um país ou um país a ver notícias na televisão. É por esse motivo que, para nós, Embaixada, é importante levar a cabo um Festival de Cinema Israelita em Portugal - que, este ano, se realiza em março - e trazer artistas israelitas para participarem na maioria dos grandes festivais portugueses.

É possível num futuro próximo vírmos a estreitar ainda mais os laços comerciais, culturais e políticos?

Vai acontecer, de certeza. Esse é exatamente o meu papel aqui: certificar-me de que os laços políticos, culturais e económicos saem fortalecidos e continuarão a crescer. Acredito que já está a acontecer e o que temos de fazer é encontrar cada vez mais áreas onde faça sentido esta aposta conjunta.

RESIDÊNCIA ATRAVÉS DO INVESTIMENTO – QUAIS AS ALTERAÇÕES E PERSPETIVAS PARA O FUTURO?



Catarina Bastos
Associada

A Autorização de Residência para Atividade de Investimento (ARI ou Golden Visa) foi criada em outubro de 2012 e é concedida a investidores nacionais de Estados Terceiros (e aos seus familiares) que realizem um determinado investimento, em território português.

O Golden Visa foi criado sobretudo com o objetivo de potenciar a captação de investimento estrangeiro para Portugal, através da simplificação dos requisitos da entrada e permanência dos investidores estrangeiros em Portugal; de acordo com os dados disponibilizados pelo Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, desde o seu início e até dezembro de 2021, foram concedidos mais de 10.250 Golden Visas, tendo sido investidos mais de cinco mil milhões de euros só em aquisição de imóveis.

Este programa de residência através do investimento já foi alvo de várias alterações legislativas, tendo a

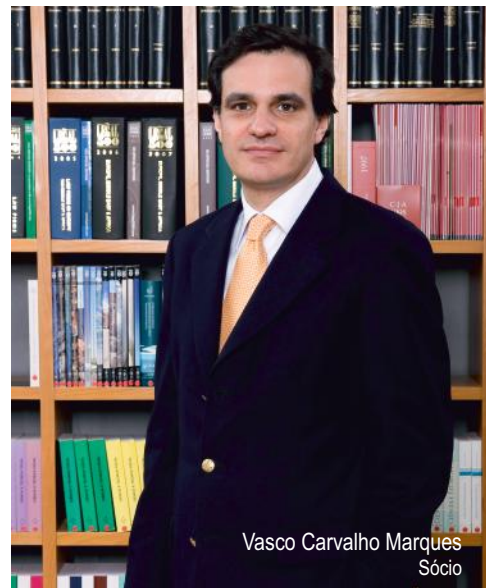
última entrado em vigor em 01 de janeiro de 2022 e é sobre essa que nos propomos a escrever.

Na sequência da autorização legislativa prevista no Orçamento de Estado para 2020, o Governo ficou autorizado a rever o regime jurídico das autorizações de residência para investimento com vista a “favorecer a promoção do investimento nas regiões de baixa densidade, bem como o investimento na requalificação urbana, no património cultural, nas atividades de alto valor ambiental ou social, no investimento produtivo e na criação de emprego”. Para o efeito, o Governo deveria cumprir este objetivo (i) restringindo ao território das Comunidades Intermunicipais (CIM) do interior e das Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores os investimentos imobiliários; e aumentando o valor mínimo dos investimentos e do número de postos de trabalho a criar.

Ora, depois de muita polémica, a 12 de fevereiro de 2021 é finalmente publicado o Decreto-Lei com as tão esperadas alterações.

No âmbito do investimento imobiliário, aquele que sempre atraiu mais investidores, decidiu o Governo, não alterando o valor mínimo de investimento, restringir os investimentos que se destinem a habitação aos territórios das Regiões Autónomas dos Açores e Madeira ou aos territórios do interior identificados na Portaria n.º 208/2017, de 13 de julho.

Desta forma, fica excluída deste novo regime a possibilidade de investimento imobiliário destinado a habitação em toda a Área Metropolitana de Lisboa e em praticamente toda a Área Metropolitana do Porto e do território do Algarve. Assim, e com estas alterações, o investimento imobiliário para fins habitacionais só qualifica para efeitos de Golden Visa



Vasco Carvalho Marques
Sócio

se realizado em determinadas áreas do território, definidas na Portaria.

Apesar da bondade das razões subjacentes a esta alteração, não nos parece que a mesma atinja os objetivos de dinamizar o mercado imobiliário das referidas zonas. Entendemos que, ao invés, os investidores irão optar por outras formas de investimento permitidas por lei, como iremos ver seguidamente.

Com efeito entendemos, desde logo, que qualquer investimento feito em imóveis cujo destino não seja habitação, como por exemplo, num imóvel que se destine a comércio/serviços ou até mesmo indústria, continuará a qualificar para efeitos de acesso a um Golden Visa, independentemente do local onde este situe.

Quanto a outros tipos de investimento, o Governo alterou substancialmente o valor mínimo dos mesmos:

Para a simples transferência internacional de capitais exige-se agora um montante mínimo de EUR. 1.500.000,00, ao invés de EUR. 1.000.000,00;

Para a aquisição de unidades de participação em fundos de investimento ou fundos de capitais de risco vocacionados para a capitalização de empresas (um tipo de investimento que tem ganhado cada vez mais a atenção dos investidores) exige-se agora o montante mínimo de EUR. 500.000,00, ao invés dos anteriores EUR. 350.000,00;

Para o investimento em atividades de investigação científica, exige-se agora também EUR. 500.000,00, ao invés dos EUR. 350.000,00;

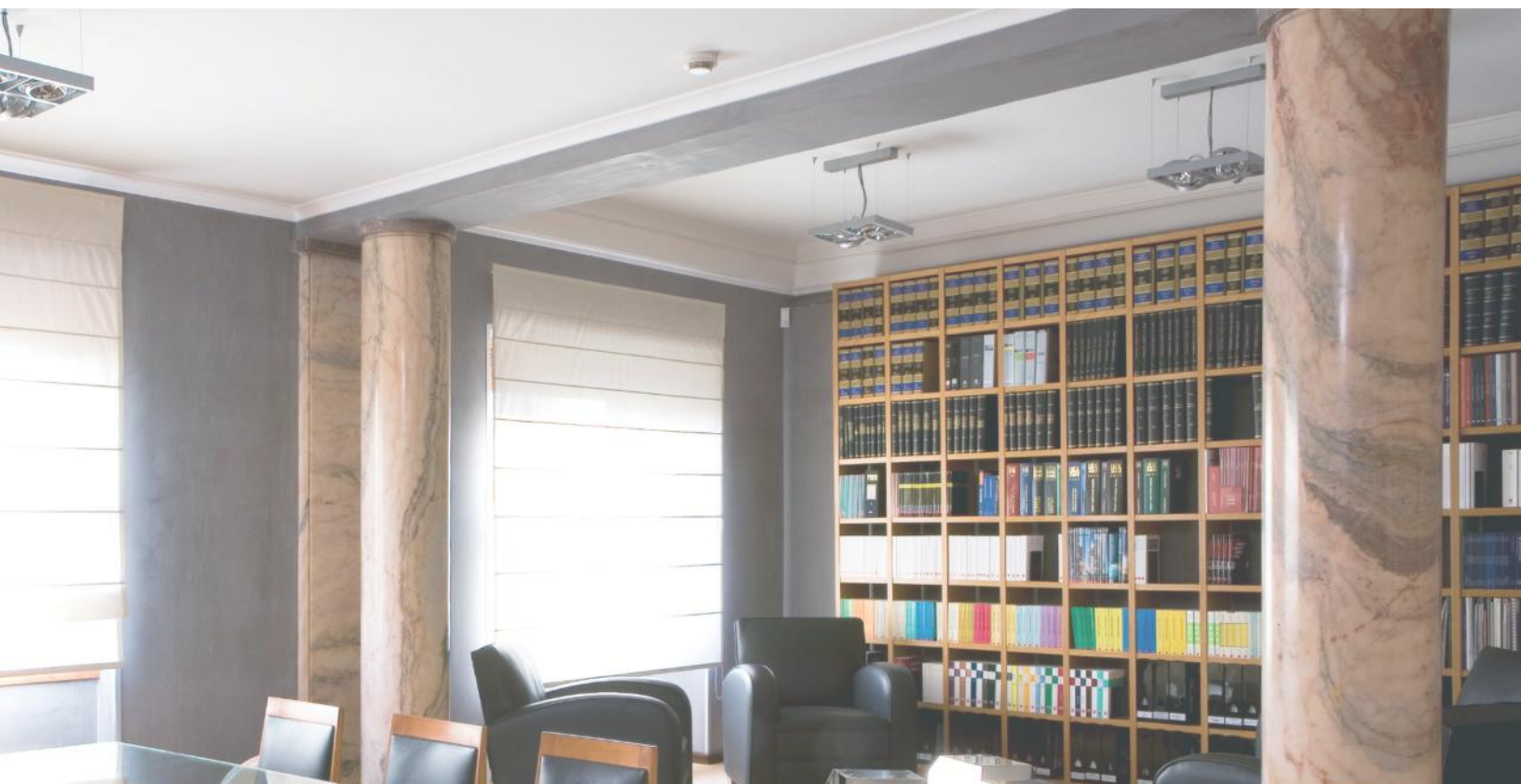
Para a constituição de uma sociedade comercial com sede em território nacional, conjugada com a criação de cinco postos de trabalho permanentes, ou para reforço de capital social de uma sociedade comercial já constituída, com sede em Portugal, com a criação ou manutenção de postos de trabalho, com um mínimo de cinco permanentes (apenas eram exigidos três), e por um período mínimo de três anos, exige-se agora o investimento mínimo de EUR. 500.000,00, ao invés de EUR. 350.000,00.

Desta forma, os únicos investimentos que não foram afetados pelas recentes alterações legislativas foram o (i) investimento na criação de 10 postos de trabalho (que, infelizmente, nunca foi um tipo de investimento muito atrativo, tendo apenas conseguido captar, desde outubro de 2012, a atenção de 20 investidores); e (ii) investimento ou apoio à produção artística, recuperação ou manutenção do património cultural nacional, onde o montante

mínimo exigido continua a ser (apenas) EUR. 250.000,00.

Este último poderá ser um tipo de investimento em ascensão, pelo valor atrativo que ainda mantém, porém, precisamos de saber se a burocracia associada à conclusão de um processo destes é suficiente para aliciar novos investidores.

Todas as alterações legislativas aqui referidas visam particularmente descentralizar o investimento estrangeiro, muito associado à forte pressão imobiliária sentida nos grandes centros urbanos de Lisboa e Porto. Porém, com uma pandemia ainda não controlada, e em tempos de recuperação da crise económica e social instalada, as medidas já em vigor podem ter um efeito contrário ao pretendido, lesando fortemente o nosso setor imobiliário e todos os outros setores associados, incluindo o próprio Estado, que perderá receita fiscal.



"A ADVOCACIA É UMA FORMA DE ESTAR NA VIDA"

A MAP Advogados é um escritório de advogados que se descreve como jovem e moderno, cuja sócia fundadora é a advogada Maria Ana Pescadinha, que conta no seu currículo com uma passagem pela Força Aérea Portuguesa. Num momento de viragem, Maria Ana Pescadinha fala da reorganização interna despoletada pela pandemia e da importância dos estrangeiros que escolhem Portugal para viver.



Maria Ana Pescadinha
Advogada e fundadora
foto: rui_lavares_photographer

Como é que a sua experiência militar a marcou enquanto advogada? A advocacia foi uma área pela qual sempre quis enveredar?

Iniciei o meu percurso na Força Aérea com 18 anos porque queria contribuir ativamente na sociedade e pretendia continuar os estudos e a F.A.P. promovia isso mesmo em 1998. Naquele ano tinha de concorrer ao ensino superior e não obstante ter seguido a área científica no Secundário com o intuito de ingressar em Engenharia Química, quando confrontada com a inscrição no ensino superior, percebi que o meu pai tinha razão e a Advocacia era o meu destino! Para isso precisei de mudar de área e fazer as disciplinas de Humanidades que me permitiam posteriormente ingressar na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa. A Força Aérea sempre foi um projeto temporário, que desempenhei com muito sucesso durante cerca de 10 anos. Da minha carreira militar levo amigos para a vida, uma ética profissional que não se aprende na Universidade e recordações muito felizes, em especial da Base Aérea n.º 5. Posso dizer-lhe que o tempo que passei na Força Aérea foi muito feliz. Um percurso que passe pela Forças Armadas prepara o cidadão para a vida: dá-nos uma ética de trabalho e

uma exigência de profissionalismo que não se encontram em lado nenhum. Mas, efetivamente, a advocacia é o meu destino final, e onde me sinto realizada e feliz! O dar voz a quem não consegue fazer-se ouvir, o lutar pela equidade relacional, de tratamento ou até mesmo como consequência com o intuito de alcançar um imperativo de justiça, sempre com os olhos postos na ajuda do próximo, é mais do que o exercício de uma profissão, é uma forma de estar na vida! E a Força Aérea ajudou-me a aprofundar alguns desses conceitos que também adquiri como princípios e valores na minha educação. Os cidadãos desconhecem os seus direitos, é por isso que defendo a existência, no Ensino Secundário, de uma disciplina base de Direito, que coloque o cidadão jovem em contacto com os seus direitos e deveres enquanto cidadão.

Quais as áreas do Direito que desenvolve?

O escritório desenvolve a Advocacia em prática individual e sempre se dedicou a todas as áreas do Direito, ou seja, às que os clientes necessitavam. Mas o nosso foco sempre foi o Direito da Família, o Direito do Trabalho, o Direito do Comércio,

Direito Penal e o Direito dos Estrangeiros. O escritório começou por estar representado em Sintra onde trabalhávamos mais com crime, insolvências e família, depois na Nazaré em que trabalhávamos muito a área dos estrangeiros e dos trabalhadores. Temos muito orgulho em representar uma grande parte da comunidade são-tomense residente no país. Sucede que em 2021 começámos a estar mais presentes no mundo da criptomoeda, uma vez que fui convidada para dar uma série de entrevistas num canal de YouTube, o CryptoTips de Heidi Chackos e com isso atraímos novos clientes estrangeiros que pretendem fazer de Portugal o seu país. Ora neste momento 70% do nosso trabalho é dedicado a todo o tipo de vistos de residência em Portugal, com maior incidência para o Visto Gold.

Que alteração sucedeu neste regime dos Vistos Gold? Em que é que isso afeta quem quer vir morar e investir em Portugal?

Em primeiro lugar, as alterações que foram feitas ao Visto Gold foram pensadas antes desta pandemia. Houve uma tentativa, por parte do Governo, de corrigir as assimetrias regionais, impedindo que se continuasse a povoar o Litoral e as grandes cidades como Lisboa e Porto, estando o interior a ficar desertificado. O motivo da alteração, em si, tem sentido, mas é infeliz no resultado. Ainda assim depois de alguns adiamentos na sua entrada em vigor,

eis que inicia a sua produção de efeitos em janeiro de 2022 mas de uma forma extremamente discreta e sem qualquer informação do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, deixando os operadores jurídicos e os seus destinatários sem certezas, num limbo.

Considerando os desafios que uma sociedade em mudança constantemente impõe, como vê a necessidade de criação e especialização noutras áreas do Direito, que respondam a problemas novos, como os crimes tecnológicos?

O Direito acompanha o cidadão, logo, se o cidadão evolui, bem como as plataformas que tem à sua disposição

áreas mas é claro que a internet e tudo o que a acompanha fizeram e fazem surgir novas áreas no Direito. Seguindo esse raciocínio parece-me que iremos assistir a uma produção legislativa na área da Criptomoeda, isto porque existe uma comunidade cada vez maior de investidores neste produto – portugueses e estrangeiros – e, até ao momento, a criptomoeda não é sujeita a impostos em Portugal por não estar regulada.

Sabe-se de colegas com clientes que investiram 500 mil euros no país, têm o Visto Gold aprovado e estão há mais de um ano à espera de uma reunião no SEF. É inadmissível.

O Visto Gold, além disso, não responde bem às necessidades dos estrangeiros investidores. Sabe-se de colegas com clientes que investiram 500 mil euros no país, têm o Visto Gold aprovado e estão há mais de um ano à espera de uma reunião no SEF. É inadmissível. Importa, acima de tudo criar as condições para levar a bom porto os vistos de investimento no país, não é só receber o investimento e deixar o cidadão estrangeiro a aguardar ad eternum pela conclusão do seu visto!

e o meio ambiente em que se insere, o Direito tem, obrigatoriamente, que evoluir também. O advogado como garante da Justiça sempre foi visto como um estudioso e tem mesmo de o ser, porque a legislação é alterada diariamente. Ora se o advogado não estiver a par de todas essas alterações, não vingará por não conseguir representar bem o seu constituinte. Daí ser uma profissão que obriga a uma enorme dedicação. Portanto o Direito evoluirá sempre em todas as

Qual a importância das parcerias no mundo do Direito?

Cada vez mais somos cidadãos do mundo. E queremos que um cliente residente, por exemplo, no Equador, possa contratar os serviços da MAP Advogados. E é por isso que asseguramos a nossa presença em todo o mundo, através de parcerias. Assim, se tivermos em mãos um processo que necessite da nossa presença física noutro país recorreremos a colegas parceiros desse país.

Como antecipa os próximos tempos? Haverá lugar a um crescimento?

Estamos neste momento a aumentar as nossas instalações na Nazaré, onde iremos permanecer, abdicando da nossa presença física noutros pontos do país. Cada vez mais acompanhamos os nossos clientes através de plataformas digitais e é nisso que nos vamos focar.



“PORTUGAL É UM PAÍS COM UMA POLÍTICA MIGRATÓRIA MUITO ACOLHEDORA”

A EI! Assessoria Migratória trabalha desde 2014 a garantir que os imigrantes que vêm das mais variadas regiões do mundo conseguem chegar a Portugal e instalar-se de uma forma simples e burocraticamente descomplicada. A cargo de Gilda Pereira, a fundadora da agência, e da restante equipa ficam todas as dificuldades e desafios de alguém que chega a Portugal e precisa de encontrar casa e legalizar a sua situação no país. 2022 começou com muitos pedidos de imigração e Gilda Pereira espera que assim continue.



Gilda Pereira
CEO

Como se posicionou a EI!, numa altura em que as fronteiras reabriram, com restrições, para poder continuar a ajudar quem a procurava?

Por incrível que possa parecer, a procura dos nossos serviços aumentou, porque as dificuldades das pessoas que estavam em mobilidade aumentaram. Antes do fecho das fronteiras e da necessidade de apresentar comprovativos, as pessoas – algumas delas – conseguiam fazer as coisas sozinhas e não tinham tantas dúvidas acerca da mobilidade. Depois, na sequência de todas estas mudanças, passaram a ter mais dúvidas, o que as fez recorrer mais aos nossos serviços.

Na nossa última entrevista, tinha deixado claro a dificuldade que existia no vosso trabalho devido à não uniformização de procedimentos por parte de

algumas instituições estatais. Com a pandemia, isso melhorou ou o problema adensou-se?

Efetivamente, adensou-se ainda mais o problema, principalmente no que diz respeito aos Consulados e às medidas que cada país tomou em relação à pandemia. Agora, para além de cada país funcionar de forma diferente em relação ao Consulado, nós temos de ter em atenção as medidas que cada país tomou em relação à pandemia. Quando damos entrada a um Visto na Austrália, não é a mesma coisa de quando o fazemos no Reino Unido, não só pelas especificidades do Consulado, mas também pelas especificidades impostas pela pandemia.

Considerando todas as mudanças do mercado de trabalho, a EI! já voltou a trabalhar particularmente o segmento corporate da imigração ou ainda continua a apostar na imigração individual?

Neste momento temos um equilíbrio, porque o facto de as pessoas poderem escolher faz com que muitas delas queiram trabalhar em Portugal, principalmente quando falamos de países europeus. Além disso, muitas empresas estão a fixar-se em Portugal, sobretudo devido aos salários mais baixos que aqui se praticam. No entanto, considerando os serviços que prestamos, neste momento estamos mais ou menos equilibrados no que respeita ao segmento corporate e aos reformados que pretendem fixar a sua residência aqui, nomeadamente cidadãos oriundos dos EUA, Canadá e, agora com o Brexit, muitos ingleses.

É possível que tenhamos outro segmento de imigração a despoletar, constituído por famílias que

vêm viver para Portugal e trabalhar remotamente?

Penso que sim. Eu diria, aliás, que isso já se nota e reflete-se no nosso trabalho. Um dado curioso – 2020, tendo sido, por definição, o ano da pandemia – foi também o ano em que Portugal emitiu mais Autorizações de Residência.

O que pode ter levado a que isso acontecesse?

Muitas pessoas dizem que foi a resposta que o Serviço Nacional de Saúde português deu, porque houve muitos serviços de saúde, noutros países, que não deram resposta capaz ao problema da pandemia, e a forma como os portugueses acataram as medidas restritivas de combate à pandemia – nós não tivemos quaisquer manifestações contra as medidas, ao contrário do que aconteceu noutros países.

Isso significa que surgiram novos países representativos da imigração em Portugal?

Sim, surgiu a África do Sul, também, devido à instabilidade que por lá se vive, bem como os Emirados Árabes Unidos e Singapura, estes dois países em particular porque têm uma política de imigração muito fechada, que não permite às pessoas que não têm trabalho renovarem a Autorização de Residência. O que acontece é que muitas pessoas, depois de trabalharem uma vida inteira nesses países, de criarem laços e constituírem família, são obrigadas a voltar para o seu país de origem, porque não podem ficar ali. Acabam por vir para Portugal, porque é um país com uma política migratória muito acolhedora.

**BREAKING
BOUNDARIES**
since 2014

www.eimigrante.pt

EI!
Assessoria
Migratória

AS NOVAS REGRAS DO REGIME “GOLDEN VISA”

A Autorização de Residência para Investimento (ARI) vulgo “Golden Visa” foi lançado em outubro de 2012, com o intuito de atrair investimento internacional, e desde então mais de 10100 investidores solicitaram este visto tendo sido investidos mais de seis bilhões de euros. 90% desse investimento, mais de cinco bilhões, realizou-se no mercado imobiliário.

Com a entrada do novo ano de 2022, este regime sofreu alterações que vêm limitar a forma de investimento em Portugal, particularmente no que toca ao investimento imobiliário.

O principal objetivo do governo com a alteração deste regime traduz-se na tentativa de canalizar investimento estrangeiro para o interior do país, aliviando desta forma a pressão que se tem vindo a sentir nas zonas metropolitanas, mas também pelo incentivo ao investimento na criação de emprego e à requalificação urbana e do património cultural.

As mudanças assentam essencialmente em dois pilares:

- Aumento dos montantes mínimos de investimento;
- Restrição no investimento em património imobiliário.

Aumento dos Montantes Mínimos de Investimento:

- Transferência de capitais agora em montante igual ou superior a 1,5 milhões de euros (o montante previsto anteriormente era igual ou superior a 1 milhão de euros);

- Investimento em atividades de investigação ou científicas desenvolvidas por instituições públicas ou privadas de investigação científica, integradas no sistema científico e tecnológico nacional – Montante de investimento, igual ou superior, a 500 mil euros (anteriormente era exigido um montante igual ou superior a 350 mil euros);

- Fundos de Investimento ou fundos de capitais de risco vocacionados para a capitalização de empresas,

cuja maturidade, no momento do investimento, seja de, pelo menos, cinco anos e, pelo menos, 60% do valor dos investimentos seja realizado em sociedades comerciais sediadas em território português – investimento no valor mínimo de 500 mil euros (na lei anterior o montante previsto era igual ou superior a 350 mil euros)

- Criação de postos de trabalho – montante de investimento igual ou superior a 500 mil euros destinado a:

- Constituição de uma sociedade comercial com sede em território nacional, conjugada com a criação de 5 postos de trabalho permanentes, ou

- Reforço de capital social de uma sociedade comercial com sede em território português, já constituída, com a criação ou manutenção de postos de trabalho, com um mínimo de cinco permanentes, e por um período mínimo de três anos (o montante previsto anteriormente era igual ou superior a 350 mil euros).

Restrição dos Investimentos Imobiliários:

Fica excluída deste regime a possibilidade de investimento imobiliário destinado a habitação na área metropolitana de Lisboa, na área metropolitana do Porto (com a exceção do Concelho de Arouca e das freguesias de Junqueira e Arões no Concelho de Vale de Cambra) e em quase todo o território do Algarve (com a exceção dos concelhos de Alcoutim, Aljezur, Castro Marim, Monchique e Vila do Bispo, das freguesias de Alte, Ameixial, Salir, União de freguesias de Querença, Tôr e Benafim no concelho de Loulé, a freguesia de São Marcos da Serra no concelho de Silves, e as freguesias de Cachopo, Santa Catarina da Fonte do Bispo no concelho de Tavira).

Se estivermos a falar de investimentos em imobiliário que tenham como finalidade o turismo, comércio e serviços não se aplicam as exclusões territoriais acima mencionadas.



Daniela Esteves
Administradora

Contudo, ainda no que toca ao investimento imobiliário, não haverá qualquer mudança no valor mínimo de investimento – que atualmente é a partir de 500 mil euros para bens imóveis, ou montante global igual ou superior a 350 mil euros para aquisição de bens imóveis, cuja construção tenha sido concluída há, pelo menos, 30 anos ou localizados em área de reabilitação e realização de obras de reabilitação dos bens imóveis adquiridos. Mantém-se igualmente a redução dos valores em 20% caso o imóvel se situe em territórios considerados de baixa densidade.

Importa ainda referir que estas alterações apenas afetam os novos pedidos de Golden Visa feitos a partir do dia 1 de janeiro de 2022.

Apesar destas alterações, requerer o Golden Visa em Portugal continua a ser muito vantajoso, pois para além de permitir que seja solicitada nacionalidade, após cinco anos, esta modalidade não obriga a permanência em território português por longos períodos de tempo, sendo apenas necessário no primeiro ano, assegurar sete dias de permanência e, nos anos seguintes, 14 dias. Pode ainda beneficiar do reagrupamento familiar e de circular livremente pelo Espaço Schengen sem necessidade de vistos adicionais.

Finpartner
YOUR BUSINESS PARTNER

visit finpartner.pt
and talk with us

finpartner@finpartner.pt | LISBOA | PORTO | FARO



ACCOUNTING
CONSULTING
MANAGEMENT
PAYROLL



“PORTUGAL É MUITO BOM A DESENVOLVER TECNOLOGIA”

A “Engenharia do Futuro” é um tema central para compreender o avanço e inovação nesta área. O Bastonário da Ordem dos Engenheiros, Carlos Mineiro Aires, fez um ponto da situação da profissão, da qualidade da formação nacional e salientou alguns problemas que a evolução pode acarretar.

A Engenharia é uma área fulcral para a nossa sociedade e está presente em quase tudo o que fazemos. Quando se fala em “Engenharia do Futuro”, como acredita que esta evolução aconteça?

Graças à Ciência, o mundo teve uma transformação muito grande, mas a pandemia acelerou algumas evoluções que iriam acontecer de forma mais lenta, nomeadamente esta evolução digital. Os objetivos da Engenharia, em si, não mudaram. O principal continua a ser arranjar soluções que contribuam para o maior bem-estar da Humanidade. Esse é o papel dos engenheiros. Se é verdade que a tecnologia vai evoluindo, é pelas ideias inovadoras dos engenheiros que as pontes e estradas, por exemplo, ganham vida. Nós, hoje, temos o mundo ao alcance da mão. Isso é algo que era impensável há algum tempo. De que forma é que a Engenharia vai evoluir? É das questões mais difíceis de responder, isto porque nós corremos o risco de julgar que a evolução vai ocorrer particularmente numa área e depois verificarmos que numa outra, afinal, aconteceu uma inovação enorme, que levou a uma evolução imensa. O que é facto é que temos evoluído muito em todas as áreas. A nossa forma de fazer Agricultura já não é a mesma, a nossa forma de gerir o território não é igual...tudo mudou. Inclusivamente, na Nanoengenharia, a evolução foi muito grande, isto porque se descobriu algo que era necessário para impulsionar todo o desenvolvimento. Ultrapassado esse obstáculo, a evolução é constante. A Engenharia daqui a 10, 15 ou 20 anos será completamente diferente. É um mundo deslumbrante que temos pela frente, mas há algo que me preocupa: as questões sociais, porque o nosso país,

e o nosso mundo, são muito desiguais. Há muitas pessoas a falarem da evolução da tecnologia e das suas vantagens, enquanto ainda há muita gente que não tem saneamento básico, aquecimento, habitação...O futuro da Engenharia tem de se preocupar com as questões éticas e também – porque tem essa obrigação – com a resolução das situações de desigualdade existentes.

Relativamente à formação, mencionou o facto de termos boas universidades, bons professores e bons alunos, mas estamos a perder essa capacidade intelectual e produtiva. Esta formação que existe atualmente já está adaptada a esta noção de futuro?

É importante notar isto: o problema central do nosso país é a Economia. A nossa Economia é débil e nós ou damos a volta à Economia e nos tornamos num país que produza mais riqueza, mais valor acrescentado, ou então será difícil aumentar salários e permitir às pessoas alavancarem a sua vida por cá, o que as leva a emigrar. Relativamente à formação, as nossas universidades têm feito um esforço para se adaptarem. O percurso académico tende a caminhar para soluções mais flexíveis - veja-se as últimas reformas do Ensino Superior – o que leva a que os nossos alunos sejam muito adaptáveis. Os nossos engenheiros são muito cobiçados em todo o mundo. No entanto, atualmente, é muito importante que todos percebam que a formação ao longo da vida é fundamental para desempenhar bem uma profissão. Em determinadas áreas da Engenharia, sobretudo nas ligadas à tecnologia, se não estiver sempre em formação, a pessoa facilmente é ultrapassada por alguém que acabou de sair da universidade e que vem mais atualizado sobre as



Carlos Mineiro Aires
Bastonário da Ordem dos Engenheiros

últimas novidades do setor.

Quando falamos em inovação e tecnologias disruptivas e na sua aplicação a diversos processos, isso pode trazer alguns perigos associados, bem como também algumas vantagens. Qual o seu ponto de vista sobre isto?

Nós atualmente temos o mundo na palma da mão. Essa digitalização dos nossos conteúdos é preocupante, na medida em que basta um erro para que todos percamos as nossas informações. O facto é que quanto maior for a digitalização, e essa é irreversível, maior é o risco de ataques cibeméticos. No entanto, a tecnologia permite coisas maravilhosas. Já é possível ter um cirurgião a operar um paciente à distância, através de um robô. Todavia, o perigo está numa invasão daquele mesmo sistema, que faça com que o robô fique descontrolado, ou que a operação pare a meio... Portugal tem dado passos largos e significativos no que respeita à criação de soluções informáticas. Somos muito bons nisso. Além disso, a tecnologia permite facilitar muito o dia

a dia de trabalho, bem como pode ser uma excelente forma de combater a solidão. No entanto, há que pensar nas questões éticas, muitas vezes associadas à inovação científica, sobretudo nas áreas diretamente relacionadas com a Saúde.

Como descreveria Portugal, no que respeita à capacidade de produzir e utilizar a tecnologia?

Face aos restantes países europeus, nós estamos naqueles lugares confortáveis, onde de vez em quando conseguimos efetuar uma descoberta e ser os primeiros a possuir determinada tecnologia. Felizmente, nesta área, somos reconhecidos em muitas áreas. Temos um país fantástico, uma posição geoestratégica ímpar, um país infraestruturado, mesmo tecnologicamente, pelo que temos todas as condições para sermos um país competitivo, desenvolvido e de vanguarda. Mas se temos isto tudo – e agora até temos dinheiro – o que falta? Por que não resulta? É isso que temos de perguntar...

“TEMOS DE DIGNIFICAR A PROFISSÃO DE ENGENHEIRO”

A PROMENG foi fundada em 2018, pelo engenheiro Pedro Chichorro Rodrigues, e veio preencher uma lacuna no mercado, no que concerne à consultoria nas áreas da Engenharia e Construção. Passados quatro anos desde a sua criação, o seu fundador considera que o caminho percorrido é positivo, mas assume que ainda há muito para fazer.

A PROMENG foi criada para suprir uma necessidade de consultoria na Engenharia e na construção. Depois destes anos de mercado, que análise faz desta aposta?

A PROMENG, Project Management Engineers visa suprir uma área da prestação de serviços de engenharia em Portugal relacionada com a Gestão de Empreendimentos Públicos e Privados. Após estes anos de atividade conseguimos alguns contratos de relevo no panorama nacional, principalmente na área ferroviária. O caminho está a ser muito positivo, mas consideramos que ainda há muito para desenvolver e implementar na componente da gestão de empreendimentos de construção no mercado nacional. A PROMENG, Project Management Engineers tem valências especializadas na prestação de serviços nas áreas de Project Management, Fiscalização de obras, Elaboração de Cadernos de Encargos, Planeamento de obras e ferramentas de gestão, Controlo de custos de obras, Revisão de preços, Elaboração de Cadernos de Encargos e avaliação de propostas de empreitadas de obras públicas, Eros e Omissões, Trabalhos a mais/Trabalhos complementares e trabalhos a menos, Código dos Contratos Públicos na Fase de Execução do Contrato, Gestão contratual de empreitadas públicas e FIDIC - Red e Yellow Books.

Quais os serviços que a PROMENG disponibiliza e aqueles que, por serem mais especializados, são particularmente solicitados? Que projetos gostaria de realçar, como exemplos do vosso trabalho?

Os contratos mais relevantes atualmente estão relacionados com projetos ferroviários das Infraestruturas de Portugal, nomeadamente a assessoria técnica de apoio ao desenvolvimento dos contratos de empreitada e fiscalização da Linha da

Beira Alta, Troço Pampilhosa-Guarda, a gestão integrada de projetos no âmbito de empreendimentos de telemática ferroviária, na linha da Beira Alta, linha do Oeste, Bobadela, Santa Apolónia, Évora-Caia e linha de Vendas Novas e ainda a Supervisão Técnica de infraestruturas de telemática ferroviária na Gare Intermodal de Lisboa, linha de Cascais e linha do Oeste, entre o troço de Meleças e Caldas da Rainha.

"a mão de obra especializada é escassa e a experiente ainda é menor"

A Engenharia está, cada vez mais, diretamente ligada à tecnologia. Como se posiciona a PROMENG relativamente a esta questão?

A gestão contratual de empreitadas de obras públicas e privadas é cada vez mais complexa. A evolução tecnológica na gestão deste tipo de empreendimentos está, cada vez mais, relacionada com a utilização generalizada de ferramentas informáticas, colaborativas ou não, que possam suportar de forma consistente a gestão de informação entre todos os intervenientes do processo construtivo. Em Portugal, ainda não há um desenvolvimento e implementação consistente deste tipo de ferramentas informáticas de gestão de informação. No entanto, a PROMENG, ciente de que o caminho é este, utiliza um software colaborativo

para a gestão de informação de alguns contratos de fiscalização.

Quais os principais desafios que a Engenharia enfrenta, tendo em consideração a evolução que a mesma atravessa?

A Engenharia em Portugal atravessa vários desafios nos próximos tempos. O período muito prolongado sem investimentos na construção provocou o êxodo de vários técnicos com anos de experiência. Grande parte destes técnicos especializados não irá voltar para exercer a sua profissão em Portugal, fundamentalmente devido às condições remuneratórias praticadas. O ciclo de investimentos inverteu-se, existindo atualmente um grande investimento na construção de infraestruturas e obras privadas, mas a mão de obra especializada é escassa e a experiente ainda é menor. Adicionalmente, existe, no mercado da prestação de serviços de engenharia, uma contínua prática de pagamentos abaixo do aceitável. O desafio, sem dúvida, passa pela dignificação da profissão do engenheiro.

Quais os objetivos para 2022 que a PROMENG tem planeados?

Gostaríamos de crescer em projetos relacionados com a gestão contratual, pública e privada. No caso particular da gestão pública, a atual versão do Código de Contratos Públicos permite às entidades públicas a contratação da prestação de serviços de gestão de contratos, sendo claramente uma aposta da PROMENG, uma vez que somos especialistas em gestão contratual e, inclusivamente, já desenvolvemos o modelo para implementação deste tipo de prestação de serviços.



A PROMENG, Project Management Engineers, é uma empresa de consultoria de engenharia e da construção que presta serviços de gestão de empreendimentos de construção nas diversas vertentes, fases e especialidades.

Atuamos na totalidade no ciclo de vida de projetos de construção, desde a fase de análise de viabilidade até à manutenção e operação das infraestruturas construídas, incluindo as fases de desenvolvimento do projeto e da construção.

A PROMENG, Project Management Engineers, atua nas áreas de arquitetura e engenharia nas vertentes de:

- Estudos e Projectos
- Fiscalização de Obras
- Gestão de Empreendimentos/Project Management
- Gestão da Construção
- Formação

“A ENGENHARIA

A Criticalflow estabeleceu-se numa área dedicada ao fabrico de máquinas para limpeza de componentes em setores de vanguarda, como Automóvel e Aeronáutica. Sendo a única empresa no país com este modelo de negócio, o seu objetivo é continuar a internacionalização, fundamental para o seu crescimento sólido, que só tem sido possível, de acordo com o CEO, Armando Pereira, graças a um constante investimento na pesquisa e na inovação, para apresentar aos clientes as mais avançadas soluções na área da limpeza de peças industriais.



Armando Pereira
CEO

Quais são os vossos principais requisitos para se continuarem a manter na vanguarda e apresentarem os melhores resultados aos vossos clientes? Será a sua reação aos produtos químicos, até porque, cada vez mais, há novos componentes, novos compósitos, novos polímeros, que precisamos de conhecer bem para depois interagirmos com eles e saber como os limpar.

Esta é uma área em constante evolução. Os nossos equipamentos tocam em diversas vertentes, pois podemos desenvolver um equipamento – máquinas automáticas de limpeza de precisão, mais exatamente – mas cada máquina é um conjunto de tecnologia, o que significa que cada equipamento é único, pois a sua aplicação será específica para cada área de atividade e para o tipo de componentes que serão trabalhados. Nesse ponto de vista, as nossas tecnologias são transversais, no sentido em que temos de abranger muita Engenharia - mecânica, eletrónica, de automação - mas também temos de ter conhecimentos de Química e Física. A Química é importante porque a máquina precisa de químicos para realizar a limpeza com maior precisão e qualidade; por outro lado, a Física, a componente do estudo dos materiais, é fundamental para conhecermos os materiais que vamos limpar e como

A mão de obra, para uma empresa como a vossa tem de ser, obrigatoriamente, qualificada ou muito qualificada. Quão fácil é conseguir mão de obra para estas funções?

É muito complicado conseguir mão de obra qualificada, especialmente com alguma experiência. Quase todos os nossos quadros, atualmente, vieram das universidades e foram formados por nós, internamente e com a ajuda de alguns dos nossos parceiros. Muitos vieram ainda em fase de estágio e acabaram por integrar, depois, os quadros da empresa.

TEM MUITO PARA EVOLUIR”

Têm disponível, na empresa, um departamento para levar a cabo todas as pesquisas e desenvolvimento de novas soluções necessárias nesta área? Quão importante ele é para o desenrolar do vosso trabalho?

Nós não somos fabricantes de produtos químicos, mas temos diversas parcerias com empresas que são produtoras e que, quando querem lançar um novo produto para o mercado, recorrem primeiro a nós, para que façamos alguns testes e descubramos se o produto realmente é útil ao mercado. Isto é importante para nós, também, porque nos permite ter acesso aos produtos de última geração que são lançados no mercado e, assim, podemos estudar as reações dos componentes aos mesmos. Eu próprio tenho como função principal estabelecer ligações entre os nossos diversos parceiros, para gerar um fluxo de comunicação e de estudos de mercado que nos permitam avaliar o que vai aparecendo em novas tecnologias.

Sendo a Criticalflow uma empresa que lida com diversos setores de vanguarda, quão importante é a aplicação da inteligência artificial aos equipamentos que fornecem?

Nós fabricamos máquinas, mas os clientes, quando nos procuram, não querem comprar uma máquina — vêm à procura de um processo. Esse processo consiste em garantirmos um determinado número de outputs, baseado num determinado número de inputs. Entre a chegada e a saída de componentes, existe a necessidade de perceber se os outputs estão a sair com a qualidade pretendida. As nossas máquinas podem dar esse feedback, quer em quantidade, quer em qualidade. Isso permite ao cliente saber quantas peças está a produzir, em quanto tempo e com que qualidade. Além disso, desde há cerca de dois anos, as nossas máquinas também dão feedback de prevenção para eventual manutenção, para evitar uma paragem não planeada. É a indústria 4.0 na sua evolução natural.

Quais as vossas soluções de limpeza e onde são mais aplicáveis?

Nós temos diversos tipos de tecnologia e, por vezes, há tecnologias combinadas no mesmo equipamento. Estas soluções podem ser totalmente aquosas - as que trabalham com água e alguns detergentes específicos; temos também processos que utilizam solventes de nova geração, que já não têm riscos de toxicidade e inflamabilidade; tecnologias de limpeza que utilizam dois solventes em simultâneo, de forma separada ou conjunta, para conseguir a qualidade de limpeza desejada. Depois, temos ainda os processos híbridos, que começam, normalmente, com fase aquosa e finalizam a limpeza com solventes.

"Somos únicos. Grande parte do nosso negócio é para exportação e muitos dos nossos clientes são multinacionais que trabalham em Portugal.

Além disso, apostamos sempre na qualidade dos profissionais portugueses, porque a nossa formação é muito boa"

Relativamente às áreas de negócio onde estas soluções se aplicam, isso é muito variado. Por exemplo, na área de manutenção ou produção da Aeronáutica existem normas específicas que controlam todas as tecnologias e materiais que devem ser utilizados. É uma indústria muito fechada e as questões de segurança são muito críticas... Cada vez mais, a qualidade da limpeza dos componentes é

fundamental e existem, inclusivamente, normas do ambiente onde essa peça deve ser fabricada e qual o tipo de contaminação de partículas e fibras a que pode ser sujeita. Temos clientes desde indústria automóvel, eletrónica, relojoaria, cutelaria, ótica, etc...

Quando pensa em Engenharia e em Futuro, enquanto empresário, o que lhe parece que podemos esperar?

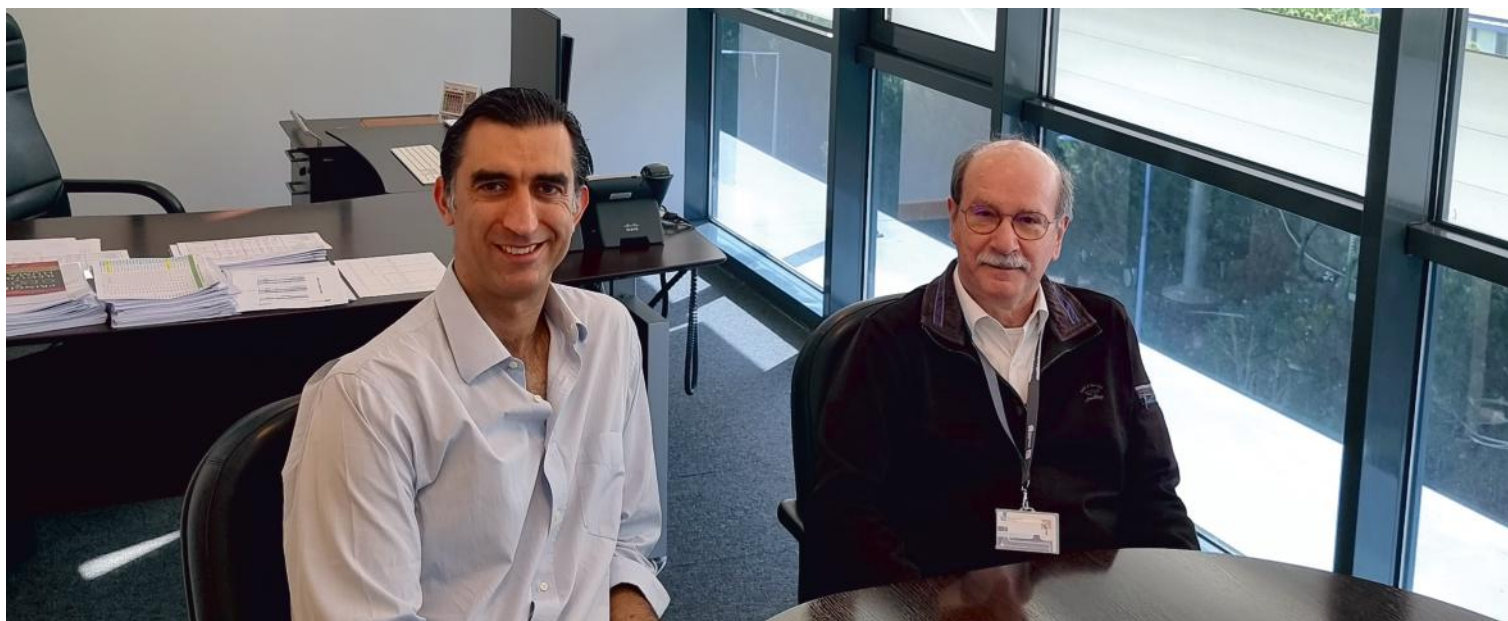
É um grande ponto de interrogação... Há quem diga que a inteligência artificial vai atingir a capacidade do raciocínio humano em 2029, o que não está assim tão longe... A Engenharia em si ainda terá muito para dar. Em Portugal, eu acredito que aquilo a que nós nos vamos dedicar, cada vez mais, será a Engenharia para investigação e desenvolvimento, no que respeita à procura de novas tecnologias e novos processos para desenvolver novos equipamentos e formas de fabrico mais limpas.

Como se posiciona a Criticalflow rumo ao futuro, no que respeita ao investimento e à constante inovação, necessária para vos manter na vanguarda?

Em Portugal, outra empresa como a nossa, que abranja tantas tecnologias e processos diferentes, não existe. Somos únicos. Grande parte do nosso negócio é para exportação e muitos dos nossos clientes são multinacionais que trabalham em Portugal. Além disso, apostamos sempre na qualidade dos profissionais portugueses, porque a nossa formação é muito boa, embora seja insuficientemente canalizada. O nosso objetivo é crescer, ainda que saibamos que não é fácil, pois Portugal não tem tradição enquanto país que produz equipamentos tecnológicos de vanguarda. Por isso, não é fácil uma empresa portuguesa tentar singrar nesta área, mas continuaremos a lutar para levar o nome de Portugal cada vez mais além.

50 ANOS NA VANGUARDA

A Technoedifé uma empresa de Engenharia que desenvolve o seu trabalho sobretudo na área industrial, aplicado aos setores da Energia, Refinação, Oil & Gas, Petroquímica, Pasta e Papel e Farmacêutico, há já mais de 50 anos. Com uma filosofia de trabalho e crescimento sempre voltada para o futuro, aproveitou a sua evolução para investir em processos tecnológicos de vanguarda, na formação dos seus recursos humanos e na expansão da sua área de atuação, internacionalizando-se. O CEO da empresa, o engenheiro Fernando Carvalho, e o diretor comercial, o engenheiro Herculano Silva, explicaram à Valor Magazine o caminho percorrido ao longo destas mais de cinco décadas de crescimento e valorização, bem como o seu ponto de vista sobre o futuro da Engenharia.



Herculano Silva (engenheiro e diretor comercial) e Fernando Carvalho (CEO)

Com base nas mudanças do mercado e na vossa experiência, como vos parece que o setor da Engenharia evoluiu nestes anos?

Somos das maiores empresas portuguesas de Engenharia na área industrial. A nossa criação data de janeiro de 1965, já lá vão quase 57 anos e começamos por ser uma empresa de engenharia civil, virada para a indústria. Na época, e como na quase generalidade das empresas nacionais, não se apostava na vertente tecnológica dos projetos, ao contrário de muitas empresas internacionais que o faziam. Assim, estas empresas desenvolviam a parte de conceção dos projetos, a chamada Engenharia de base, e nós fazíamos a engenharia de detalhe necessária para construção. Na época, esta engenharia era executada recorrendo-se a mão de obra intensiva, dado que as ferramentas informáticas não existiam. Após o 25 de abril, e coincidindo com a enorme expansão do setor industrial, nomeadamente no Oil & Gas, Refinação e Petroquímica, o nosso crescimento

continuava assegurado, no entanto sempre apoiado pelas empresas estrangeiras, que detinham os processos tecnológicos. Até esse momento, não tínhamos a capacidade para elaborar engenharia de conceção.

Por volta do final dos anos 80, fruto desta política, algumas empresas – foi o caso da nossa – começaram a interagir com grandes grupos de Engenharia internacionais e começaram, aos poucos, a entrar na conceção de projetos. Foi assim que começámos a fazer grandes projetos em Portugal, com um grupo francês que acabaria, depois, por adquirir a empresa. Foi a partir desse momento que a nossa diferenciação relativamente aos outros concorrentes começou a acontecer, pois uma vez que este grupo francês era muito forte no que dizia respeito à tecnologia, os nossos engenheiros tiveram longos períodos de formação na casa-mãe, especialmente na área de processo, o que nos permitiu começar a desenvolver esta especialidade nos nossos escritórios, embora com o apoio e supervisão da casa-mãe.

DA EVOLUÇÃO DA ENGENHARIA

Assim, a partir do final dos anos 90, nós já tínhamos um grupo de pessoas com uma capacidade muito boa em termos de Engenharia de Processo, virada para a área da Refinação, terminais logísticos e petroquímica, e passámos a ser a única empresa portuguesa com a capacidade de realizar Engenharia de Processo, ou seja, capaz de desenvolver os estudos de conceção destes grandes projetos industriais.

Continuou assim até à quebra, que aconteceu sobretudo na Europa, na área da Refinação e Petroquímica e que levou o grupo francês a optar pela alienação da sua participação social na Technoedif. A partir daí, sozinhos, continuámos a distanciarmo-nos dos nossos concorrentes., pois voltámos a investir em dois pontos essenciais: pessoas e novas ferramentas de produção tecnologicamente mais avançadas, nomeadamente software, hardware, tudo de vanguarda. Desde aí, temos vindo sempre a seguir esta trajetória e, atualmente, nesta área de atuação específica, somos a empresa portuguesa que tem mais capacidade, competência e capacidade de execução de projetos industriais. Nós temos “em casa” todas as disciplinas da Engenharia, mas aquilo que nos diferencia é a Engenharia de Processo.

Este caminho do crescimento, baseado na inovação e no investimento na tecnologia e nas pessoas, é fundamental para continuarmos a manter-se na vanguarda do setor?

Existem quatro aspetos muito importantes para nós. O primeiro é continuar os investimentos nas novas tecnologias de produção para sermos, efetivamente, o mais competitivos possível, de forma a não sermos reconhecidos pelos baixos salários, mas sim ganharmos competitividade por

via de processos de produção atualizados e eficientes. Outro ponto fundamental é o investimento nas pessoas: Portugal tem dos melhores engenheiros do mundo - mesmo os jovens engenheiros acabados de sair da faculdade já têm conhecimentos muito bons e são facilmente integrados nos projetos – e que dominam completamente as diferentes especialidades requeridas para a execução dos projetos, como por exemplo, domínio dos simuladores de processo, modelação 3D, e outras tecnologias. Por isso, temos uma ligação estreita com as Universidades, em Lisboa e no Porto, e muitos engenheiros juniores saem da faculdade diretamente para os nossos quadros, onde são, depois, formados de acordo com as nossas necessidades técnicas. A terceira vertente tem a ver com o alargamento das nossas áreas de atuação. Ainda dentro da área industrial, que é o nosso core, começámos a apostar nos setores dos combustíveis verdes, como o hidrogénio e os biocombustíveis, relativamente a esta última, já temos uma parceria, com uma empresa que detém a tecnologia adequada, de forma a participarmos em projetos nacionais e internacionais. Depois, há ainda a vertente da dispersão geográfica – considerando a dimensão que temos atualmente, o mercado português começa a ser curto – pelo que temos de manter e conquistar novos mercados a nível internacional e é o que estamos a fazer. Desde 2013 que temos uma empresa do grupo a atuar em Moçambique e há ainda outra empresa do grupo na Malásia, em Kuala Lumpur.

Parece-lhe que é verdade que a Engenharia em Portugal é uma atividade que perdeu influência,

enquanto profissão, bem como acabou por estagnar, ao longo do tempo?

É um facto que a Engenharia, para o cliente normal português, é um mal necessário. Mas não estou de acordo que ela esteja desvalorizada... Temos de olhar para o nosso caso: se nós não tivéssemos apostado numa trajetória diferente, evolutiva, com a aposta no investimento e modernização, também teríamos estagnado e quiçá desaparecido... Nós apostámos nas modernas ferramentas de produção e nas parcerias com grandes empresas internacionais, que detinham tecnologia, para que pudéssemos progressivamente evoluir e entrar nos mercados aportando uma mais-valia tecnológica, que é mais valorizada. A aposta prende-se sempre com o desenvolvimento da própria empresa.

Como se aplica atualmente a tecnologia nas diferentes fases do vosso trabalho e em que é que a tecnologia contribui para ajudar os profissionais e o setor a apresentar soluções de vanguarda aos clientes?

A nossa empresa está direcionada, sobretudo, para projetos industriais, e a tecnologia que dispomos permite-nos elaborar projetos garantindo a máxima qualidade e eficiência ao nível dos prazos e custos. Todos os projetos são elaborados utilizando tecnologias tridimensionais minimizando os erros, quer na fase de conceção, quer na fase de construção. Adicionalmente o desenvolvimento nas tecnologias tem contribuído para que consigamos elaborar projetos com índices de segurança muito elevados e tendo em atenção a eficiência energética e sustentabilidade. É o caso, também, dos últimos edifícios que foram pensados e projetados por nós, de grande complexidade, como o edifício do Banco de Portugal, no Carregado; o

Centro de Congressos do Estoril, a Caixa Geral de Depósitos do Campo Pequeno, a Torre do Tombo e o último edifício de uma Farmacêutica – onde foi possível obter a certificação LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), símbolo da sustentabilidade e eficiência energética. Nós temos software específico para a área da indústria, que abrange todas as valências dentro da empresa – arquitetura, construção civil, eletricidade, instrumentação, controlo e comando, térmica, tubagem, pelo que não necessitamos de recorrer a subcontratação de serviços.

Como antecipam a vossa evolução e o vosso crescimento, para os próximos anos?

Nós estamos a desenvolver bastante os projetos nas áreas das novas energias – biocombustíveis, hidrogénio, energia solar...- e temos vários estudos de base feitos nessas áreas, além da parceria com a empresa norte-americana, na área dos biocombustíveis. Existem já alguns projetos para curto prazo – em Portugal e no Senegal – e um terceiro que será entre a Malásia e a Indonésia. No mercado nacional, está tudo a correr bem, pois temos clientes com carteiras de investimentos bastante interessantes e nós somos os seus parceiros de referência. Estamos a trabalhar os projetos desde a raiz, a estudar cenários de evolução. Além disso, temos diversificado a nossa carteira de clientes. Perspetivamos um crescimento na ordem dos 10 a 15% para 2022 e, para 2023, a perspetiva é que a trajetória continue positiva. Estamos a perspetivar um futuro promissor, mas a pandemia deixa sempre alguma margem para a incerteza.

“O CONCEITO ‘AGELESS’ É UM CONCEITO DE GESTÃO”

A JDF_GLOBAL nasceu pela mão de José Duarte Ferreira, com o objetivo de investir ainda mais no setor da formação e consultoria no ramo automóvel. No entanto, alargou as suas áreas de atuação ao Turismo e, recentemente, à marca Ageless JOBS PORTUGAL.

Como caracteriza este percurso empresarial e qual o objetivo da criação desta marca Ageless JOBS?

A Ageless JOBS PORTUGAL é uma nova atividade no universo da JDF_GLOBAL, que teve o seu início há cerca de 20 anos. A JDF_GLOBAL foi criada para operar nas áreas de consultoria e formação. Foi uma etapa natural, após o meu percurso em empresas multinacionais do setor automóvel, em que desempenhei vários cargos de gestão. Foi graças ao conhecimento alargado do negócio automóvel que me permitiu integrar este novo desafio, abordando áreas de formação de elevado nível de exigência, como por exemplo engenharia das transformações de veículos e vendas corporate. Ao longo deste percurso, foram adicionadas áreas fundamentais de especialidade, como soluções media e webdesign que nos permitiram oferecer soluções globais aos nossos clientes e desenvolver cursos segundo as metodologias de e-learning e b-learning, com plataformas próprias de LMS. Como complemento, foram desenvolvidos cursos e conferências com a inclusão de training movies e training documents. A partir daí, foram criados alicerces para o desenvolvimento de uma área de GRH com base nos nossos critérios de qualidade e no nosso paradigma tecnológico. Ageless JOBS PORTUGAL pretende, no curto prazo, ser um player válido e tecnológico, atuando numa lógica de matching entre empresas e candidatos.

“Ageless JOBS” remete para a importância da idade aquando da procura de um novo emprego. Como vê esta questão, considerando os novos paradigmas do recrutamento e as novas necessidades das empresas?

Muitas vezes as empresas constituem grupos de talentos com “high skills”, mas não constroem equipas vencedoras capazes de obter os melhores resultados, daí que é fundamental que as equipas apresentem um conceito multi-age e multi-experience capazes de conferir um equilíbrio estável entre dinâmica, ambição, evolução, experiência e valores. O conceito ageless não é só um conceito pessoal, mas sobretudo um conceito de gestão.

Quais são os principais serviços/ferramentas que esta marca disponibiliza para ajudar a encontrar o profissional certo para a função?

A grande aposta é em ferramentas e serviços online e cloud based. Terminámos a fase de testes do nosso portal de emprego em www.agelessjobs.pt, que permitirá às empresas comunicarem as suas ofertas, e aos candidatos obterem comunicações filtradas, de acordo com critérios selecionados. Este portal também aproximará os candidatos ativos e passivos das empresas através de um information / matching feed, dado que Ageless JOBS PORTUGAL funciona numa lógica de consultoria e também numa lógica de agência privada de colocação. Em termos de empresas, oferecemos consultoria especializada e também suporte



José Duarte Ferreira
CEO

tecnológico atual para maximizar a gestão dos processos, nomeadamente ao nível de testes, apresentações, entrevistas e partilha interna de informação.

Quais lhe parecem ser as principais características que são procuradas num profissional, atualmente, sobretudo no que respeita às soft skills?

As soft skills têm vindo a ganhar extrema relevância no mercado de trabalho nos últimos anos. As competências comportamentais são decisivas para o trabalho em equipa, para a inovação das propostas e, conseqüentemente, decisivas para a evolução duma carreira profissional e para os resultados das empresas. O grande desafio do profissional de hoje é, não só ter a autonomia e a capacidade de aquisição de novas áreas

de conhecimento, como também de se integrar em equipa e de se adequar à cultura organizacional da sua empresa.

Como se posiciona a JDF_GLOBAL e a Ageless JOBS PORTUGAL, em particular, no que respeita ao ano de 2022? Quais os objetivos a atingir?

A JDF_GLOBAL com a marca Ageless JOBS PORTUGAL, pretende, já em 2022, ser um parceiro de referência, disponibilizando know-how e ferramentas online de suporte, para otimização de processos de recrutamento e para suporte à tomada de decisão. Confiamos num futuro muito aliciente e produtivo, apostando vivamente em soluções mais diversificadas e viradas para as necessidades do cliente.



ageless JOBS PORTUGAL®

ideias, talento, tecnologia, resultados...

agelessjobs.pt | website.agelessjobs.pt

“SE UM NEGÓCIO NÃO ESTÁ ONLINE, NÃO EXISTE”

A Good to Great posiciona-se como uma consultora que pretende ajudar os seus clientes a gerir o seu negócio com uma estratégia única e perfeitamente ajustada às suas necessidades. Maria Novo é a codiretora desta empresa, cujo cunho digital está muito presente na sua forma de trabalhar e nas soluções que sugere.



Maria Novo



Maria Agudo



Tiago Pereira



Francisca Cruz

Como caracteriza a Good to Great, no que respeita à sua missão para com os seus clientes e os principais serviços que disponibilizam?

A Good to Great tem como missão ajudar a desbloquear o potencial de pequenas e médias empresas em Portugal. Sabemos que o país tem empresas e pessoas com muito talento e sabemos que, muitas vezes, a carga de trabalho do dia a dia nos impossibilita de olhar mais estrategicamente para o nosso negócio. A Good to Great Consulting está aqui para ajudar a traçar e implementar essa estratégia.

Quais os setores de atividade onde a Good to Great desenvolve a sua atividade?

Alguns dos nossos setores de atividade são a formação, marketing digital, revenue management, distribuição online ou recursos humanos. De um modo geral, procuramos fazer uma primeira análise ao negócio do nosso cliente e fazer a identificação de vários pontos de melhoria, que muitas vezes passam por estes setores estratégicos.

Como se posiciona a Good to Great para

corresponder à necessidade de digitalização de procedimentos por parte das empresas?

Hoje em dia, já quase não faz sentido falar-se em digitalização de negócio pois esta é uma consequência da existência do negócio em si. Note-se que, muitas vezes, o nosso papel junto dos clientes passa por fazê-los entender que ter um negócio e não ter um site próprio (com otimização para motor de busca, conteúdo relevante, etc), por exemplo, é quase como não ter um negócio - se não está na internet, não existe. O mesmo se poderá dizer para as redes sociais ou, no caso dos nossos clientes com unidades turísticas, as agências de turismo online como a Booking.com ou o Airbnb. Relativamente à digitalização de processos, a nossa intervenção junto de quem nos procura passa muito pela formação. Temos uma equipa que pretende dar formação muito prática, fazendo uma análise dos procedimentos utilizados pelo cliente e, posteriormente, fazendo uma sugestão de novas metodologias a implementar.

Com a chegada do teletrabalho, abriram-se novas possibilidades profissionais, para as quais é fundamental formação. Como se adaptou a Good to Great a esta realidade?

Neste momento, a nossa equipa dedica-se a dar formação principalmente na área de hotelaria. As formações mais solicitadas são a de receção e de gestão de reservas, na parte operacional, e a de revenue management, na parte mais estratégica. Acreditamos que o mercado de alojamentos em Portugal pode obter resultados significativamente melhores com a formação das equipas de gestão. No entanto, e principalmente devido à obrigação do teletrabalho, formações como as de gestão de equipas e liderança têm tido cada vez mais procura. Entre outras dificuldades, os líderes das empresas tiveram de se reinventar e criar novos métodos de motivação e gestão de equipas, e é principalmente nisso que nos focamos.

Quão importante é a presença de um parceiro como a Good to Great junto de uma empresa, desde o momento da sua criação, para garantir uma boa estratégia de comunicação e de crescimento?

É essencial a criação de uma estratégia comercial e de comunicação para qualquer negócio. Se esta estratégia é pensada e definida no início de um negócio, então este negócio terá maior

propensão para ser bem-sucedido. A nossa equipa tem uma relação muito próxima com os seus clientes e procura entender o negócio a fundo, para que o consiga acompanhar e ir fazendo alterações estratégicas nos momentos fulcrais para uma empresa. Importa referir que muitos negócios nos procuram quando já têm uma visão ou uma estratégia definida, mas precisam de ajuda para dar o próximo passo, para aumentar resultados.

Como antecipa este novo ano, no que respeita ao desenvolvimento de novos projetos e à evolução e crescimento da Good to Great?

Para 2022, a Good to Great Consulting pretende crescer na área da formação e expandir este serviço para setores como o marketing digital. Temos vindo a perceber que a formação na área da hotelaria, vendas e marketing digital é bastante necessária e, por isso, vamos apostar em crescer a nossa oferta formativa. Para além da formação, queremos ser a empresa que os gestores se lembram quando começam a ficar sem tempo para cuidar da sua presença digital. Queremos ser o parceiro que vai ajudar as empresas portuguesas a nunca perderem a sua visibilidade no mundo digital.

GOOD^{to} GREAT
consulting

www.goodtogreatconsulting.com | E:geral@goodtogreatconsulting.com | T: 960 230 055

WEALINS:

30 ANOS DE INOVAÇÃO E EXCELÊNCIA

*Entrevista com Leticia Soares,
Country Manager Portugal da
WEALINS, uma
seguradora luxemburguesa
especializada na conceção de
soluções à medida
de seguros de vida e capitalização.
2022 será um ano importante para a
companhia.*

*Analisamos as razões do seu sucesso e
como a WEALINS se tornou, ao longo
dos últimos 30 anos, um player
fundamental no setor dos seguros de
vida, e para os seus parceiros e
clientes, por ser resiliente e flexível.*

Leticia Soares
Country Manager Portugal

2 022 será um ano importante para a WEALINS. Porquê?

2022 será um ano especial, tanto para a WEALINS como para o nosso acionista, o Grupo Foyer. Com efeito, a WEALINS celebrará o seu trigésimo aniversário e, por conseguinte, será um marco importante na nossa história. Para além disso, será o centenário do Grupo Foyer. Isto reflete não só a solidez e estabilidade da nossa empresa, mas também a nossa determinação de apoiar os nossos parceiros e os seus clientes a longo prazo. E, como tal, pretendemos celebrar estas datas importantes com os nossos parceiros.

A WEALINS é parte integrante do Grupo Foyer. Quais são as vantagens de pertencer a este grupo centenário?

O Grupo Foyer tem um ADN único: afinal é o maior grupo financeiro privado no Luxemburgo. É independente de qualquer instituição financeira internacional, bem como tem “raízes” locais e é propriedade familiar. Como filial do Grupo, isto traz-nos algumas vantagens. Temos um poder de decisão centralizado no Luxemburgo, o que nos permite reagir e tomar decisões rapidamente. Além disso, estamos a falar de um Grupo com um rácio de solvência II superior a 200%, cuja longevidade e estabilidade é bem conhecida no Luxemburgo. Tudo isto tende a tranquilizar os nossos parceiros e os seus clientes, com os quais estamos empenhados em construir uma relação de confiança a longo prazo. O Grupo Foyer criou uma cultura empresarial única (partilhada pela WEALINS), que se baseia em cinco valores: Confiança, Excelência, Inovação, Integridade e Independência. Cada funcionário contribui e está envolvido no desenvolvimento da companhia. Isto também explica a baixa rotatividade de pessoas dentro da empresa.

Em 2022, a WEALINS celebra o seu 30º aniversário. O que assinalaria como sendo o mais relevante, ao longo destes anos de presença no mercado?

Nos últimos 30 anos, a WEALINS acumulou uma forte especialização no campo dos seguros de gestão de património, tanto confiando nas suas equipas internas de peritos, como colaborando com parceiros de referência. As nossas equipas são conduzidas por um único objetivo: prestar um serviço de qualidade

aos nossos parceiros e aos seus clientes. Acredito que a WEALINS conseguiu afirmar-se em 30 anos como uma companhia de seguros resiliente, sólida, fiável e flexível. É por isso que somos agora reconhecidos entre os líderes e parte das três maiores companhias de seguros do Luxemburgo que operam sob o regime da Liberdade de Prestação de Serviços.

Como caracteriza o ano de 2021, que terminou recentemente, no que diz respeito à posição da WEALINS no mercado e aos negócios realizados?

Em 2021, pudemos confirmar as nossas ambições e manter o nosso crescimento. Se 2020 já tinha sido um ano excepcional em termos de nova produção, uma vez que tínhamos conseguido fechar o ano com 1,7 mil milhões de euros de prémios cobrados, 2021 elevou essa fasquia. E devemos todo este sucesso, em mais um ano de desafios, a toda a nossa equipa e à confiança dos nossos parceiros e dos seus clientes.

Quais as principais razões que explicam o sucesso da WEALINS no mercado?

Creio que a nossa experiência de 30 anos neste tipo de negócio, a nossa especialização interna e externa, o facto de sermos uma empresa flexível e dinâmica e o enfoque de toda a equipa WEALINS na excelência do serviço são as razões que explicam o sucesso da WEALINS.

Como caracteriza os seguros que a WEALINS disponibiliza? Quais as principais vantagens dos mesmos, para quem os contrata?

A WEALINS é uma companhia de seguros especializada na conceção de soluções à medida de seguros de vida e capitalização, considerando o país de residência do cliente, a sua situação profissional e familiar, bem como as suas necessidades e objetivos. A gama de soluções da WEALINS visa estruturar, preservar e transmitir o património do cliente, dentro de um ambiente seguro. O contrato de seguro de vida luxemburguês desenvolvido pela WEALINS oferece múltiplas vantagens, incluindo: o regime de proteção do segurado mais forte da Europa (com o triângulo de segurança), alguma flexibilidade (através, por exemplo, do acesso a uma vasta gama de ativos subjacentes), neutralidade fiscal, tais como benefícios fiscais, bem como a portabilidade (o que significa que podemos acompanhar o tomador do seguro quando este altera a sua residência fiscal).

Relativamente ao mercado português, como o caracteriza? Como espera que evolua?

Portugal é, sem dúvida, um mercado maduro neste tipo de soluções. Os nossos parceiros já conhecem as vantagens que as nossas soluções podem proporcionar aos seus clientes e, dado o quadro legal e as últimas crises económicas que o país atravessou, a segurança que este tipo de solução proporciona acaba por criar várias oportunidades de negócio para a WEALINS. E acredito que ainda temos muitas oportunidades neste mercado.

Como caracteriza o cliente português? Quais são as principais necessidades / objetivos de quem procura o vosso serviço?

O cliente português é um cliente cada vez mais exigente e informado. É também um cliente cada vez mais internacional, que procura soluções fiáveis e seguras para proteger o seu património. O seguro de vida, bem como a transmissão de património, tornou-se uma questão mais consciente na sociedade global, tendo a pandemia despertado a perceção da sua importância. Principalmente na transmissão do património, onde as pessoas começaram a preocupar-se em salvaguardar os seus familiares no futuro. Os principais objetivos dos nossos clientes são a segurança e estruturação do seu património, bem como o planeamento da sua sucessão. E, na WEALINS, somos capazes de os apoiar, fornecer e partilhar esta perícia.

Quais os desafios futuros, que se adivinham este ano, para a WEALINS? E para o setor em que estão inseridos?

Manter a nossa excelente qualidade de serviço, a que os nossos parceiros e os seus clientes estão habituados, continuar a desenvolver soluções únicas num mercado com parceiros e clientes cada vez mais sofisticados e internacionais e, acima de tudo, permanecer entre os líderes e a ser a principal escolha como companhia de seguros de gestão de património a operar a partir do Luxemburgo. Além disso, a digitalização continuará a desempenhar um papel importante nos próximos anos. Na WEALINS, estamos atualmente a trabalhar na digitalização (subscrição e execução de todas as operações online) dos nossos contratos de seguros, em todos os mercados onde operamos.

“O MODELO DE NEGÓCIO MUDOU”

A atividade seguradora sofreu algumas mudanças com a pandemia, a maior delas está relacionada com a implementação do digital no seu dia a dia de trabalho. Fábio Nunes é o diretor da Beira Dinâmica, uma empresa de mediação de seguros que viu aumentar o interesse dos clientes por seguros de Saúde e de Cibersegurança.



Fábio Nunes
Diretor

A pandemia trouxe novos modelos de trabalho e de vida para muitas pessoas e empresas. Em que medida é que esta mudança social exigiu também uma adaptação por parte da mediação de seguros?

A atividade seguradora aproveitou a ocasião para dar “o salto”, de meses, que levaria anos - falo do digital. É inevitável toda a transformação e evolução tecnológica que vivemos e que se avizinha. O mercado segurador passou a fazer o mesmo, com menos custos e de forma mais simples e célere. O que há uns meses precisava de uma assinatura, hoje precisa apenas de um clique. Há uma companhia de seguros, neste momento, com 95% dos seus colaboradores em teletrabalho, e funciona. Revela que o modelo de negócio mudou. Na minha opinião, a mediação em Portugal não está preparada para esta mudança, porque não evoluiu. Muitos mediadores estão agora a reagir porque precisam de uma rede social, de um site, de um programa de gestão...pois não estão a conseguir comunicar com o seu cliente e vice-versa. Se

não conseguem comunicar não há relação, logo, não há negócio.

A cibersegurança é um tema central nesta nova fase. Como se posicionou a Beira Dinâmica de forma a alertar os seus clientes sobre a importância de estarem protegidos deste tipo de ataques?

A suspeita do costume, a pandemia. Aqui sim, teve um papel mais importante no que toca ao aumento dos ciberataques às empresas. Porquê? Simples. As empresas que colocaram colaboradores em teletrabalho abriram as portas aos hackers. O colaborador, na sua habitação, não tem as mesmas proteções que tem na empresa, ou porque acabou a licença do antivírus, ou o antivírus free é limitado, ou não tem uma proteção firewall essencial...enfim, há mecanismos que deixam de ser usados pelos colaboradores, pela via do teletrabalho, que apenas poderiam ser ultrapassados com investimento das empresas em softwares de segurança. Este problema não surgiu agora, já existe há anos. Acontece que muitas empresas ainda não olharam para este tema como um sério e grave problema. A Beira Dinâmica tem vindo a alertar os clientes, havendo negociações em curso, mas ainda é um tema que continua a ser desvalorizado.

Quais as coberturas essenciais para que uma PME esteja totalmente protegida face a situações de ciberataques?

Existem várias coberturas e até podemos dividir entre prevenção e proteção. Para a prevenção, existe a possibilidade de haver uma avaliação aos softwares e à vulnerabilidade dos mesmos, por forma a identificarmos o que deve ser melhorado ou protegido. Se passarmos para a proteção, danos a terceiros pela via do ataque cibernético, danos morais, judiciais e eventualmente sanções. É ainda possível incluir na apólice os gastos da recuperação dos sistemas informáticos, decorrentes dos ataques.

Além da oferta em seguros para cibersegurança, que outros seguros disponibilizam a empresas e particulares?

Trabalhamos com as principais companhias de seguros do mercado nacional e não só. Realizámos, também em 2021, uma parceria com o maior corretor de seguros a operar em Portugal, como tal, temos capacidade para realizar qualquer tipo de apólice, nos mais variados riscos, mas o foco vai para os seguros de saúde e de vida.

Os seguros, em Portugal, eram vistos como um gasto ou uma obrigação, para as empresas e os particulares. Atualmente, que análise faz deste posicionamento dos portugueses?

Não há dúvida nenhuma, não só está a mudar, como os portugueses já perceberam, que embora não sejam obrigatórios, são tão ou mais fundamentais que os obrigatórios. Não é por acaso que os seguros de vida e saúde em Portugal estão a crescer, é sinal de que os portugueses estão cada vez mais preocupados com a sua saúde e a previdência da sua família.

Como vê a evolução da Beira Dinâmica durante o período pandémico e também neste ano que se inicia?

A Beira Dinâmica tenciona, ainda mais, estar próxima dos seus clientes, de forma presencial e online. O e-mail, Whatsapp ou Messenger são ferramentas cada vez mais importantes. Temos feito investimentos em ferramentas para trabalhar no digital e 2022 não vai ser exceção. Queremos acompanhar a evolução do setor. Um projeto que tanto ambicionámos vai agora avançar, um novo espaço que vai permitir a integração dos nossos clientes e proporcionar experiências diferentes. Queremos que o cliente faça parte de nós.

“2022 SERÁ UM ANO DE TRANSIÇÃO E COMPETITIVIDADE”

A VISACTIVO posiciona-se no mercado como uma empresa parceira dos seus clientes, que os acompanha ao longo de todas as suas etapas fiscais. João Martins é o diretor desta empresa, com quase 30 anos de experiência em Contabilidade e Gestão, e alerta, nesta entrevista, para as dificuldades que 2022 pode trazer.

Como viu a evolução da profissão de Contabilista, no que respeita à sua importância para as empresas alcançarem os seus objetivos de forma sustentada?

Na realidade entendo que qualquer negócio só terá sucesso com parcerias win-win e assentes em princípios de elevado rigor, ética e transparência. É redutor o acompanhamento dos clientes apenas nas suas etapas fiscais, pois as atuais exigências vão muito para além dos aspetos fiscais. As exigências dos mercados obrigam a que cada empresa e empresário também sejam cada vez mais exigentes, pelo que a Contabilidade tem de estar apta a acompanhar esta evolução. A maioria dos empresários já não associam o contabilista como sendo a pessoa que se limita a cumprir com as obrigações fiscais. Muitos dos empresários acabam por recorrer à Contabilidade para os aconselhar, apoiar e solucionar nas suas limitações quer no âmbito da gestão do negócio, quer no âmbito da gestão financeira. As empresas para poderem vingar ao longo dos anos têm de ter a capacidade de se adaptar e readaptar às constantes exigências e mutações dos mercados e dos consumidores. Nesta realidade também a Contabilidade é um agente importante que tem sabido estar à altura do desafio e dar um forte contributo às empresas e ao mercado.

Quais os serviços que disponibilizam?

A VISACTIVO é especializada no apoio à Gestão de Empresas, com especial enfoque nas áreas da Contabilidade, Gestão, Fiscalidade e Projetos de Investimento. Temos como principal objetivo facultar aos nossos clientes um serviço de excelência e com a máxima qualidade. Pretendemos criar valor aos nossos clientes e, para isso, temos uma equipa experiente, com grande qualidade técnica e muito profissional.

No que respeita à área do investimento, como se tem posicionado a VISACTIVO junto das empresas suas clientes? É uma área com muita procura?



João Martins
Diretor

Sim, estamos perante uma área que volta a dar sinais de bastante procura e dinamismo. Na VISACTIVO disponibilizamos serviços de consultoria especializados na área dos projetos de investimento, assegurando um acompanhamento transversal nas suas diversas fases. Temos a capacidade de apoiar no desenvolvimento e concretização dos projetos dos nossos clientes, contando para tal com uma equipa experiente e multidisciplinar.

Qual a importância de um acompanhamento mais profundo, além da Contabilidade Geral, para o bom desenvolvimento de uma empresa?

Sem dúvida que para uma boa gestão é indispensável um conhecimento mais aprofundado da empresa e é aí que aparece o Controlo de Gestão. Um sistema de Controlo de Gestão adequado permitirá assegurar a execução da estratégia da empresa, através da comparação de resultados com os objetivos estratégicos definidos.

Como lhe parece que este ano de 2022 se revelará, no que respeita à aposta no crescimento económico e

investimento?

Apesar da incerteza que ainda vivemos fruto da pandemia, tudo indica que será um ano de transição, de recuperação económica e maior competitividade.

No entanto, a subida da inflação deverá merecer uma atenção especial por parte dos diversos agentes económicos, pois está a impactar fortemente em alguns setores de atividade.

É importante acautelar um previsível aumento gradual das taxas de juro nos próximos anos, o que poderá trazer dificuldades adicionais às empresas e famílias mais alavancadas financeiramente.

Quais os projetos e novidades que 2022 reserva?

Temos como grande objetivo para 2022 fazer parte da Indústria 4.0 e da revolução digital, promovendo e potenciando ainda mais a transformação digital da nossa empresa. Ainda temos perspetivado um novo conceito diferenciador na área da consultoria e de projetos de investimento, com soluções 360.

A semear com **solidez**,
colhemos **confiança**.

“É URGENTE REVER A PERTINÊNCIA DE ALGUMA BUROCRACIA FISCAL EM PORTUGAL”

A Prime Century tem quase 20 anos de atividade e os seus sócios são Carla Nicolau e Jorge Pinto. Enquanto economistas, ambos reconhecem a necessidade de uma simplificação das obrigações fiscais, cuja quantidade massiva acaba por dificultar o crescimento das empresas. No entanto, também assumem que, ao longo dos anos, a imagem e a importância do contabilista certificado tem vindo a mudar, juntos dos particulares e das empresas.



Ao longo destes anos no mercado, como lhe parece que a imagem e a importância dos contabilistas e consultores se alteraram?

A ideia que temos é a de que os contabilistas certificados sempre foram vistos como pessoas muito relacionadas com o tratamento de papéis e das contas, inclusivamente as fiscais, mas das quais poucos (incluindo os próprios gerentes e administradores...) queriam saber – era um “mal necessário” para a atividade deles. Nos últimos tempos essa ideia tem vindo a cair em desuso, embora, em nossa opinião, não no sentido mais correto: os contabilistas certificados, ao invés de serem vistos como entidades que produzem informação valiosíssima para a gestão das atividades e das empresas, estão cada vez mais ocupados com o cumprimento de obrigações fiscais, que crescem a cada dia que passa, sobrando-lhes cada vez menos tempo para a função para a qual efetivamente foram criados. Costaríamos que a burocracia dos organismos diminuisse, ou fosse otimizada, através da comunicação dos diversos organismos públicos.

Quais os serviços que prestam, em particular?

A atividade de contabilidade (onde se inclui, evidentemente, o tratamento de todas as questões contabilísticas e fiscais) é o principal serviço que prestamos. Paralelamente, apoiamos as empresas na área administrativa (consoante as necessidades de cada cliente), damos apoio aos Recursos Humanos, fazemos a preparação de payroll, elaboração de candidaturas a apoios à contratação, etc. Prestamos ainda serviços de apoio ao expediente geral de escritório, designadamente faturação, controlo bancário e de contas correntes, tratamentos relativos a apoios respeitantes à Covid-19, etc. Apoiamos os empreendedores desde o início da ideia de negócio, ao planeamento e execução do mesmo, bem como, todo o apoio necessário à criação da empresa, obviamente com o apoio de parceiros especializados (notário, advogado, solicitador, etc).

Como definiria a vossa carteira de clientes? PME's, na sua maioria?

Sim, a maioria serão PME's, bem como alguns trabalhadores independentes, embora tenhamos algumas clientes de âmbito multinacional de dimensão significativa. Temos uma carteira de clientes vastíssima, em diferentes áreas de negócios, e de dimensões completamente distintas.

Quais os principais desafios que as empresas nacionais enfrentam, sobretudo no que respeita às questões fiscais, que podem dificultar o seu próprio crescimento?

Em nossa opinião, existem demasiadas obrigações fiscais, de controlo e de reporte, algumas delas algo redundantes, e que acabam por sobrecarregar administrativamente as empresas. E não falamos apenas da parte fiscal, mas também de toda a parte do controlo estatístico. Compreendemos, naturalmente, a importância da sua existência, mas urge rever a pertinência de grande parte destas obrigações.

O investimento em Portugal está a atravessar um período positivo, com o país a gerar interesse, quer a investidores nacionais como internacionais. Como se posiciona a Prime Century na ajuda a esses clientes?

Embora a área de candidaturas a programas de investimento não seja o nosso core, e

disponhamos de parceiros que, esses sim, se dedicam em exclusivo a essa área, prestamos apoio na ligação entre o nosso cliente e esses parceiros.

Quão importante é a posição do contabilista e consultor financeiro nas empresas, de forma a assegurar um bom planeamento futuro?

O papel do contabilista certificado é absolutamente fundamental. Grande parte das empresas portuguesas tem uma dimensão reduzida, muitas vezes familiar, e com estruturas pouco definidas, especialmente nas áreas que não sejam as da sua atividade principal. Nessa medida, o papel do "CC" acaba por ser decisivo, não só na monitorização da atividade, no sentido da tomada de decisões em tempo oportuno, como também na identificação de oportunidades de poupança ou de obtenção de apoio financeiro, por exemplo.

Como perspetiva o ano de 2022, no que se refere ao panorama económico nacional?

Esperamos que seja no ano de 2022 que todos retomemos a nossa vida "normal". Essa retoma espera-se que possa, finalmente, ser igualmente sentida pelas empresas portuguesas, em alguns setores significativamente abalados pela diminuição da atividade, designadamente os setores ligados ao turismo, especialmente o alojamento e restauração, que vinha a ser, nos

últimos anos pré-pandémicos, o grande motor da economia portuguesa. Com a reeleição do atual Governo, prevê-se que Portugal tenha um crescimento mais sustentado, pois é expectável que não existam grandes mudanças a nível de políticas económicas e sociais existentes à data. O país anseia por estabilidade social e económico-financeira.

Relativamente à Prime Century, que planos existem para este ano? É possível um crescimento? O período de pandemia em Portugal acabou por ser bastante trabalhoso para as empresas da nossa área. Também por isso, acabaram por ser anos de consolidação e crescimento da nossa atividade e, no fim, tivemos mesmo necessidade de aumentar a nossa equipa de trabalho. Esperamos que o ano de 2022 consolide ainda mais essa evolução, e tendo em conta as perspetivas de negócios que existem, e ainda os negócios que já se confirmaram, é expectável um crescimento da nossa atividade entre os 5 e os 10% para este ano. A Prime Century tem sido bafejada pela sorte pois desde a equipa, aos clientes, passando pelos fornecedores e todos os parceiros que, direta ou indiretamente, têm cruzado o nosso percurso, tudo nos tem permitido de forma lenta, mas sustentada, um crescimento constante.



SOMOS A SOLUÇÃO PARA O SEU NEGÓCIO!

“QUEREMOS ALTERAR A IMAGEM DA CONTABILIDADE”

Patrícia Dourado é a diretora da Douradotoc, uma empresa de Contabilidade que está no mercado há nove anos e que deixa claro que vê a Contabilidade como uma ciência unida à Gestão. Assumindo que está no mercado para alterar a imagem que as pessoas ainda têm da Contabilidade, a Douradotoc pauta o seu trabalho pela transmissão de confiança, conforto e segurança aos clientes.



Patrícia Dourado
Diretora

evolução dos empresários, pela sua necessidade de sobrevivência, e pela sofisticação da fiscalidade, marcada pela evolução da tecnologia digital. Ambas as realidades no caminho da convergência.

Quais os serviços que presta?

A Douradotoc utiliza a Contabilidade como instrumento de gestão, permitindo estabelecer a ligação entre as diversas áreas das empresas. Prestamos um serviço único e integrado, desde o apoio à constituição da sociedade, passando pela formação do gerente(s) e/ou administrativo(s) e pelo apoio ao recrutamento de recursos humanos e pedidos de incentivos/subsídios à contratação, bem como reuniões obrigatórias de discussão da evolução das contas da empresa, preparação do fecho das contas e análise e discussão das estratégias futuras da empresa. Também temos formação em Inteligência Emocional e aplicamos nas reuniões com os nossos clientes, pois consideramos fulcral que os nossos empresários saibam liderar e lidar com as emoções diárias vividas.

A importância de estar presente junto dos clientes desde o primeiro dia de criação de uma empresa é fulcral para o seu desenvolvimento correto e sólido?

Portugal é um país com um elevado número de micro e pequenas empresas e os contabilistas são, em muitos casos, o único aconselhamento para os empresários. A missão da Douradotoc é mesmo ser o braço direito dos empresários na tomada de decisão e no apoio à gestão. A nossa visão é dar, diariamente, aos clientes, conforto, segurança e confiança. A marca Douradotoc pretende alterar a imagem que as pessoas têm da Contabilidade. Estamos no mercado há nove anos para assumir a mudança de paradigma. Estamos presentes nas atividades de valor acrescentado da vida das empresas e dos empresários e vamos ao encontro da preocupação das empresas.

Os clientes da Douradotoc são maioritariamente novos empresários e micro e pequenas empresas. Nestes dois tipos de clientes, quais são os desafios específicos aos quais é necessário responder?

É fundamental o planeamento e definição de objetivos com vista a conhecer de forma profunda o mercado onde se atua e atualização das necessidades desse mercado, para uma fácil adaptação e constante melhoria dos serviços – criar valor para os clientes assente na sua satisfação e fortes relacionamentos com os mesmos.

Como vê o panorama económico do país atualmente?

Mesmo com os impactos inevitáveis da pandemia da Covid-19 na economia, prevejo uma recuperação muito rápida para os níveis pré-pandemia, pelos bons sinais de reação. Vejo uma aposta crescente na digitalização, no aumento do nível de qualidade e especialização das pessoas. É fundamental que o mercado de trabalho em Portugal se pautar por condições competitivas suficientes para reter e para atrair mais talento. É vital um reforço da literacia tecnológica das empresas e das competências de gestão.

Como se posiciona a Douradotoc para este novo ano que se inicia?

Entramos em cada ano com energias renovadas e com pensamento estratégico muito à flor da pele, com uma vontade imensa de apoiar os nossos clientes sempre melhor que “ontem”. Isso passa pelo reforço dos serviços prestados – com relatórios integrados e com a produção de informação com perspetivas futuras, permitindo apoiar nos contextos operacionais e estratégicos, com resumos organizacionais e de performance. Vamos trabalhar para tirar cada vez maior proveito das ferramentas tecnológicas, informáticas e digitais. Vamos continuar a aprofundar a formação de toda a equipa.

A Douradotoc nasceu há nove anos. De então para cá, que mudanças são evidentes no panorama empresarial e fiscal nacional?

Esta última década foi sem dúvida intensa e bastante desafiadora a todos os níveis. Vivemos um dos períodos de maior crise, que começou a ter os seus efeitos em 2009 e onde a economia afundou até ao terceiro trimestre de 2013. Desde então e de forma muito resumida, o tecido empresarial adaptou-se e vive numa dinâmica à volta da internacionalização, na diversificação dos mercados e no foco em segmentos de produtos e serviços de maior valor acrescentado, quer na indústria, quer no turismo. Também o processo de digitalização tem vindo a transformar a economia mundial. Existe uma necessidade de exceder a expectativa dos consumidores. É necessário visão. É necessário uma adaptação rápida a diferentes contextos e às necessidades do mercado. É vital um reforço da literacia tecnológica das empresas e, principalmente, das competências de gestão. Quanto à fiscalidade, ela moldou e está a moldar a mudança. As autoridades tributárias estão a tornar-se cada vez mais sofisticadas e ágeis, o que obriga as empresas a acompanhar esta mudança de paradigma. Uma década, portanto, profundamente marcada pela



“O SISTEMA FISCAL PORTUGUÊS TEM IMPACTO NA COMPETITIVIDADE EMPRESARIAL”

A APPM SROC foi criada por quatro sócios e desenvolve o seu trabalho junto das empresas suas clientes nas áreas da Auditoria, Consultoria e Formação. Ana Calado Pinto, sócia-gerente desta empresa, explica o trabalho desenvolvido por esta SROC junto dos seus clientes e alerta para as particulares dificuldades das empresas nacionais.

Como se definem, enquanto empresa, no que respeita à vossa presença junto dos clientes e à importância do vosso trabalho para o bom desempenho empresarial dos mesmos?

As SROC têm como atividade principal a auditoria. A proximidade e criação de valor são os nossos drivers e são um aspeto diferenciador. As mais-valias que a acumulação de conhecimentos em auditoria nos trazem permitem-nos um aprofundamento em várias matérias, financeiras, fiscais, de gestão, de controlo interno. Deste modo, na senda da otimização dos seus recursos e conhecimentos, potenciam-se os trabalhos de consultoria e formação nas áreas técnicas de desenvolvimento dos trabalhos de auditoria. Nestes serviços o enfoque está muito ligado às efetivas necessidades do cliente e de que forma a empresa pode melhorar o seu desempenho, por um lado, ou o controlo das suas operações, considerando adequadamente os riscos e desafios, por outro.

Dentro de cada uma das áreas que desenvolvem – Auditoria, Consultoria e Formação – quais os serviços mais solicitados e aqueles que, durante o período pandémico, registaram uma maior subida?

Atuamos num nicho de mercado relacionado com as Administrações Públicas. O referencial contabilístico SNC-AP para as Administrações Públicas tornou-se obrigatório em 2018, mas os sucessivos Orçamentos do Estado têm permitido o adiamento da sua implementação, deste modo, a nossa SROC tem-se posicionado como uma entidade de referência no apoio e formação na implementação deste referencial. De uma forma geral, assistimos a um crescimento de todas estas áreas de trabalho. No caso da auditoria a entidades públicas, na maior parte das situações, somos selecionados por nomeação sujeita a despacho ministerial conjunto da Tutela e Finanças, pelo que essa nomeação enquanto Fiscal Único é incompatível com outro tipo de serviços, não



Ana Calado Pinto
Sócia-gerente

havendo crescimento com clientes de auditoria. No entanto, o conhecimento em acompanhamento destes nossos clientes potenciou um crescimento de consultoria e formação em outros clientes que não de auditoria.

Portugal está a atravessar um período onde o investimento parece estar em alta. Qual o papel da APPM SROC junto dos clientes investidores, de forma a assegurar uma transação segura e correta?

As SROC têm um papel importante ao assegurar que os pedidos de pagamento e execução de financiamentos em que se recorram a candidaturas de fundos comunitários, entre outros, cumpram com as elegibilidades financeiras, regulamentares e físicas associadas. No entanto, existem outros serviços importantes que podem ser prestados pelas SROC para apoiar os investidores, como a avaliação de projetos de investimento, análise de sustentabilidade e apoio na preparação de planos de negócios.

Quais as dificuldades que as empresas portuguesas atravessam, que podem ser fruto das políticas fiscais adotadas e que mereciam uma revisão?

As empresas portuguesas sofrem o impacto de uma das mais baixas competitividades fiscais dos países da OCDE. A este respeito, cumpre salientar que a taxa nominal de IRC é das mais elevadas da OCDE, podendo, no limite, atingir os 31,5%. A taxa média na OCDE é inferior a 23%, com países como a Estónia, Letónia, Lituânia e Irlanda a aplicarem taxas bastante mais competitivas. Ainda no que concerne ao IRC, as empresas portuguesas têm vindo a ser cada vez mais oneradas com as tributações autónomas, que variam entre os 5% e os 60%, e que incidem sobre diversas despesas. Além disso, as empresas portuguesas convivem com um sistema fiscal bastante complexo. Neste conspecto, as empresas portuguesas são cada vez mais obrigadas a despendir um elevado número de horas no cumprimento das inúmeras obrigações declarativas fiscais, o que implica custos de contexto extremamente elevados, com um impacto muito negativo na competitividade.

Quais os objetivos que a APPM SROC tem delineados para 2022? Existe a possibilidade de crescer e aumentar os serviços prestados, por exemplo?

Para 2022 antevemos proceder a melhorias no nosso parque informático, apostar em novos SW profissionais mais preparados para a dinâmica presencial e teletrabalho, reformulação de metodologias e processo de trabalho com enfoque na eficiência e eficácia. A aposta também passa por uma alteração da forma como visualizamos as novas gerações e suas necessidades, em que a proximidade é um fator de pertença assente numa maior rotação e mobilidade de recursos.

“O ACONSELHAMENTO JURÍDICO É DETERMINANTE NUMA INSOLVÊNCIA”

A CEG & Associados tem mais de 10 anos de existência, num percurso que conta com seis escritórios e mais de 20 advogados qualificados e disponíveis a ajudar, seja qual for a complexidade da causa. O advogado Pedro Estácio é um dos fundadores desta Sociedade, que pretende sempre assegurar o dinamismo e a proximidade nas relações com os clientes, que se querem sérias e profissionais.



Pedro Estácio
Sócio Fundador

Enquanto sócio fundador, que análise faz deste percurso profissional e da evolução da sociedade e do Direito, neste período?

É com muito orgulho que vivemos o crescimento da CEG nesta década. O crescimento da Sociedade CEG materializou-se, também, num posicionamento geográfico disseminado em vários pontos do país, com escritórios em Lisboa, Sintra, Odivelas, Torres Vedras, Penafiel e Chaves, o que permitiu uma representação mais eficiente e um contacto mais próximo com clientes e parceiros. Tanto a sociedade como o próprio Direito estão em constante mutação, e uma sociedade de advogados como a CEG tem que, continuamente, atualizar conhecimentos, assim como alargar o seu espectro de atuação. Para tal, reconhecemos que continua a ser imprescindível a CEG ter uma equipa dedicada, dinâmica e motivada.

Quais as principais áreas do Direito que estão habilitadas a trabalhar?

A CEG está especialmente vocacionada para a

assessoria jurídica a empresas e apoio jurídico a particulares. Orgulha-se de prestar um serviço de excelência nas áreas de Direito Civil, Direito Comercial e Societário, nomeadamente Insolvências e Recuperação de Empresas, Direito da Família e Sucessório, Direito do Trabalho, Direito Processual Executivo, Direito Penal e Contra-Ordenacional, Direito Imobiliário, Direito Fiscal, Direito Bancário e Seguros, Direito Económico e Financeiro, Direito Desportivo, Contencioso, Propriedade Industrial e Intelectual, Informática e Telecomunicações, Registos e Notariado. Estamos, também, de forma gradual a incorporar outras vertentes muito procuradas, nomeadamente a área de Direito do Ambiente e Compliance.

As insolvências, empresariais e pessoais, são um tema recorrente, face à crise económica que a sociedade atravessa. Como pode um advogado auxiliar alguém numa situação destas?

O aconselhamento jurídico de um advogado pode, sem dúvida, ser determinante em situações de crise financeira, tanto numa perspetiva preventiva, podendo acautelar o agravamento de endividamento – como numa perspetiva reativa, salvaguardando as condições e cumprimento dos requisitos legais imputáveis a cada tipo de processo, com as especificidades inerentes ao processo de insolvência de pessoa singular ou processo de insolvência de pessoa coletiva. É importante ter presente que, neste tipo de situação, quem procura o advogado encontra-se numa situação de particular vulnerabilidade, cabendo também a esse advogado assegurar a conformidade legal de todo o processo e a melhor colaboração com o respetivo administrador de insolvência e demais sujeitos processuais.

Quais os desafios que a CEG & Associados viveu, durante a fase pandémica, onde se tornou impossível o contacto presencial entre advogado e

cliente?

Para além da tomada de medidas de segurança, em conformidade com as orientações da DGS em cada período, implementadas em todos os escritórios, a CEG manteve ininterrupta a proximidade com o cliente, mesmo que por meios digitais. A principal motivação foi a de assegurar que a atividade não fosse interrompida.

Como lhe parece que 2022 se apresenta às empresas e aos investidores, tendo em consideração os fundos europeus que Portugal já solicitou, bem como a abertura do mercado ao investimento nacional e estrangeiro?

Na CEG & Associados acreditamos que 2022 poderá ser um ano de arranque de uma recuperação económica em Portugal, ainda que inevitavelmente a diferentes ritmos conforme o setor de atividade. Só para salientar alguns de maior visibilidade, o setor do Turismo terá, tendencialmente, uma subida substancial, enquanto o setor da Cultura, por exemplo, terá maior dificuldade de recuperação. Por outro lado, o setor Imobiliário deverá continuar a ser apelativo ao investimento tanto nacional como estrangeiro. No que concerne ao Plano de Recuperação e Resiliência, será seguramente uma ferramenta que contribuirá para colmatar algumas perdas substanciais que os agentes económicos sofreram nestes últimos dois anos de pandemia.

Quais os objetivos que a CEG & Associados definiu para 2022?

Já para este ano de 2022, a CEG pretende continuar a investir na otimização e aperfeiçoamento técnico das áreas preferenciais já praticadas, assim como na incorporação de novas áreas do Direito, e consequentemente visionando uma gradual expansão da equipa, de modo a oferecer uma resposta cada vez mais abrangente a todos os seus clientes.



Costa Estácio, Galvão & Associados
Sociedade de Advogados, SP, RL

"TEMOS UM UNIVERSO DE ATIVIDADES POR DESCOBRIR"

O Grupo Manz nasceu da aposta de André Manz na área do Fitness. Responsável por trazer para Portugal a modalidade de ginástica aeróbica coreografada, este empresário viu o seu negócio crescer com o aumento da importância da área de organização de eventos e com o alargamento da área educacional que, além de disponibilizar pós-graduações e cursos profissionais sobretudo ligados à Saúde e ao Desporto, é ainda responsável por ministrar todas as formações da Les Mills. A produção vitivinícola é a mais recente aposta do Grupo Manz e já há novidades para 2022.

Como define e caracteriza o universo Manz?

O nosso ADN está no Fitness e na Formação. Esses são os fios condutores da nossa empresa, ao longo dos mais de 30 anos de existência. Começamos o negócio com pequenos eventos, ligados ao setor do Fitness e a uma escola de formação. Isto aconteceu porque eu cheguei a Portugal numa altura em que começavam a surgir os primeiros ginásios comerciais e eu implementei em Portugal a ginástica aeróbica coreografada, que não existia aqui. Seguiu-se a organização de eventos e o negócio do vinho, que é uma outra vertente, que surgiu de uma paixão pessoal.

Relativamente à formação, referiu-me que os instrutores têm de ter formação a cada três meses. Essa é uma formação que é literalmente criada por vocês ou existe uma filosofia de treino que vem de outros países?

Há duas coisas distintas: há a formação das pós-graduações e dos cursos profissionais e a formação Les Mills. Atualmente, quem trabalha em ginásios precisa de acumular créditos para poder continuar a exercer a sua profissão e a Manz organiza essas formações acreditadas. Depois, temos as formações Les Mills, que englobam modalidades como Body Combat, Body Pump e RPM. Essas formações também são acreditadas pelo IPDJ.

Quais os cursos de formação que gostaria de destacar?

Destaco as pós-graduações em Direção e Inovação em Ginásios, que agora pode inclusivamente ser feita 100% online, com formadores internacionais, e em Personal Trainer, cada vez mais procurada e que dá acesso a um modelo de treino exclusivo, o Optimum Performance Training. Sem esquecer, claro, o nosso curso de Técnico Especialista em Exercício Físico.

Como é que o Grupo Manz começou a produzir vinho?

Começou como uma paixão minha. Mudei-me, pouco antes de 2007, para Cheleiros, uma vila de Mafra, e envolvi-me na sua história, que estava totalmente ligada à agricultura e à produção de vinhos. Apareceu-me uma vinha para comprar, com cerca de um hectare — e investi nela. Quando as uvas cresceram, contactei um enólogo, mas não imaginava que, para fazer vinho de qualidade, teria de gastar tanto em equipamento. Como empresário que sou, decidi que, se vendesse algumas garrafas, talvez isso ajudasse a equilibrar a despesa e a aventura começou assim. Acabámos por descobrir uma uva especial, nativa desta região e que todos julgavam desaparecida — a Jampal. É única no mundo e, em Portugal, só nós fazemos vinho com ela. Atualmente, conseguimos exportar para 28 países e todos os nossos vinhos são premiados. Nesta senda, iniciei também um trabalho de recuperação histórica e cultural desta vila e, atualmente, já temos um pequeno museu e



podemos fazer visitas guiadas à nova adega, à adega antiga e terminar com uma prova de vinhos.

Já passaram 30 anos da existência do Grupo. Quais as novidades para o ano de 2022?

O nosso ADN é o Fitness e esse é o nosso foco principal. Nessa área, comprámos recentemente um espaço com 1200 metros quadrados, onde teremos o nosso escritório e salas

próprias para formação. Na área dos Eventos, já teremos este ano o Iberanime, em maio, na FIL, e o Portugal FIT, no final do ano, no norte do país. Estamos lentamente a voltar à atividade, mas com muita força. No entanto, será em junho que lançaremos novidades: uma marca de pranchas de surf, um wine surf bar e uma pizzaria, ambos em Cheleiros, que serão espaços para disfrutar dos vinhos ManzWine.

MANZ
FORMAÇÃO

FORMACAO.MANZ.PT

TÉCNICO(A) ESPECIALISTA
EM EXERCÍCIO FÍSICO

CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO TECNOLÓGICA

DIREÇÃO E INOVAÇÃO EM GINÁSIOS

PÓS-GRADUAÇÃO | ESPECIALIZAÇÃO

E-LEARNING

“A SAÚDE VAI EVOLUIR MUITO COM A AJUDA DA TI”

A SoftFinança é uma empresa com mais de 30 anos de atividade no mercado, sobretudo no desenvolvimento de TI. Luís Teodoro, o CEO, explicou o caminho da empresa ao longo destas três décadas de atividade e a forma como encaram o futuro, sempre na vanguarda da tecnologia.

Quais são as áreas para as quais desenvolvem soluções?

A SoftFinança, quando foi constituída, há mais de 30 anos atrás, começou por desenvolver software para as primeiras e principais redes de ATM. Fomos desenvolvendo soluções na área do self-service, ou seja, soluções que permitiam o autoatendimento dos clientes. Durante muitos anos, essa foi a nossa área de especialização. Ao longo dos anos, a tecnologia foi evoluindo e nós acabámos por nos tomar numa “casa de projetos”, que durante muitos anos desenvolveu projetos à medida dos clientes. Nos últimos oito anos, optámos por nos transformar numa “casa de produto”, reestruturando os nossos produtos de software de forma a podermos responder – com um mesmo software de base e alterações específicas, de acordo com as necessidades dos clientes – a um maior número de desafios. Desenvolvemos por exemplo uma aplicação de gestão de pagamentos para um grupo no setor do retalho e desenvolvemos uma solução de e-commerce para um grupo de farmácias – que é algo relativamente inovador – e fizemos também um projeto com a Associação de Dinamização da Baixa Pombalina, para ajudar a implementar uma solução de e-commerce para as lojas de rua.

Parte do vosso trabalho passa pela área dos seguros. A pandemia veio, de alguma forma, alterar os desafios aos quais tinham de responder?

A nossa presença no setor dos seguros vem do tempo em que o setor financeiro estava ligado ao mesmo, com os Bancos e as Seguradoras associados. Mais tarde, houve um movimento internacional onde houve uma separação e uma autonomização das duas atividades, ainda que alguns produtos de seguros continuem a ser comercializados através dos



Luís Teodoro
CEO

Bancos. A SoftFinança sempre desenvolveu aplicações que ligam o cliente ao seu Banco ou Seguradora, e foi sobretudo nesta última instituição que a relação com os clientes teve de mudar. Isto porque, quando nos relacionamos com a Seguradora, fazemo-lo muitas vezes por motivos menos agradáveis, como por exemplo pagar o prémio do seguro ou acioná-lo, e isso fez com que a necessidade de relação dos clientes com as seguradoras tivesse de ser reposicionada. O objetivo era que a situação de contacto se tornasse mais simples: fazer a participação de um sinistro automóvel através do online, por exemplo, criaria uma relação menos desgastante, mais intuitiva e com uma melhor experiência de utilização do serviço.

Em que áreas se notou mais o aumento da utilização do digital?

Eu diria que tivemos um acréscimo em tudo o que são bens e serviços transacionáveis. Grande parte, fruto das restrições deste últimos dois anos de pandemia e da impossibilidade da relação física. Do

lado da oferta, há uma clara adoção do e-commerce, a par da redução da via de comércio tradicional e quem já estava no e-commerce viu o seu negócio crescer exponencialmente. No início, alguns comerciantes até recorreram a soluções de e-commerce pouco amigas dos clientes, difíceis de entender para o consumidor, mas depois foram aprimorando a sua presença no mundo digital.

Relativamente à área da Saúde, quais são as soluções que apresentam?

A área da Saúde é das áreas que mais alterações vai ter nos próximos anos, porque tem vindo a beneficiar muito da evolução da Tecnologia da Informação. A facilidade de utilização de equipamentos de monitorização, sobretudo com a ajuda do 5G, vai permitir-nos captar informações em tempo real e torná-las úteis mais rapidamente para se formular diagnósticos e acompanhar a evolução clínica do pacientes, por exemplo no que respeita a parâmetros de medição de colesterol, diabetes e outras medições diárias importantes para o bem-estar e a prevenção. Nós estamos a criar soluções para a captura e disponibilização desta informação.

Quais são as perspetivas para a SoftFinança?

Os nossos quatro principais setores de atividade são o Financeiro – a nossa base – bem como o segurador, o setor da Saúde e o do Retalho. Em simultâneo, temos uma forte dinâmica de internacionalização – antes da pandemia, abrimos o escritório do Senegal e durante a pandemia abrimos a operação na República Dominicana, portanto temos como intenção crescer e consolidar a nossa presença no mercado centro-africano de língua francesa e em toda a América Latina.

O futuro digital da sua empresa passa por nós.

www.softfinanca.com | sales@softfinanca.com | +351 214 127 830


SoftFinança®

smarter companies, happier lives

“O FUTURO DO MUNDO É DIGITAL”

O Valuekeep é um software de gestão e manutenção que permite às empresas, dos mais variados setores de atividade, gerir os seus ativos e os respetivos processos de manutenção, sempre de forma atempada e controlada. Luís Cadillon é o diretor da empresa Valuekeep e, em entrevista, refere os pontos principais que destacam este produto dos demais.

O Valuekeep é um software que ajuda na gestão dos ativos de uma empresa, de forma a reduzir custos e maximizar a produtividade. Em que se distingue este de outros softwares cuja área de atuação é semelhante?

O Valuekeep é um software de gestão de manutenção, que tem como principal objetivo apoiar as empresas, de qualquer setor de atividade, a gerir os seus ativos, sejam eles edifícios, equipamentos, máquinas ou frotas, e os processos de manutenção associados aos mesmos, de forma mais inteligente e eficaz, em tempo real e em qualquer lugar. Em relação ao que distingue o Valuekeep de outros softwares existentes no mercado, destaco:

-A Acessibilidade: é uma plataforma 100% cloud e acessível através de qualquer browser de internet e dispositivo (smartphone, tablet, PC ou terminal), o que permite o acesso à solução em tempo real e em qualquer lugar.

- A Facilidade na utilização: Dispõe de uma interface moderna e intuitiva. Além disso, conta com um HelpCenter no qual toda a documentação está organizada de acordo com a lógica de trabalho e as melhores práticas da manutenção, para apoiar todos os utilizadores.

- A Flexibilidade e extensibilidade: É uma solução que, apesar de standard, tem mecanismos que a permitem ajustar às necessidades específicas de cada cliente.

- A Integração e IoT: É uma plataforma que pode integrar com qualquer sistema ERP, software de produção e

sensores.

-A Rapidez de implementação: Disponibiliza funcionalidades de importação de dados e de configuração que permite um onboarding rápido e descomplicado.

Que características particulares tem o Valuekeep que lhe permitem assegurar alguma previsibilidade no comportamento dos equipamentos?

O Valuekeep, para além de dar respostas às estratégias mais comuns de manutenção, como a manutenção corretiva e preventiva, também dá resposta à manutenção baseada na condição e pode inclusivamente responder à manutenção preditiva. As mais recentes estratégias de manutenção permitem a análise dos dados, através da integração, com sensores, de determinados parâmetros dos equipamentos (por exemplo a temperatura ou a vibração) que, ao atingirem um determinado valor, podem despoletar intervenções antes mesmo do equipamento avariar.

Como perspetiva a evolução da tecnologia ao longo dos próximos tempos? 2022 será um ano de novidades?

A disponibilização de tecnologia e software na cloud continuará a crescer e passará a ser a primeira escolha da maioria das empresas, tendo como complemento a mobilidade que permite o acesso à informação em qualquer lugar; a partir de qualquer tipo de dispositivo. A pandemia Covid-19 só veio acelerar este inevitável processo de transformação digital. A área da



Luís Cadillon
Diretor

Internet of Things (IoT), passará a estar cada vez mais presente no nosso dia a dia, quer na área da saúde, distribuição e logística, indústria e até mesmo nas nossas casas (domótica e assistentes inteligentes). A cibersegurança terá também um papel cada vez mais fundamental, pois num mundo progressivamente mais digital, passa a ser imprescindível proteger a informação e todos os processos que podem ser alvos de ciberataques em qualquer organização.

Relativamente ao Valuekeep, este é um software que possibilita evolução? É possível aplicá-lo a outras atividades económicas?

É um software que possibilita e é orientado à evolução constante! Não apenas por ser um software na cloud, mas também por contar com complementos mais operacionais para os requisitantes e técnicos de manutenção, através de aplicações móveis que possibilitam o acesso e registo de informação em qualquer

lugar e dispositivo. Está também assegurada a integração com todo o tipo de sensores (IoT) e a disponibilização de algoritmos de Machine Learning como resposta, respetivamente, à manutenção condicionada e preditiva. O Valuekeep pode ser aplicado em todas as atividades que necessitem de gerir ativos, como facilities, equipamentos, máquinas, frotas e operações relacionadas com os mesmos, associadas à manutenção, assistência técnica e registo de pedidos. Nessa lógica é uma solução transversal a todos os setores e está presente em empresas de qualquer dimensão. A evolução da solução está a ser feita no sentido de dar resposta a todos os desafios da Manutenção 4.0, associados à automação, interligação e análise de dados de manutenção que segue as tendências atuais relacionadas com a Internet of Things (IoT), os sensores sem fios, a computação cloud (na nuvem), a inteligência artificial (IA), Machine Learning e Big Data.



VALUEKEEP

www.valuekeep.com

“A IOT VEIO REVOLUCIONAR

A Novageo Solutions foi fundada em 1992 e, desde então, pauta a sua atividade de fornecimento de serviços de software por uma forte componente tecnológica. O engenheiro Manuel Arcângelo, o diretor-geral, em entrevista à Valor Magazine, destacou as áreas de trabalho da Novageo Solutions e a forma como este setor evoluiu.

De 1992 até ao presente, que análise faz da evolução da tecnologia presente nas empresas, particularmente as nacionais?

São três décadas de evolução tecnológica, o que é imenso para qualquer ramo de atividade, mas ainda mais para os sistemas de informação geográfica. Por exemplo, para a criação de modelos de terreno passámos da utilização de equipamentos dedicados e pesados, como as estações de fotogrametria analógicas, para equipamentos totalmente autónomos, alojados algures na web, que processam milhares de fotografias numa fração do tempo e com um erro muito inferior. Outro aspeto da evolução tecnológica são as nossas aplicações móveis, com as quais qualquer cidadão pode contribuir voluntariamente com informação geográfica para a melhoria da sua comunidade. Mas, mais importante do que a tecnologia, houve uma enorme evolução na padronização dos modelos de dados; hoje temos em vigor a Diretiva INSPIRE, uma iniciativa da UE que visa facilitar a partilha de informação entre os vários Estados-membros, recorrendo a um modelo único de representação de informação espacial. Este modelo abrange as mais variadas áreas, desde o Ambiente à Saúde, passando pelo cadastro de equipamentos ou pelas redes de saneamento, num total de 34 temas, e a Novageo orgulha-se de estar na vanguarda da implementação de sistemas nativos INSPIRE.

Em que áreas se podem aplicar os vossos softwares?

Mais do que fornecer software, a Novageo presta serviços diversificados que, obviamente, incluem a disponibilização de software na modalidade de Software as a Service (SaaS) para a área de cadastro nos seus mais variados temas, ou aplicações móveis para smartphone, as quais agilizam a comunicação dentro de comunidades (municípios, associações, sindicatos, clubes, federações, ordens profissionais, freguesias, etc), ao mesmo tempo que fomentam a disponibilização voluntária de informação geográfica. Mas os nossos serviços também contemplam atividades mais ligadas à terra, como sejam a realização de voos com drone para criação de modelos de terreno, ou a realização de controlo de qualidade na produção cartográfica. Para a área de cadastro os nossos clientes típicos são os municípios e as



Manuel Arcângelo
Diretor-geral

comunidades intermunicipais, mas também temos algumas empresas na área de gestão de infraestruturas (estradas ou ferrovias), e exploração de recursos (agrícolas ou minerais).

Que soluções tecnológicas apresentam, em cada uma das vossas áreas de atuação, que importa destacar?

Prestamos serviços para várias áreas, desde o cadastro e gestão de infraestruturas, até à proteção civil, passando ainda pela agricultura de precisão. A nossa coqueluche é o niuGIS, uma ferramenta multifinalitária, totalmente disponível na web, que permite a gestão de toda a informação geográfica de uma instituição. Com esta ferramenta podemos gerir a informação de todas as parcelas de qualquer cadastro, seja ele de prédios urbanos ou rústicos, seja de equipamentos escolares, sociais, ou de saúde, seja de redes de utilidade pública, ou de redes viárias. Como complemento



A ÁREA DA TECNOLOGIA”

temos a facilidade de integrar qualquer workflow, desenhado à medida de cada serviço na cadeia de valor do cliente, tornando-o extremamente fácil de gerir. Conseguimos assim saber sempre em que estado estão as várias atividades a desempenhar por cada interveniente. Outra solução tecnológica é a criação de modelos digitais de terreno, que começa sempre com a captação de imagem aérea através da realização de voos com drone. Podemos assim otimizar os recursos humanos necessários, entregando um trabalho mais rápido e de melhor qualidade do que os levantamentos tradicionais. Ultimamente temos vindo a desenvolver outras tecnologias, focando as áreas da mobilidade, de business intelligence, da internet das coisas e também da informação geográfica voluntária. A utilização de smartphones, com toda a sua ubiquidade e os seus sensores, é uma forte aliada da geografia e do conhecimento da terra (a nossa povoação) e da Terra (o nosso planeta no global).

A Diretiva INSPIRE é uma diretiva europeia que foi transposta para a legislação nacional e permite dotar todos os Estados-membros de uma infraestrutura de dados espaciais comum. Qual a importância desta Diretiva e como se posiciona a Novageo Solutions para concretizar a mesma?

Esta é umas das pedras basilares na nossa prestação de serviços. Numa época em que todos tomamos consciência de que as alterações climáticas são reais, temos ainda dificuldade em comparar dados entre municípios vizinhos, quanto mais entre dois países. É aqui que a Diretiva INSPIRE entra, permitindo-nos olhar de forma comparativa para os dados de todas as

regiões e países da Europa como se fossem uma única fonte de dados. A Novageo, ao longo dos últimos anos, transformou as suas ferramentas para que tenham por base o modelo de dados do INSPIRE e, ao mesmo tempo, possam incorporar todas as boas práticas desta diretiva, mesmo quando são implementados temas não previstos.

Cada vez mais, e tendo em consideração a pandemia e as restrições aplicadas à liberdade de circulação dos indivíduos, as soluções de mobilidade são importantes. A Novageo Solutions sentiu o impacto da necessidade deste tipo de software nas empresas, aquando do período de confinamento?

Esta pandemia teve um impacto inesperado na nossa oferta. Tornou-se óbvio que, para ser mais eficaz, a mobilidade era crucial para o apoio que as instituições que estão mais perto dos cidadãos, neste caso as juntas de freguesia, prestam. Nesta situação não tivemos dúvidas, e colocámos gratuitamente a nossa plataforma de gestão de comunidades ao serviço das juntas de freguesia que assim o entenderam. Sentimos esse apelo de responsabilidade social e não podíamos deixar de responder.

Quais serão as áreas que terão maior evolução, no futuro, associada, precisamente, a uma maior aposta na tecnologia?

A massificação da disponibilização de dados recolhidos por satélite na área da deteção remota, nomeadamente para as áreas de agricultura e ambiente, mas também para o planeamento urbano, é algo a que estamos particularmente atentos. Os satélites europeus disponibilizam

imagens gratuitas, com uma excelente resolução, e que nos permitem alargar a nossa oferta de serviços de conhecimento da terra (a nível global e local). Também não temos dúvidas que a Internet das Coisas é uma área que está a revolucionar este mundo das tecnologias. Cada equipamento que temos em casa tem um computador incorporado, que sente o mundo à sua volta, e comunica aquilo que sente. Só precisamos de saber “escutar” esses equipamentos.

Como irá a Novageo Solutions posicionar-se para o futuro, no que respeita ao investimento em novas áreas e à criação de novas soluções tecnológicas, que respondam a desafios novos?

A nossa oferta irá tornar-se, ao mesmo tempo, mais especializada e mais generalista; deixe-me explicar melhor: mais especializada, porque acreditamos que detemos um capital de conhecimento suficiente para oferecer soluções verticais, muito específicas para determinados setores, como é o caso da gestão de equipamentos sociais cuja competência está a passar do governo central para as autarquias. Hoje em dia já temos uma solução descentralizada, que não requer investimento inicial, pronta para fazer toda essa gestão em qualquer autarquia do país; e mais generalista porque, ao termos a Diretiva INSPIRE embutida de raiz na nossa tecnologia, temos uma maior capacidade de modelar qualquer tema da gestão, com a certeza de que estamos a seguir as boas práticas europeias (as quais, diga-se de passagem, estamos já a implementar noutros continentes – América e África - onde temos clientes).



“O 5G TEM UM POTENCIAL DE DESENVOLVIMENTO INCRÍVEL”

Rui Martins é o CEO da ROUNDDB, uma empresa de consultoria e desenvolvimento de projetos que realiza a sua atividade essencialmente em áreas de grande incorporação tecnológica. A área da fibra-ótica tem sido aquela onde a ROUNDDB mais tem trabalhado e a internacionalização passa também por projetos nesse âmbito.

A ROUNDDB é uma empresa que desenvolve projetos de elevada incorporação tecnológica. Como se definiriam nesse contexto, considerando as áreas que abarcam e o posicionamento que assumem juntos dos vossos clientes?

A ROUNDDB é uma empresa de Consultoria e Desenvolvimento de projetos em áreas de maior desenvolvimento tecnológico. Há cinco anos demos início à nossa atividade com especialização nas áreas dos Sistemas de Informação Geográfica e Telecomunicações, onde temos desenvolvido trabalho principalmente no domínio do Projeto e Implementação de Redes de Fibra-ótica. A nossa diferenciação tem vindo a ser construída e consolidada através da contratação, formação e retenção de quadros e do desenvolvimento de ferramentas de apoio à produção e controlo de qualidade. Estes fatores têm sido diferenciadores e têm-nos posicionado frequentemente como parceiro estratégico dos nossos clientes. Temos também apostado fortemente na melhoria das condições de trabalho e benefícios aos nossos colaboradores, bem como na Certificação dos nossos Processos. Temos em curso, para obtenção este ano, a Certificação ISO9001 e em preparação a NP 4552:2016.

Quais as principais soluções tecnológicas que desenvolveram, que lhe pareça importante realçar, dada a sua especificidade?

A área dos projetos de redes de fibra-ótica tem sido o motor da empresa e tem sido o foco da nossa operação. Neste domínio, temos vindo a desenvolver soluções informáticas de apoio à produção, que nos têm permitido aumentar a produtividade e a



Rui Martins
CEO

qualidade. Nesta área em que a coerência e qualidade dos dados é de extrema importância, as nossas soluções focam-se maioritariamente na produção automática de informação e ferramentas de deteção e correção de não conformidades.

Quais as áreas onde a tecnologia está a avançar mais rapidamente e onde a própria ROUNDDB aposta, particularmente?

Considero que o setor das Telecomunicações está na vanguarda da tecnologia, na medida em que está presente em praticamente todas as áreas de atuação. Neste domínio, considero que a área de IOT – Internet of Things é a área que tem avançado mais e terá maior potencial de crescimento. Com a entrada do 5G, abre-se uma nova janela para a

ligação das “coisas” e do que pode vir a ser possível desenvolver. Esta é uma área fascinante e com um grande potencial.

O I&D é fundamental para a apresentação de soluções de vanguarda, em qualquer empresa, de qualquer setor. Quão importante é esta área para a ROUNDDB?

De extrema importância! Considero que cada vez mais as empresas, até mesmo todos nós, estamos conscientes da necessidade de otimizar, descobrir, inovar, no fundo de fazer melhor. Este pensamento está presente no dia a dia da empresa, quer seja através das soluções que procuramos desenvolver quer seja através das pessoas que recrutamos. O ano de 2023 será o ano em que iniciaremos o desenvolvimento de soluções na área de IOT, com recursos internos, e que tiraremos maior partido da I&D.

Que desafios esperam a ROUNDDB, em 2022?

2022 apresenta-se com grande potencial de crescimento. As nossas estimativas apontam para um crescimento na ordem dos 35%, sendo que os projetos no estrangeiro representam 65% do nosso volume de negócios. Atualmente trabalhamos direta ou indiretamente para clientes em Portugal, Espanha, Inglaterra, Estados Unidos e França, onde criamos empresa em 2019, e este ano prevemos iniciar na Alemanha e América Latina. Portugal está no top mundial dos países com maior desenvolvimento de fibra-ótica, mas ainda existem bastantes países, mesmo na Europa, a começar agora os seus planos de desenvolvimento, o que significa que ainda temos uns anos pela frente nesta área.





CriticalFlow

+351 235 412 390

criticalflow@criticalflow.eu

FABRICANTES DE EQUIPAMENTOS DE LIMPEZA DE PRECISÃO



ÁREAS DE NEGÓCIO

✈ Aeronáutica

🚗 Automóvel

💎 Bijuteria de luxo

🍴 Cutelaria

🔌 Electrónica

🏥 Médica

⚙ Micromecânica

🏭 Metalurgia

👁 Ótica

www.criticalflow.eu