

Valor

MAGAZINE

Mensal
Novembro de 2022
nº030
Gratuito

CRN-CONTABILIDADE

"Queremos ser uma referência nacional e internacional a servir e entregar qualidade"

Cátia Nunes | CEO

IMDIGITAL

A Revolução
do No-code

**PORTUGAL
CRIATIVO**

Empreendedorismo
e Resiliência

**MULHERES
DE VALOR**

Liderança e Gestão
no Feminino

Dentons, o futuro do legal é agora.

Esta sociedade foi fundada em 1995, tendo comemorado mais de um quarto de século de presença no mercado moçambicano.

Recentemente, a FL&A integrou a Dentons: www.dentons.com.

O caminho já percorrido permite alcançar a melhor combinação entre a experiência interna dos mais velhos e a ousadia dos mais jovens, e a vasta experiência internacional aportada pela Dentons, ferramentas colocadas ao serviço dos clientes de forma equilibrada e responsável, com competência técnica e ética.

Dedicadamente, a equipe interna da FL&A faz assistência jurídica e presta serviços jurídicos a diversos e especializados sectores de actividade comercial e industrial. Compreender os clientes e as suas necessidades permite-nos em cada momento orientar o nosso conselho e conduta para soluções totalmente legais e ao mesmo tempo pragmáticas.

Vocacionados sobretudo para apoio a empresas comerciais, estamos ao lado de investidores nos sectores de mais elevada tecnicidade e tecnologia (oil & gas, mineiro, gasodutos, telecomunicações, concessões), nos sectores mais tradicionais (construção de obras públicas, gestão de imobiliário) e em serviços de grande relevância (bancário, parabancário), assistindo companhias nacionais, mas também investidores internacionais que já operam ou que manifestam intenção de operar no mercado de Moçambique.

Vamos continuar a apoiar e a apostar no desenvolvimento de Moçambique.

Grow | Protect | Operate | Finance

www.dentons.co.mz

© 2022 Dentons. Dentons is a global legal practice providing client services worldwide through its member firms and affiliates. Please see dentons.com for Legal Notices.

Áreas de prática

- Direito das Sociedades
- Direito Comercial e dos Contratos
- Direito do Trabalho
- Direito da Propriedade e Terras
- Direito Fiscal
- Direito da Propriedade Industrial
- Contencioso Judicial e Arbitral

Advogados Sócios e responsáveis de áreas de prática

- Fernanda Lopes (Managing Partner)
- Zaida Lumbela
- Amália Garrine
- Rafique Albuquerque
- Reginaldo Cumbane
- Jorge Salomao

Morada

Rua da Frente de Libertação
de Moçambique
(ex-Rua Pereira do Lago), n.º 224
Maputo – Moçambique

Telefone: (+258) 21 496 974

E-mail: mozambique.insights@dentons.com

Contacto: Fernanda Lopes

E-mail: fernanda.lopes@dentons.com

A Valor Magazine de novembro chega às bancas com a missão de, uma vez mais, lhe trazer diferentes pontos de vista, análises e opiniões sobre os temas da atualidade.

A Contabilidade está em destaque nesta edição, enquanto setor que atravessa, desde há algum tempo, uma transformação digital. Para uns, é fundamental que tal aconteça e está a ser bem implementada. Todavia, para outros players do mercado, isso não acontece e, inclusivamente, a transformação não está a efetivar-se.

Nesta época em que se vive alguma incerteza, considerando o comportamento dos mercados e da própria economia, é fundamental voltar a falar de seguros. Seguros de Saúde, seguros para Empresas, e outros que possam fazer a diferença no dia a dia de pessoas particulares e coletivas. Assim, trazemos-lhe também a visão de alguns mediadores de seguros.

Ainda tendo em mente as questões comerciais e as relações económicas entre países, a Valor Magazine dá destaque ao tema "Relações bilaterais Portugal Moçambique", tendo como principal ponto de partida a V Cimeira Luso-moçambicana, que se realizou recentemente e de onde saíram vários acordos que importa salientar.

A tecnologia (e a sua evolução), ela própria um motor de avanço económico, estará também considerada nesta edição, bem como a mediação imobiliária e os setores da construção civil, engenharia e arquitetura. Enquanto atividades fundamentais para avaliar a "saúde económica" de Portugal, importa perceber como se encontram atualmente e quais os desafios que sentem colocar-se-lhes.

Agora que o frio parece estar a aproximar-se, acompanhado dos dias chuvosos, a Valor Magazine foi também ao encontro dos especialistas da Água.

São vários os motivos para folhear a sua Valor Magazine de novembro. Estes e outros assuntos esperam por si! Desejamos-lhe uma ótima leitura!

Sara Freixo Editora

sarafreixo@valormagazine.pt

novembro '22

DESTAQUES

20



VOICEINTERACTION

"Transformar discurso em texto
- uma arte tecnológica."

38



WIDEPARTNER

"Cannabis Medicinal
- o setor económico onde Portugal é líder"

40



ALDECO

"Propriedade intelectual
- o registo que garante a diferença"

- > **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



A CONSTRUIR CONFIANÇA

ÍNDICE

5

Contabilidade

- 5 - CRN Contabilidade - "O segredo do sucesso está nas pessoas"
- 8 - Decisão Essencial - "Fala-se pouco da verdadeira desmaterialização da documentação fiscal"

10

Portugal Criativo

- 10 - Finpartner - "A ADQ garante autenticidade, integridade e segurança"
- 11 - B2B Partners - "Queremos dar voz aos profissionais do setor cabeleireiro"
- 12 - Coldwell Banker City - Humanização: o futuro da Retenção e Produtividade

14

Portugal Criativo - Empreendedorismo e Criatividade feminina

- 14 - Ask360º - "A presença da mulher no mercado de trabalho traduz-se na diversidade de negócios"

15

Mulheres de Valor

- 15 - Grupo Saúde Nuno Mendes - "O maior ativo de diferenciação de uma empresa são as pessoas"
- 16 - Future Healthcare - "A igualdade de género promove o sucesso das empresas"
- 17 - BioConnection - "Determinação e persistência são qualidades essenciais de um CEO"

18

Literacia Financeira

- 18 - DSolutions Consulting Group by Dulce Forte - "Uma criança que sabe gerir dinheiro não será um adulto frustrado"

19

Portugal Tecnológico

- 19 - CDI - O Mundo está mais digital! E agora?
- 20 - VoicInteraction - Transformar discurso em texto - uma arte tecnológica
- 22 - imDigital - No-Code - a solução onde todos somos developers

24

Visto para trabalhadores remotos

- 24 - El Assessoria Migratória - Imigrar para Portugal - Oportunidade ou Desafio?

25

Relações bilaterais Portugal-Moçambique

- 25 - A importância da V Cimeira Luso-Moçambicana no estreitamento das relações bilaterais entre Portugal e Moçambique
- 26 - Dentons - A importância de uma boa legislação para a evolução económica de Moçambique
- 28 - PKF Moçambique - "Os novos acordos revitalizam as relações económicas entre Portugal e Moçambique"

29

Mediação Imobiliária

- 29 - Grupo PMHF - Serviços integrados - a forma simples de gerir o imobiliário
- 30 - Gross & Reis - "Reconstruir casas devolutas é uma forma de equilibrar o mercado"
- 31 - CASAdSONHO - "O mercado imobiliário vai adaptar-se às novas taxas de juro"

32

Arquitetura, Engenharia e Construção

- 32 - ProjetoMAIOR - Um atelier novo com décadas de experiência
- 33 - Cãnhamor - Cãnhamo - a solução ancestral para uma construção natural e amiga do ambiente
- 34 - Harmonia a Metro - "O investimento particular na construção civil abrandará em 2023"

35

Água: o presente e o futuro

- 35 - Aguateg - "Apesar da sua importância, não respeitamos a Água"
- 36 - Norteaguas - "Água é vida"

38

Cannabis Medicinal

- 38 - Widepartner - Cannabis Medicinal - o setor económico onde Portugal é líder

40

Propriedade intelectual

- 40 - Aldeco - Propriedade intelectual - o registo que garante a diferença

42

Seguros

- 42 - IBK Seguros - Soluções de seguro especializadas para o mercado dos transportes
- 44 - JP Monteiro Seguros - "Os seguros são uma mais-valia em tempos de crise"
- 45 - Eurico Nunes Mediação de Seguros - Seguros de Saúde adaptados a toda a família

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 / 221143 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, N.º9, Vale Fetal 2825-259 Charneca da Caparica | Diretor: José Moreira | Editora: Sara Freixo | Design e Paginação: Rui Fonseca facebook.com/insidejob.communication | Gestores de Comunicação: Fernando Costa, Luís Pinto, Miguel Machado e Rui Moreira | Fotografia de Capa: Diogo Luís | NIF: 515541664 | Registo ERC n.º127356 | 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 <https://www.weboost.pt/developer/valormagazine/wp-content/uploads/2019/09/Estatuto-Editorial.pdf>". nos termos do n.º1, art.º17º da Lei n.º2/99 de 13 de janeiro - Lei de Imprensa.

CRN-Contabilidade

“O segredo do sucesso está nas pessoas”



Cátia Nunes
CEO

A CRN-Contabilidade, fundada e gerida por Cátia e Rúben Nunes, posiciona-se como uma empresa de Contabilidade e Consultoria especialista em micro, pequenas e médias empresas. Dotada de uma equipa de profissionais de grandes capacidades técnicas e com reconhecidas qualidades pessoais, esta empresa que, recentemente, se mudou para novas instalações, totalmente pensadas para o bem-estar dos colaboradores e para uma maior proximidade com os clientes, vai avançar, em 2023, para a internacionalização. Além disso, faz também parte do grupo de empresas que testará a semana laboral de quatro dias, em prol do maior equilíbrio entre a vida pessoal e profissional dos trabalhadores. Nesta entrevista, Cátia Nunes dá também destaque à mais recente conquista da CRN-Contabilidade: "estamos na fase final da implementação do sistema SGQ ISO 9001".

A CRN-Contabilidade é uma empresa dedicada e muito profissional, nomeadamente nos serviços de Contabilidade e Consultoria que presta. Qual a importância da equipa para que esta filosofia de empresa se mantenha e evolua?

A CRN-Contabilidade, precisamente tendo todo o seu percurso em análise e agradecendo também a quem nos tem acompanhado, tem as pessoas como a bengala de qualquer projeto. O foco é manter uma filosofia multidisciplinar. Sempre frisei que com pessoas extraordinárias conseguimos coisas extraordinárias, e a nossa equipa está de parabéns. Além disso, muitos empresários trabalham em equipa connosco, diariamente, facilitando o processo. A confiança nos nossos profissionais também tem sido a chave do sucesso e assim se manterá nos próximos anos; tudo faremos para manter a mesma eficiência e eficácia.

A formação, enquanto peça-chave de uma equipa bem preparada e sempre na vanguarda do conhecimento técnico, é fulcral. A CRN-Contabilidade dá muita atenção a esta questão? Qual a importância de uma formação constante dos colaboradores?

A importância é evidente no staff, nas pessoas extraordinárias que refiro na questão anterior, que os nossos profissionais se desenvolvem com a autonomia e formação que têm ao longo do seu percurso académico até abraçarem este projeto com soft skills reconhecidas e que identificamos como valor, e o nosso método é eficaz no que diz respeito às necessidades de desenvolverem as hard skills. É um terreno sistematizado na satisfação do cliente, nos prazos a cumprir e no seu desenvolvimento com formações da Ordem.

Recentemente, a CRN-Contabilidade mudou de instalações, para um espaço que privilegia, por um lado, a relação de proximidade com os clientes, e por outro, com muitas condições para os próprios



colaboradores. A internacionalização é o próximo passo. Este será um objetivo para concretizar ainda este ano? De que forma?

Como se costuma dizer: step-by-step, e o passo "Iberfrancês" será o kick-off e o início de uma experiência desafiadora. O projeto passa por Madrid e Nantes. Desta forma, colmataremos a necessidade de quem nos procura além-fronteiras e quer investir em Portugal, entre outras necessidades. Sempre com a filosofia em mente de que o nosso sucesso é o sucesso das empresas, podemos adiantar que o projeto internacional será lançado em 2023.

A qualidade do serviço faz parte da filosofia de trabalho da CRN-Contabilidade. Tal foco levou à implementação do sistema de gestão da qualidade. Em que procedimentos ou tarefas se reflete o sistema, no dia a dia da empresa?

Reflete-se numa metodologia de organização exigente. Em termos corporativos, diminuímos substancialmente o tempo de ciclo, e as novas tecnologias de automatização e o processo centralizado garantiram maior disponibilidade para manter um equilíbrio na satisfação das partes interessadas, com inputs e outputs bem definidos. A atenção redobrada às sugestões de melhoria pode garantir, eventualmente, novas ideias benéficas a todo o processo. Neste momento, encontramos-nos na fase de auditoria de certificação.

"Os nossos parceiros irão poder usufruir dos serviços da CRN-Contabilidade das 9 às 19 horas, mantendo os cinco dias de serviço disponíveis, quando for implementado".



Qual a importância da certificação, quer para a empresa, quer para os seus clientes e para o próprio posicionamento da CRN-Contabilidade no mercado, relativamente aos concorrentes?

A CRN-Contabilidade são as partes interessadas e seremos os mesmos profissionais com serviços de contabilidade e consultoria proporcionados com o foco da necessidade dos empresários que nos procuram com ferramentas lean. Contudo, não nego que, tal feito, a certificação é uma das "cerejas no topo do bolo" que queremos alcançar. Olhar para dentro e melhorar, porque pretendemos servir e entregar qualidade.

Em breve, a CRN-Contabilidade irá testar a implementação da semana de quatro dias, enquanto experiência de organização laboral. O que vos levou a apostar na implementação desta experiência?

Pretendemos fazer mais rápido e melhor com esta medida, e cada vez mais acreditamos que a felicidade move montanhas. Pretendemos promover um equilíbrio da vida pessoal e profissional, focando, ainda assim, uma maior disponibilidade para o empresário com dois modelos desfasados disponíveis.

Quais os objetivos que esperam alcançar (ou eventualmente manter) com a implementação

deste novo modelo de trabalho?

Por necessidade do nosso setor, esta medida, que terá um intervalo de três em três meses, trará um contexto de promoção de uma maior proatividade por alcançar objetivos, mantendo os objetivos obrigacionais e da nossa disponibilidade para com as micro, pequenas e médias empresas.

Como será implementada a semana de quatro dias de trabalho, na CRN-Contabilidade? Quais os modelos disponíveis? Que impacto teve junto dos colaboradores?

A redução na CRN-Contabilidade vai entrar numa fase de "testing", no que respeita à implementação da semana de quatro dias internamente com horário laboral de 36 horas semanais, o que vai traduzir-se, na prática, num aumento de uma hora por dia, o que quer dizer que os nossos parceiros irão poder usufruir dos serviços da CRN-Contabilidade das 9 às 19 horas, mantendo os cinco

"Estes reconhecimentos definem-nos enquanto profissionais especializados no nosso setor".

dias de serviço disponíveis, quando for implementado. O impacto e feedback acerca desta iniciativa têm sido positivos por parte dos colaboradores e estamos todos ansiosos, porque será possível termos quatro horas de descanso adicionais com cinco horas de serviços adicionais para aumentar a disponibilidade das empresas. Este teste de implementação é impactante a todos os níveis.

Ao longo deste ano, o crescimento da CRN-Contabilidade foi exponencial. A que lhe parece que se deve este resultado? Quais os aspetos estratégicos da CRN-Contabilidade que contribuem para esta capacidade de alcançar estes resultados?

É gratificante o grande reconhecimento que temos vindo a conquistar a nível nacional, em 2022. Estou completamente apaixonada por este projeto. Queremos acreditar que o crescimento é pelas métricas bem definidas das necessidades das



empresas, face ao valor acrescentado que estamos a proporcionar às micro, pequenas e médias empresas, que são a nossa imagem de marca.

A CRN-Contabilidade foi distinguida como PME Top 5% pela Scoring e ambiciona alcançar também a distinção enquanto PME Líder. Qual a importância destes reconhecimentos, para a empresa e para a forma como desenvolvem o vosso trabalho?

Estes reconhecimentos definem-nos enquanto profissionais especializados no nosso setor e é um culminar de sacrifícios e de boas práticas que temos vindo a desenvolver. É primordial mantermos métricas internas benéficas que se reflitam em distinções prestigiantes com toda esta determinação.

Considerando a forma muito peculiar como se desenrolou o ano de 2022, a nível económico, que análise faz à forma como se comportaram empresas e particulares?

Presumo que foi um ano de superação. As empresas transformaram-se, procuram cada vez mais informar-se. O nosso apoio na pandemia aproximou-nos das empresas por necessidade do empreendedor.

Como antecipa o ano de 2023, no que respeita ao comportamento da economia não só nacional, mas também internacional, e a respetiva influência que tal pode ter na capacidade económica dos cidadãos e na competitividade das empresas?

A inflação comanda a mudança comportamental da economia e, para 2023, os preços continuarão a aumentar em vários setores de negócio. Como tal, é recomendável recorrer a mais estudos financeiros, seja no quotidiano pessoal ou seja para o ciclo de vida das organizações; definir bem o cash flow a cada momento será primordial para identificar quando e como as famílias e as empresas recorrem à banca, com uma consciencialização redobrada.

 www.crncontabilidade.pt

 info@crncontabilidade.pt

 215 986 428

 CRN Contabilidade



“Fala-se pouco da verdadeira desmaterialização da documentação fiscal”

Paulo Raposeiro é o responsável da Decisão Essencial, uma empresa de Contabilidade que trabalha sob o lema “a Saúde do seu Negócio” e é especialista em farmácias. Quando questionado sobre a digitalização do setor contabilístico, o responsável da Decisão Essencial é perentório em realçar aspetos que lhe parecem contraditórios – e mesmo caricatos – neste processo.

A Contabilidade era, antigamente, vista como uma atividade que envolvia uma intensa utilização de papel. Felizmente, tal já está bastante minorado, graças aos softwares desenvolvidos para a área da Contabilidade e, também, às novas regras que imperam para as faturas digitais – QR Code – e para os restantes documentos – a entrada em vigor da ADQ, no início do próximo ano. Como vê a Decisão Essencial esta evolução?

Na nossa perspetiva, infelizmente, a Contabilidade continua a ser uma atividade que envolve a manipulação de uma enorme quantidade de papel. Tudo o que se “publicita” ou “anuncia” não veio ainda invalidar um princípio muito simples: a exigência por parte da Autoridade Tributária e Aduaneira da existência física de toda a documentação, com a obrigatoriedade de conservação dessa mesma documentação por um período de 10 anos (12 anos para a documentação de 2014 e 2015), sendo certo que, cumprindo alguns requisitos, parte dessa documentação pode ser mantida em suporte digital. Reconhece-se a existência da tomada de algumas medidas, como as que são mencionadas na questão, que poderão conduzir à desmaterialização total da documentação mas, ao ritmo atual, com constantes adiamentos e hesitações, perspetiva-se um horizonte temporal muito distante para a concretização dessa desmaterialização.

Que preparação implica, da vossa parte, enquanto empresa, e também relativamente aos recursos humanos, estas mudanças?

A preparação e adaptação a essas mudanças prende-se com processos informáticos, que acabam por ficar do lado das software houses, e a Decisão Essencial tem essa vertente assegurada.

Relativamente aos Recursos Humanos, já há alguns anos que essa transformação se tem vindo a verificar, nomeadamente no que respeita a todos os processos que envolvem declarações fiscais, recolha de informação junto da Autoridade Tributária, bem como com outras entidades que gradualmente, e também por força da pandemia, acabaram por desmaterializar muitos processos.

Fala-se na digitalização dos processos contabilísticos, no entanto permanecem em vigor regras como aquela que declara que é necessário manter uma cópia física dos documentos que são apresentados para efeitos fiscais. A seu ver, estamos perante um verdadeiro processo de digitalização, ou tal ainda não aconteceu?

A nossa empresa tem sido contactada inúmeras vezes com ofertas de soluções que passam pela digitalização dos documentos, com softwares de leitura e reconhecimento desses documentos, que os classificam e integram/contabilizam automaticamente! A minha aversão a essa solução é total, pois temos de fazer um investimento com diversas vertentes: no hardware de digitalização, no software de reconhecimento, eventualmente num novo ERP, temos de manipular milhares de documentos para os poder arquivar digitalmente e submeter ao software de reconhecimento... Pouco se fala de desmaterialização total! Se pensarmos um pouco, vivemos neste momento uma situação caricata: a Autoridade Tributária exige que os contribuintes, com o contributo dos Contabilistas Certificados, lhe prestem um conjunto de informações alicerçado num volume enorme de documentação física, que é do seu conhecimento e está nos seus arquivos. Ora, se esta informação já lá está, desmaterializada, no formato



Paulo Raposeiro
CEO – Tax & Management

legalmente exigido, se a maioria dos ERP's existentes no mercado conseguem ler e integrar essa informação, por que razão se fala de conservação de arquivos físicos, digitalização, softwares de reconhecimento documental, etc? Em contactos que vamos estabelecendo com empresas congéneres a operar em outros países, já é isto que acontece! Não se percebe como continuamos na “Idade Média” neste aspeto em Portugal!

A Decisão Essencial é especializada em Farmácias. O que vos levou a optar pela especialização nesta área?

As Farmácias regem-se pelas mesmas normas contabilísticas e fiscais dos restantes contribuintes, no entanto têm algumas especificidades que acabam por ser muito desafiantes e que originam um domínio muito grande de determinadas matérias da nossa parte, que acabam por levar a que este tipo de cliente prefira trabalhar com alguém que já fala a mesma linguagem.

A Contabilidade é, cada vez mais, vista como um serviço que acrescenta valor, na medida em que o contabilista não é apenas aquele que dá conta da saúde financeira da empresa, mas pode também atuar como consultor, influenciando as decisões de gestão da empresa. Este é o papel que a Decisão Essencial ocupa, junto dos seus clientes?

Essa é, efetivamente, um dos principais fatores que nos diferencia dentro do setor: o nosso esforço para manter o cliente informado sobre a evolução do seu negócio. Como trabalhamos maioritariamente com um tipo de cliente que tem um papel cada vez mais central no sistema de saúde português, a nossa frase de apresentação é "A Saúde do seu

"A Autoridade Tributária exige que os contribuintes, com o contributo dos Contabilistas Certificados, lhes prestem um conjunto de informações alicerçado num volume enorme de documentação física, que é do seu conhecimento e está nos seus arquivos".

Negócio", ou seja, as Farmácias tratam da saúde dos seus clientes, enquanto que nós zelamos pela Saúde da Farmácia, na sua vertente de Negócio, porque o é.

Com as dificuldades que se avizinham para 2023, no que respeita à economia e à inflação, como antecipa o comportamento dos

empresários? Como se posiciona a Decisão Essencial para os ajudar, desde já?

O contexto não se avizinha favorável, mas o que é um facto é que o setor onde operamos maioritariamente viveu já uma enorme crise. Desde essa altura que temos vindo a trabalhar com todos os nossos clientes no sentido de operar uma alteração no mindset que existia e defender verdadeiramente a estabilidade e a segurança financeira das suas empresas, através da criação daquilo a que gostamos de chamar de "músculo financeiro". Em geral os nossos clientes possuem margem de segurança para poderem enfrentar o futuro com tranquilidade, com tempo para se readaptarem às novas exigências e dificuldades que venham a surgir no mercado. Prevemos tempos conturbados, mas também, da parte dos clientes, um comportamento tranquilo, sério, honesto, equilibrado e com o sentido de responsabilidade inerente ao papel que desempenham na nossa sociedade. O nosso papel neste processo será o de sempre: aconselhar, apoiar, disponibilizar todos os meios necessários, tranquilizar e ajudar em eventuais readaptações.

CONTABILIDADE E FISCALIDADE
GESTÃO FINANCEIRA
GESTÃO DE COMPRAS

MERCHANDISING & MARKETING
GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
ORGANIZAÇÃO ADMINISTRATIVA



DECISÃO ESSENCIAL
A SAÚDE DO SEU NEGÓCIO

A NOSSA VISÃO
*Ser líderes e especialistas
no apoio efectivo
à gestão do seu negócio*

A NOSSA MISSÃO
*Manter um posicionamento
diferenciado através da
intervenção especializada
no apoio à gestão*

OS NOSSOS VALORES
*Especialização e conhecimento técnico
Rigor e ética
Foco no cliente
Empenho e responsabilização*

“A ADQ garante autenticidade, integridade e segurança”

A assinatura digital qualificada (ADQ) irá entrar em vigor a partir do próximo ano, e permitirá garantir a autenticidade e a integridade do conteúdo contido nos documentos fiscalmente relevantes. Daniela Esteves, administradora da Finpartner, explica detalhadamente o que é e como funciona a ADQ.

A partir de 1 de janeiro de 2023 é obrigatório que a emissão de fatura eletrónica garanta a autenticidade da origem e integridade do conteúdo, o que pode ser assegurado através da assinatura digital qualificada. O que é esta assinatura digital qualificada e como funciona?

Esta nova legislação sobre a faturação eletrónica foi desenvolvida no âmbito de um regulamento europeu, cujo objetivo passa pela normalização da utilização da faturação eletrónica e a instituição de uma base europeia comum para uma interação eletrónica segura em toda a União Europeia. Após sucessivos adiamentos da implementação desta legislação, tendo como argumento a pandemia Covid-19, torna-se, a partir de dia 1 de janeiro de 2023, obrigatório que os documentos fiscalmente relevantes possuam uma assinatura digital qualificada. A assinatura digital qualificada, também conhecida pelas siglas ADQ, é uma assinatura que apenas pode ser emitida por uma entidade devidamente credenciada para esse efeito, garantindo assim a integridade dos dados que constam do documento, bem como a identificação da empresa responsável pela emissão do mesmo. A ADQ trata-se de uma identificação exclusiva e intransmissível gerada a partir de um dispositivo seguro de criação de assinaturas – denominado “Qualified Signature Creation Device” (QSCD). Este dispositivo confere aos documentos fiscalmente relevantes uma validade legal equivalente às assinaturas manuscritas em todos os Estados-membros da União Europeia. Apenas as entidades autorizadas e credenciadas pelo Gabinete Nacional de Segurança e identificadas na Trusted List publicada pela Comissão Europeia podem gerar uma assinatura digital qualificada com verdadeiro valor legal. Na prática, a partir de janeiro do próximo ano, os documentos fiscalmente relevantes enviados em PDF por e-mail deixam de ter valor a nível fiscal. Assim sendo, as entidades terão de ter um certificado digital qualificado que forneça uma assinatura digital, emitido por uma entidade credenciada para o efeito. Essa assinatura garante a legalidade e integridade dos dados fornecidos na fatura ou em qualquer outro documento fiscalmente relevante emitido por essas entidades.

Quais os documentos que devem conter esta assinatura digital qualificada?

Devem conter assinatura digital qualificada todos os documentos fiscalmente relevantes emitidos eletronicamente. Alguns exemplos desses documentos são faturas, faturas pró-forma, notas de crédito, notas de débito, recibos, notas de encomenda e guias de transporte.

Quais as empresas abrangidas por esta obrigação?

Estão abrangidas todas as empresas que emitam documentos fiscalmente relevantes por via eletrónica e os enviem em formato PDF por email.

Quais as garantias que esta nova assinatura dá aos documentos onde consta e, simultaneamente, o que vem ela facilitar, no que respeita à troca de documentação fiscalmente relevante entre entidades e empresas?

A assinatura digital qualificada garante a integridade e autenticidade dos dados do documento em que ela consta, proporcionando uma maior segurança às entidades envolvidas e diminuindo o risco de fraude ou adulteração de conteúdo. A ADQ também vai permitir uma integração mais fácil da informação em sistemas de faturação e de contabilidade, o que se vai traduzir numa agilização de processos e num ganho de eficiência. Também podemos destacar, como vantagem, a poupança em termos de materiais consumíveis e de espaço, pois deixa de ser necessário a impressão desses documentos.

É possível que, depois da implementação desta assinatura, a obrigatoriedade da existência de documentos fiscais oficiais em papel termine?

Acredito que seja possível, uma vez que a ADQ dispensa a impressão do documento. Nesse sentido, considero que seja um avanço importante para termos uma fiscalidade “paperless”.

Como veem esta alteração e qual consideram ser o vosso papel, no que respeita a dar conhecimento da mesma e a acompanhar o processo de alteração?

Na Finpartner primamos pelo acompanhamento personalizado do nosso cliente, por isso, com mais esta alteração legislativa que terá um impacto significativo no

quotidiano das empresas, pretendemos assessorar e acompanhar de perto o cliente nesta transição. Atendendo a que o futuro é digital, acreditamos que este é apenas um dos passos desta evolução tecnológica que irá revolucionar o mundo empresarial.



Daniela Esteves
Administradora

Finpartner
YOUR BUSINESS PARTNER

visit finpartner.pt and talk with us

finpartner@finpartner.pt | LISBOA | PORTO | FARO



ACCOUNTING
CONSULTING
MANAGEMENT
PAYROLL



"Queremos dar voz aos profissionais do setor cabeleireiro"

A B2B Partners surgiu por iniciativa de Fábio Nunes que, dado o seu percurso profissional, já se cruzara repetidas vezes com cabeleireiros e tinha percebido a necessidade que existia de dar voz a esse setor. Assim, a B2B Partners é uma parceira dos clientes, em todas as vertentes do negócio – técnico e empresarial. Fábio Nunes assegura que esta é uma forma de tornar o setor mais resiliente e os profissionais mais capazes de controlarem o seu negócio, o que influenciará positivamente a economia nacional.

O que o fez apostar nesta área?

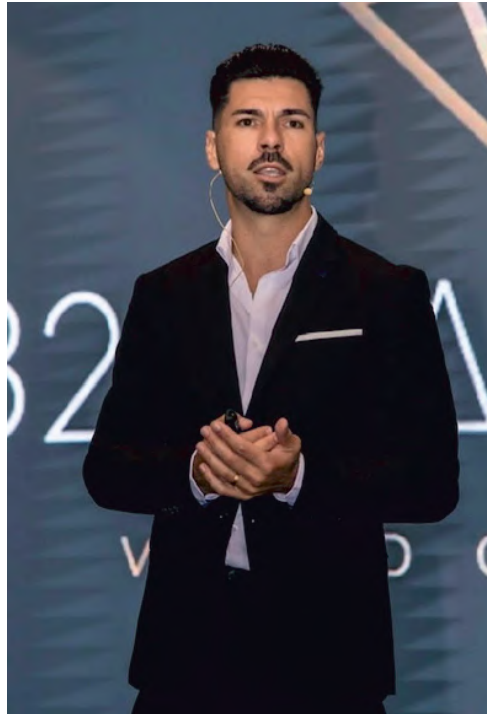
O que me levou a apostar na área foram as pessoas. Eu sou apaixonado por pessoas e, tendo convivido de perto com pessoas da área, num passado recente, já que estive ligado ao mundo da moda, tinha já uma grande afinidade com as pessoas deste setor, das quais sempre me senti muito próximo. Além disso, percebi que estes profissionais não tinham uma voz ativa e que era muito importante que a tivessem, dada a importância que têm na vida de todos nós.

Qual a análise que faz da atividade cabeleireira em Portugal?

Temos no país vários públicos e cada cabeleireiro acaba por criar o seu nicho de mercado, dependendo da posição geográfica onde se encontra. O próprio preço dos serviços varia consideravelmente, de região para região e de cabeleireiro para cabeleireiro. Nós, na B2B Partners, trabalhamos com todos, desde os cabeleireiros de luxo até àqueles que são direcionados para o cliente médio (alto ou baixo), bem como aqueles que trabalham para a população com menos capacidade económica. Para nós, é fulcral que cada pessoa possa desfrutar do mimo que ir ao cabeleireiro proporciona e todos devem ter direito a isso. Vivemos numa era tão depressiva que acabam por ser estes momentos de prazer e de pura regalia que fazem a vida valer a pena.

Como se disponibiliza a B2B Partners para ajudar os seus clientes e como se destacam no mercado?

Uma das características que nos diferencia, no mercado, é o facto de conseguirmos ajudar o profissional de cabeleireiro enquanto profissional da área e também enquanto empresário, no que respeita à formação para a área empresarial e ao auxílio ao design e criação do espaço de cabeleireiro, através da nossa rúbrica "O Salão dos teus Sonhos". Na verdade, é isso que fazemos: procuramos realizar os sonhos dos nossos clientes. Dispomos de várias ferramentas que nos permitem chegar às pessoas e levá-las a atingir os resultados



Fábio Nunes
CEO

que querem, e conseguimos ajudar com propostas integradas de produtos, formação na área dos cabelos e de apoio no que diz respeito à formação de empresários. Isso pode ser estratégico quando eu, enquanto empresário, não disponho de um plano de negócios, não consigo perceber bem as características do meu mercado e o que fazer para me diferenciar e nem tenho tempo, muitas vezes, para analisar os meus resultados mensais ou anuais e perceber se posso melhorar. A B2B Partners entrou no mercado como um GPS. Ajudamos os empresários das PME a saber onde estão e para onde querem ir. Fazemo-los entender a sua missão de negócio. Os nossos parceiros que estão connosco há mais tempo têm resultados que não tinham há mais de 10 anos. Isto pra nós é gratificante e leva-nos a perceber que estamos no caminho certo.

Com o objetivo de ajudar os empresários do setor cabeleireiro, já lançou um e-book que relata as 12 estratégias de sucesso para cabeleireiros. Que outros objetivos ainda existem, por concretizar?

Estamos a preparar a nossa estratégia para 2023, que inclui um plano de educação que contempla não só as técnicas de cabeleireiro e a sua evolução, mas também tem em conta um objetivo maior: o de massificar a nossa estratégia, torná-la mais macro, dentro do setor dos cabeleireiros. A Academia B2B Partners tem, justamente, esta mais-valia: nós conseguimos identificar as pessoas que estão com problemas e trabalhar, em conjunto com elas, para que comecem a obter resultados positivos. Por exemplo, temos casos de clientes que não vendiam produtos para cabelos nos seus salões, porque desconheciam estratégias de venda, e agora conseguem ganhar praticamente um ordenado só com essa atividade. Isso é resultado das nossas formações e do nosso acompanhamento do cliente. Asseguramos formações em Desenvolvimento Empresarial, Vendas e noutras áreas relacionadas com ambos os lados da pessoa - o profissional e o empresarial. A Academia torna as pessoas mais especialistas, e isso pode melhorar significativamente a economia nacional, porque lidamos com empresários com um propósito bem definido.

"Ajudamos os empresários das PME's a saber onde estão e para onde querem ir. Fazemo-los entender a sua missão de negócio".

Humanização

O Futuro da Retenção e Produtividade

De todas as qualidades possíveis imputadas a uma organização empresarial, o valor humano da mesma é sem dúvida aquele que se destaca para a realização do seu sucesso.

Vivemos num mundo empresarial cada vez mais tecnológico e de fácil acesso a informação diversa. Podemos considerar a futura geração como privilegiada na evolução e conhecimento, mas estaremos de facto a acompanhar essa mesma evolução com a humanização das empresas?

Todas as marcas são representadas por pessoas, é das mesmas que advém a produtividade e sucesso, que se retrata em números, porém, antes dos objetivos e metas a cumprir, vêm a valorização, acompanhamento e desenvolvimento dessas mesmas pessoas. É fundamental parar para entender, escutar e valorizar quem está por detrás dos resultados, não podemos emergir com consistência numa sociedade onde se usam pessoas e se valorizam bens, até porque só o homem pode gerar dinheiro, mas o dinheiro não pode gerar o homem.

É urgente - e cada vez mais - medidas de humanização em todas as empresas. Cada vez mais, os colaboradores querem ser ouvidos e reconhecidos pelo seu valor humano no seu desempenho. Com a recente pandemia, da qual derivou um isolamento social e falta de contacto, ficou até hoje existente uma lacuna nas relações, uma falta de comunicação, onde as pessoas mais facilmente mandam um Whatsapp do que dizem um "bom dia", com um sorriso nos lábios.

Não descurando a importância da evolução tecnológica e tudo o que ela veio trazer de facilidades às empresas, não pode ser aplicada a mesma sem a vertente humana. Temos de ter uma comunicação transparente e um acompanhamento a todos os níveis de necessidades pessoais e profissionais dos nossos colaboradores, e isso começa nos mais pequenos exemplos e detalhes dos que lideram.

Apontar as falhas e justificá-las com números é trabalho sem grande dificuldade, diria até que mecânico, porém estar presente ao lado de quem luta constantemente para superar os obstáculos, contribuindo com colaboração,

orientando para o sucesso e nunca descurando o desenvolvimento pessoal, o conhecimento das crenças, dos medos, das limitações de cada colaborador, arranjando soluções e metodologias que se adaptem individualmente a cada pessoa, isso é um trabalho para verdadeiros LÍDERES.

A exigência nunca pode existir antes do conhecimento intrínseco de a "a quem se está a exigir o quê", não podemos obrigar margaridas a darem girassóis e não podemos, acima de tudo, rotular seres humanos pela mesma estatística de valor e resultado. É preciso saber porque é que não foram obtidos os resultados daquela pessoa, é preciso reconhecer onde foi a falha e voltar a ensinar se preciso, escutar e assumir que, como líderes, fazemos parte do erro, fazemos parte da derrota como fazemos parte do sucesso. Se damos a cara para os prémios, temos que dar os braços para ajudar a levantar quem se julga cair a meio do processo.

Num futuro empresarial próximo, não vão chegar os resultados em gráficos bonitos, sobrevalorizando as metas alcançadas e percentagens, vão ser preciso líderes humanos, capazes de manter um ambiente de sucesso coletivo através da ambição não do ter, mas do ser. São necessários líderes de mercado com a perspetiva de trazer a felicidade e investimento na componente humana dentro da sua organização.

As pessoas já não querem ver o seu talento premiado, não basta, querem vê-lo valorizado, num ato contínuo de respeito, motivação e confiança, por parte daqueles que se dizem ser o exemplo a seguir das boas condutas e normas empresariais.

Temos exemplos concretos de como empresas portuguesas se destacam de forma diferente - como a Delta - de como o fator humano é a estrela de diferenciação para atingir o sucesso. Quem são as pessoas atrás dos números? Quem são as suas famílias, os seus sonhos, os seus desejos, os seus medos...? Nós não somos um todo coletivo no que diz respeito ao nosso carácter e visão de vida. Nós somos um todo individual e é nessa capacidade de dar resposta a todas as formas individuais de ser e estar que se distinguem os grandes líderes dos restantes.

**"É urgente - e cada vez mais - medidas de humanização em todas as empresas.
Cada vez mais, os colaboradores querem ser ouvidos
e reconhecidos pelo seu valor humano no seu desempenho".**

A humanização é o fator diferenciador das organizações. Segundo Hélder Batista, CEO da Coldwell Banker City e autor do artigo de opinião anterior, este é o segredo para que as empresas consigam reter talento, mas também para que consigam destacar-se nas suas áreas de atividade, porque quem ouve e conhece os seus colaboradores terá sempre deles a total entrega e o máximo de disponibilidade. Assim acontece nesta agência imobiliária situada em Lisboa, que pertence a uma das maiores redes imobiliárias mundiais e onde os colaboradores são vistos, primeiro que tudo e sempre, como pessoas.

O Ser Humano é o elemento central do negócio imobiliário. Na sua opinião, temos um desequilíbrio evidente desde que a tecnologia começou a ocupar algum espaço nesta área de atividade?

Existem duas coisas distintas - o trabalho de IT, que é fundamentalmente tecnológico, e depois o trabalho das pessoas, que é o core business do processo. As duas podem e devem trabalhar em conjunto e de forma complementar. Mas se a tecnologia é previsível, as pessoas são todas diferentes. Importa salientar também que a Inteligência Artificial que já existe no setor serve para agilizar processos, mas não conseguirá substituir o homem, não num setor de vendas onde o bem transacionável é uma casa.

Quão importante é a proximidade e o conhecimento dos seus colaboradores, para adequar a tecnologia às pessoas e maximizar os resultados?

Nós lidamos com três fileiras distintas: a interna, a externa e a dos parceiros. Na primeira encontramos os nossos colaboradores, que são os nossos primeiros clientes, nesta os desafios são enormes: temos gerações distintas a partilhar o espaço - jovens de 20/30 anos que trabalham ao lado de pessoas com 60/70 anos.

para responder primeiro às necessidades das pessoas e só depois entramos na metodologia e estratégia de negócios. É importante estabelecer uma boa relação com os colaboradores, as pessoas precisam de sentir que estás lá para o que for necessário. Depois temos os clientes externos, o cliente vendedor e o comprador, esses além de quererem respostas rápidas, são altamente exigentes, estão altamente informados e instruídos. Os consultores imobiliários atualizam-se a esforçarem-se, terem mais e melhor formação, conhecimento de forma a corresponder às expectativas do cliente. A terceira é a fileira dos parceiros, temos que lhes passar confiança e fazê-los perceber a importância que têm para nós, afinal 60% dos nossos negócios são em parceria, seja internacional ou nacional.

Considerando os vossos colaboradores, quais os fatores que, a seu ver, são considerados os mais importantes para continuarem convosco?

Eu acredito que há vários perfis e que é importante percebermos que perfil temos à nossa frente. Por isso, na nossa Academia, segmentamos o processo de formação, e começamos por dar atenção a tudo aquilo que faça o indivíduo, enquanto pessoa, crescer. Temos de olhar para as pessoas como pessoas. E as pessoas têm problemas. Importa resolver primeiro todos os problemas, para depois



Hélder Batista
CEO Coldwell Banker City e autor do livro *Guerreiro da Paz*

"Os líderes precisam de estar presentes em todos os momentos, mas sobretudo nos maus. Eles devem servir as pessoas para quem trabalham e não o contrário".

As pessoas são todas diferentes, temos que ter uma liderança adequada a todos eles, pois o ser humano tem necessidades individuais. A nossa academia de formação tem um programa especial desenhado

as poderemos enquadrar no próximo estágio, que já se refere à metodologia de trabalho. Neste momento, já estamos a trabalhar com pessoas que têm a sua vida organizada, agendas pessoais e

profissionais e uma vida particular estável. No momento em que estão preparadas para passar para a terceira fase, falamos da estratégia de negócios. Aqui contamos com pessoas que têm capacidade para gerir grandes negócios, para clientes de elite. Formamos as pessoas para que sigam carreira. As pessoas gostam desse reconhecimento e dessa atenção. Se a pessoa não se sentir útil, envolvida, ela acaba por sair da organização. As pessoas gostam que o líder invista o seu tempo nelas. Que as conheça. Elas querem uma liderança que as inspire. Os líderes precisam de estar presentes em todos os momentos, mas sobretudo nos maus. Eles devem servir as pessoas para quem trabalham e não o contrário.

“A presença da mulher no mercado de trabalho traduz-se na diversidade de negócios”

Susana Correia é uma mulher cuja carreira se desenvolveu e, hoje, ocupa o lugar de CEO da Ask360°, uma empresa de consultoria estratégica, que ajuda os seus clientes a posicionarem-se no mercado e a reconhecerem o público para quem trabalham. Todavia, nesta entrevista, o destaque vai para a posição da mulher no mercado de trabalho, a evolução cultural que permite uma maior abertura às mulheres para fazerem aquilo que gostam e, sobretudo, para aquilo que ainda falta fazer para que o mercado laboral seja mais equilibrado e responda de igual forma às necessidades de homens e mulheres.

A Mulher tem trilhado o seu caminho no mundo empresarial através da sua capacidade de liderança e do seu esforço. No entanto, ainda é através da criação do seu próprio negócio que mais facilmente se consegue encontrar, enquanto empresária, mulher e, sobretudo, pessoa. Como analisa estas palavras?

A emancipação tem sido uma difícil caminhada, mas hoje o empoderamento feminino cresce e afirma-se cada vez mais. Naturalmente este percurso das mulheres reflete-se num aumento da participação no mercado de trabalho em funções relevantes no mundo empresarial, favorecendo a diversidade de negócios. A meu ver, o equilíbrio entre a vida pessoal e profissional da mulher não passa por ser empresária, ele pode ser alcançado enquanto empresária ou enquanto quadro ao serviço de uma empresa.

Quão importante é a boa conjugação da inteligência racional e emocional, para levar a bom porto a gestão de uma empresa?

Fundamental para o sucesso de uma empresa. Se, por um lado, a inteligência racional é relevante na solução de temas que dependam de uma solução lógica e quantitativa, que se prende com conhecimento e expertise, a inteligência emocional é crucial para uma maior capacidade de resiliência, cumplicidade e capacidade de liderança na gestão de uma empresa. A inteligência emocional está diretamente ligada ao sucesso profissional, leva a tomar melhores decisões e a obter melhores resultados.

Porque é que continua a ser mais



Susana Correia
CEO

complicado para a mulher evoluir profissionalmente, a seu ver?

Que ainda é preciso mais resiliência para a mulher se afirmar profissionalmente sim, mais persistência na afirmação das suas competências também. As mudanças levam muito tempo e cabem a nós, mulheres, continuar a mudar este paradigma e educar as gerações futuras para a igualdade de oportunidades e tarefas entre homem e mulher, sejam elas no plano profissional, pessoal ou social. Já se conquistou muito, mas o caminho a percorrer neste âmbito ainda é significativo.

A Ask360°

Qual a importância que atribui à consultoria estratégica, no que respeita à sua aplicação na economia digital?

Nesta era dos dados, a consultoria é de extrema importância para o caminho da

diferenciação e inovação do negócio, para identificar melhorias e oportunidades através do conhecimento rigoroso do mercado e ambiente competitivo das empresas. Recorrer a um parceiro de confiança, que tenha todo o know how para o fazer, permite tomar decisões mais assertivas e fundamentadas no conhecimento e informação, decididamente com maior probabilidade de serem bem sucedidas.

Como valorizam as empresas o mundo digital e o utilizam para interagir com os seus clientes?

As empresas valorizam o digital e têm consciência de que é um canal obrigatório de comunicação/venda dos seus produtos ou serviços. No entanto, valorizar não significa que estejam a explorar o potencial que oferece. Incontornável é o facto de ser obrigatório a presença no digital para qualquer

negócio. O desenvolvimento do e-commerce permitiu às marcas recolherem e analisarem informação que lhes pode dar acesso a valiosos insights, relacionados com o comportamento dos seus consumidores. Este processo permite-lhes oferecer experiências personalizadas, consistentes e coerentes a todos os seus públicos, aumentando os níveis de fidelização e satisfação. Dando o nosso exemplo que atuamos no canal B2B, mesmo não sendo o nosso potencial cliente o consumidor final, estamos sempre a inovar e a apostar claramente no digital através de plataformas que sejam a solução ideal para quem pretende, de forma rápida e user friendly, aceder à informação e tomar as melhores decisões de vendas e/ou marketing. Recentemente lançámos uma plataforma digital que monitoriza a visibilidade das promoções de consumer healthcare no canal farmácia e parafarmácia, que traz um conhecimento rigoroso, único e inovador ao mercado numa plataforma única numa base regular que apoia a decisão de planos promocionais.

A economia digital é mundial. Como julga que as empresas nacionais estão a olhar para esta mudança?

Sendo Portugal um mercado pequeno, com algumas dificuldades de competitividade, as empresas nacionais cada vez mais olham o digital como um investimento vital e uma oportunidade de crescimento do negócio internacional, mas ainda têm dificuldades na execução desse investimento. Os fundos europeus vêm dar um contributo importante para a redução da dependência das PME's do mercado nacional, reforçando a sua competitividade e potenciando a sua sustentabilidade.



digital insight
& strategy

ask-360.com

“O maior ativo de diferenciação de uma empresa são as pessoas”

O Grupo Saúde Nuno Mendes (GSNM) é um projeto de saúde exigente, com uma forma holística de pensar a Saúde e que dá importância à Ciência e Investigação. Com 14 anos de história e um ADN muito ligado às questões sociais e à valorização dos seus recursos humanos, o GSNM tem à frente dos seus destinos Alda Rosendo, uma CEO que acredita que a constante formação e aprendizagem, coadjuvadas por um acompanhamento próximo dos seus recursos humanos, tornam o GSNM um espaço de saúde único e diferenciador.



Alda Rosendo
CEO

Enquanto CEO deste Grupo, como avalia as competências necessárias para estar à frente deste projeto?

A avaliação que faço sobre ser gestora do Grupo Saúde Nuno Mendes é estar numa constante aprendizagem diária. Defendo que é de extrema importância permitir que os desafios da organização me levem a manter-me numa sociedade de aprendizagem e numa economia de conhecimento. Um gestor não deve ficar-se só pelo recurso financeiro e logístico, mas também acompanhar diariamente o seu recurso humano, que considero o maior ativo de diferenciação. Estar presente, partilhar conhecimento, deixar as equipas participarem nos valores e objetivos da organização, só assim se consegue obter a confiança necessária da equipa.

Enquanto CEO, qual lhe parece ser o papel da liderança, para manter as pessoas coesas e felizes no trabalho que desempenham?

As organizações distinguem-se pelo seu equilíbrio organizativo, na sua cultura, nos seus valores e no fator económico. Esta situação tem tendência a continuar a crescer, o que irá exigir das organizações um maior foco na rapidez para a

tomada de decisões, para manter a competitividade e sobrevivência. No GSNM não será diferente, para isso a organização é mais proativa e temos um enfoque cada vez maior no talento interno. Temos até um departamento que se chama “Pessoas” que tem um papel muito ativo nas iniciativas de dinâmicas de equipas. Apostamos continuamente na formação e desenvolvimento de competências dos nossos colaboradores. Também o employer branding não deixa de ser um dos nossos focos.

Quais os desafios que esperam os CEO, no que respeita às novas necessidades do mercado de trabalho?

Cada vez mais vamos estar numa realidade de escassez de candidatas e por esse motivo os CEO são obrigados a olhar para o mundo do trabalho de uma forma diferente. Isso leva a uma reestruturação dos processos internos e a uma adaptação à mudança do padrão social, principalmente no que se refere à questão da retenção de talentos. Como gestora do GSNM, defendo que temos de nos manter atualizados, enriquecer constantemente as nossas capacidades, não recuar as reestruturações internas e envolver sempre a equipa para uma

melhoria contínua.

Como caracteriza o trabalho desenvolvido pelo GSNM, no que concerne às questões ligadas à Saúde, mas também ao lado Social do Grupo, presente n’O Mendeseinho?

Desde sempre estivemos ligados a causas, principalmente causas de saúde, o que nos fez criar a Associação “O Mendeseinho”, uma associação sem fins lucrativos, onde criamos uma mascote mais direcionada para as crianças, de modo a gerar mais empatia. Neste momento, o nosso objetivo principal, na área da saúde, passa por diagnosticar algumas famílias carenciadas, que se enquadram com patologias de cicatrizes disfuncionais identificadas na nossa causa, um projeto ao qual demos o nome de “Cicatrizes da Vida”.

Hoje, duas realidades convivem lado a lado, na área da Saúde: o expertise dos profissionais de Saúde e a tecnologia de vanguarda. O Grupo Saúde Nuno Mendes dispõe de ambos?

O GSNM dispõe das duas realidades. Os nossos colaboradores são profissionais muito talentosos. Quando ingressam no desafio de ser “colaborador GSNM”, passam por um período de integração e formação interna. Quanto à tecnologia de vanguarda, com a constante evolução tecnológica, somos conscientes que tem sido uma realidade, principalmente nestas duas últimas décadas. O GSNM dispõe de um variado, avançado e moderno leque de tecnologia com atualização constante, seja ela na saúde, na saúde estética ou na reabilitação, o que nos leva por um caminho de diferenciação no mercado.

Como se desenha o futuro deste Grupo?

Encaro o futuro sempre com alguma ambição pois, ao sermos ambiciosos, somos também exigentes com a nossa vida. O GSNM tem essa ambição transmitida pelos seus sócios, sempre com o seu peso e medida. Com toda esta crise económica, o GSNM não será diferente na análise da sua ambição, mas sempre com sentido de diferenciação humana e tecnológica, propósito e missão.

**ESTE NATAL OFEREÇA
SAÚDE E BEM-ESTAR**



"A igualdade de género promove o sucesso das empresas"

As mulheres já trilharam um longo caminho na sua vida profissional e o mercado de trabalho cada vez está mais aberto à possibilidade de uma mulher estar presente nos cargos de liderança. Ainda assim, na opinião de Ana Carvalho, Head of Markets and Solutions da Future Healthcare, ainda existe algum caminho a percorrer para que a igualdade seja garantia absoluta de um mercado de trabalho perfeitamente equilibrado.

Como analisa a importância da presença feminina no mercado de trabalho e a forma como esta tem evoluído para, cada vez mais, existir um equilíbrio entre mulheres e homens nas posições de liderança das empresas?

Quando penso neste tema, lembro-me sempre da minha avó que partilhava a necessidade de as mulheres trabalharem fora de casa apenas quando os homens partiam para a guerra. Tendo como base esta realidade, é notória a evolução histórica a que assistimos, no entanto há ainda um caminho a percorrer no que toca à situação laboral das mulheres. Um equilíbrio entre mulheres e homens nas posições de liderança em qualquer empresa é um fator-chave de sucesso. Estudos referem que empresas com diversificação de género têm melhores resultados e conseguem atrair mais e melhor talento. No meu caso em concreto, não sinto que o caminho que percorri até aqui tenha sido mais difícil por ser mulher. Tenho a sorte de poder trabalhar numa empresa que integra o valor da igualdade no seu dia a dia e que inclui no seu ADN os valores da diversidade, igualdade de oportunidades e meritocracia.

Enquanto mulher, como avalia o que já se fez e o que ainda falta fazer, no sentido de tornar o mercado de trabalho mais equilibrado para homens e mulheres?

A mudança depende da construção de uma nova consciência social, em que homens e mulheres tenham os mesmos direitos, deveres e oportunidades. Nos dias de hoje, e tendo em conta o nível de maturidade da sociedade, parece que existem já poucas barreiras óbvias para que o mercado de trabalho não possa ser equilibrado para homens e mulheres. Na minha opinião, as barreiras mais perigosas são os preconceitos inconscientes, tanto por parte de homens como de mulheres.

Existe ainda, em Portugal e noutros mercados laborais externos, uma diferença salarial clara entre homens e mulheres, mesmo quando



Ana Carvalho
Head of Markets and Solutions da Future Healthcare

ambos desempenham a mesma função. Por que lhe parece que tal ainda acontece e como seria possível reverter essa situação?

Os valores do diferencial salarial entre mulheres e homens não são compatíveis com uma sociedade socialmente justa. Para o conseguir deveremos suprimir todas aquelas outras diferenças que fazem com que o trabalho de uma mulher se valorize menos do que o de um homem. Penso que vamos no caminho certo, mas há ainda um caminho a desbravar, como seja, por exemplo, equiparar as licenças de maternidade e paternidade. Não tenho dúvidas que a maior parte da sociedade atual, e especialmente as gerações mais jovens, é plenamente consciente de que o trabalho de um

homem ou de uma mulher deve ser valorizado da mesma forma, e por isso deve ser recompensado da mesma maneira.

Que papel podem desempenhar as empresas neste caminho para a igualdade de oportunidades?

A igualdade de género promove o sucesso das empresas, gerando diversidade de ideias, cultura, estratégia e estilos de liderança. Nesse sentido, as empresas têm um papel fundamental neste processo de evolução da sociedade. Para que mais mulheres cheguem a posições de maior responsabilidade, parece-me fundamental não só um processo de promoção baseado na meritocracia, como também a implementação de políticas de não discriminação, flexibilidade e apoio na conciliação entre vida pessoal/profissional, para homens e mulheres.

Como analisa o seu próprio percurso profissional, até ao momento?

Quando penso no meu percurso profissional, acho que apenas percorri 30% do caminho, tendo em conta tudo o que me falta aprender e evoluir. Alinhar todas as minhas ações à missão da Future Healthcare – "garantir o acesso às melhores condições de saúde, vida e bem-estar a todos os nossos clientes" – sentido de compromisso, foco e disfrutar diariamente de todos os desafios são pilares fundamentais do meu percurso profissional.

Que mensagem gostaria de deixar a quem está a iniciar a sua carreira?

A todos os que estão a iniciar a sua carreira diria que não tenham medo, sair da zona de conforto pode muitas vezes parecer um abismo, mas no final do dia o sentimento de superação vale mesmo a pena! E o mais importante, é fundamental cuidar da própria saúde – física e mental – e saber desconectar... é impossível fazer tudo perfeito e os super-heróis só existem nas salas de cinema!

“Determinação e persistência são qualidades essenciais de um CEO”

A BioConnection completou 11 anos de existência, mas continua a classificar-se como microempresa, de estrutura muito leve e capaz de se adaptar facilmente às circunstâncias. A formação, a consultoria e as auditorias são as três áreas de atuação da BioConnection, sendo especializada em Qualidade e Segurança Alimentar. A engenheira Fátima Franco, a CEO e fundadora da empresa, assume que muito do seu trabalho se faz através de parcerias e de uma sólida rede de networking, mas lembra que sem uma boa liderança, profissionalismo, competência e dedicação, as empresas não sobrevivem.

Como avalia o seu percurso até ao momento?

Há 30 anos, licenciiei-me em Engenharia Alimentar na Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica do Porto e, na época, o estágio de final de licenciatura tinha de ser internacional. Por isso, passei seis meses na Holanda e voltei outra pessoa. Mudou completamente a minha perspetiva das coisas. Em termos pessoais, foi enriquecedor, mas em termos profissionais abriu-me uma perspetiva de inovação, de formas de trabalhar diferentes. Eu já possuía um espírito um pouco irrequieto, característica que se aguçou. No início da minha carreira passei pelo ensino, fui diretora técnica numa indústria de cosméticos. Depois fui convidada para coordenar um projeto de formação profissional pós-Secundário, os CET's - Cursos de Especialização Tecnológica na ESB-UCP. Foi na altura em que estava na Universidade Católica que desenvolvi a minha rede de contactos, o que permite, ainda hoje, gerir a minha empresa com base numa rede de networking e parcerias. Aliás, mantenho esta ligação com a ESB-UCP até hoje, recebendo estagiários e sendo convidada a dar aulas nos últimos anos nos Mestrados e Pós-Graduações de Segurança Alimentar.

Trabalham nas áreas da Formação, Consultoria e Auditorias, no que respeita às áreas da Gestão da Qualidade e Segurança Alimentar e Tecnologia Alimentar. Como se posicionam, em cada um destes setores, no que respeita às formações disponibilizadas e aos serviços de consultoria?

A formação foi a nossa grande alavanca, no início. Foi através da formação certificada nas áreas da segurança alimentar que muitas empresas nos conheceram. As áreas onde atuamos são a Qualidade e Segurança Alimentar, incluindo os Sistemas de Gestão da Qualidade e Segurança Alimentar. Relativamente à Consultoria, atuamos como um apoio às empresas que queiram

implementar o sistema de gestão de segurança alimentar – o HACCP. Nós ajudamos as empresas a implementar referenciais de qualidade e de segurança alimentar, bem como também a garantir a autenticidade dos produtos alimentares, muito importante num momento em que a guerra na Europa aumenta o risco de fraude alimentar.

Quais as características basilares para o futuro da empresa e para a continuidade deste caminho?

A competência e dedicação são muito importantes. A inteligência emocional também é fundamental. Neste momento, a BioConnection seleciona os clientes com quem trabalha, porque é fundamental que tenhamos – as duas partes – o mesmo ponto de vista e que estejamos alinhados nos mesmos objetivos. Caso contrário, não faz sentido aceitar o trabalho.

Que análise é que faz à evolução do mercado, desde há 10 anos, altura em que a BioConnection nasceu?

O mercado tem evoluído muito também devido às exigências dos consumidores. As empresas vão além dos requisitos de segurança alimentar exigidos por lei. Os produtos alimentares nacionais têm, atualmente, muita qualidade. Todavia, os custos de produção têm subido muito e isso constitui um grande constrangimento à indústria alimentar e a toda a cadeia alimentar no geral. Em termos de clientes, mais de 60% são da indústria alimentar, mas cada vez mais temos outros clientes da cadeia de fornecimento alimentar, nomeadamente da área da logística, armazenamento e transporte e grandes superfícies comerciais e fabricantes de materiais de embalagens alimentares. Quando começámos, tínhamos dois clientes. Agora, são mais de 300 empresas que confiam em nós.

Como antecipa os próximos tempos no que respeita à evolução da BioConnection? Que objetivos estão definidos para o futuro, de que



Fátima Franco
CEO

nos possa dar conta?

Seremos sempre uma empresa especializada no setor agroalimentar, em quem os nossos clientes e parceiros confiam, mas tenho em mente desenvolver outras áreas, nomeadamente dirigidas a produção primária animal. Julgo que ainda há muito para fazer nessa área. É claro que os produtores estão muito pressionados, pelos custos de produção e pelos preços, mas ainda assim é possível melhorar este setor. É fundamental que estas produções sejam sustentáveis e que o bem-estar animal seja salvaguardado.



“Uma criança que sabe gerir dinheiro não será um adulto frustrado”

A DSolutions Consulting Group by Dulce Forte é uma empresa com a marca da sua fundadora. Sendo uma empresa de consultoria, totalmente virada para empresas, os desafios da literacia financeira destacam-se, em particular, nas formações ligadas a crédito ou seguros, mas também quando os empresários recorrem aos consultores para iniciarem a sua empresa. Para Dulce Forte seria importante a criação de um curso/formação obrigatória que instruisse os novos empresários sobre a realidade da criação de uma empresa, os termos técnicos e financeiros presentes ao longo da atividade empresarial e os seus significados, para que todos pudessem tomar decisões mais informadas e consistentes.

Como definiria o termo “literacia financeira” e como pode este ser dado a conhecer a pessoas de todas as idades?

O termo literacia financeira é muito abrangente. Podemos incluir no mesmo a área da formação e conhecimento para diferentes públicos. Na vertente pessoal engloba a gestão do dinheiro e do orçamento pessoal e familiar, bem como a poupança e o investimento: quais as melhores opções e as diferenças entre os diversos produtos financeiros (banca e seguros). No caso das empresas, também se refere à forma como a empresa gere o seu dia a dia em termos financeiros. A gestão das contas correntes, os depósitos à ordem, os financiamentos, os investimentos e os seguros. Há que saber identificar se os produtos lhe estão a satisfazer corretamente as necessidades, ou se há sobreposição de alguns. O fundamental é encontrarmos o público certo para falar de cada tema. Eu, particularmente, gosto muito do termo “Educação Financeira”, porque comecei em 2015 a trabalhar este tema, na vertente educativa, com crianças e jovens, e ainda continuo a fazê-lo.

Parece-lhe que educar as crianças sobre questões financeiras é fundamental para termos adultos capazes de gerir o seu dinheiro sem frustrações?

Sem dúvida que sim, até porque as crianças são ávidas consumidoras de informação. Uma criança que comece a perceber a importância do dinheiro consegue gerir expectativas e emoções e planear melhor aquilo que quer. Quando for adulto, conseguirá adaptar os seus hábitos de consumo e gastos ao plano que definir para si, de acordo com o que queira adquirir, ou estar prevenido para um maior gasto que lhe surja sem que, por causa disso, se sinta frustrado. Será um adulto capaz de perceber que, quando pretender comprar algo que deseja, é possível que seja necessário alterar hábitos de consumo, fazer um planeamento e direcionar o dinheiro para o objetivo traçado.

A Banca e os Seguros são setores onde os empresários sentem dificuldades de comunicação, na medida em que nem sempre a linguagem técnica utilizada por estas

entidades é perceptível para quem contrata um crédito ou um seguro. A seu ver, é responsabilidade do empresário formar-se e ser conhecedor destes termos ou a Banca e os Seguros deveriam ter o compromisso de esclarecer o que significam os termos que utilizam?

É uma questão que existe, de facto. Muitas vezes, as entidades estão muito focadas em vender o produto e o serviço e esquecem-se da linguagem. Eu sinto muito isso, enquanto formadora de literacia financeira para empresas, porque, quando estou a dar formação

"Uma criança que comece a perceber a importância do dinheiro consegue gerir expectativas e emoções e planear melhor aquilo que quer. Quando for adulto, conseguirá adaptar os seus hábitos de consumo e gastos ao plano que definir para si".

em seguros ou em crédito, percebo que muitos empresários desconheciam o que tinham contratado. Há muito desconhecimento sobre como se cruzam todos os seguros e alguns produtos bancários. Esse desconhecimento pode impactar a tesouraria da empresa, porque há quem pague por seguros que cobrem o mesmo risco. Por exemplo, um seguro para o espaço físico poderá incluir os equipamentos. Logo, um outro seguro que exista, só para as máquinas, não faz sentido e é apenas custo para a empresa.

Parece-lhe que seria importante a existência de uma formação ou de um curso prévio obrigatório, que lhes desse as noções básicas



Dulce Forte
CEO da DSolutions Consulting Group

do que é uma empresa e do que envolve a criação de uma?

Seria muito importante. Há pessoas que abrem empresas porque estão desempregadas e apostam na criação do próprio emprego e não estão vocacionadas para a área da gestão. Delegam em terceiros a gestão da empresa e não têm noções de nada do que se passa. Na área da consultoria e da contabilidade, acompanhamos pessoas que trazem dúvidas que provam um total desconhecimento de tudo o que envolve a empresa. É importante saber o que é um CAE, o que é custo ou investimento, que despesas podem ser abrangidas pela empresa, o capital social, entre outros conceitos. Todos fazem parte do pacote de formação direcionado para a criação de empresas mas, na maior parte dos casos, as pessoas não estão minimamente despertas para isto.

O Mundo está mais digital!

E agora?

“Temos vivido os melhores tempos para a aceleração da digitalização”. Todos o sabemos e todos o celebramos. Em todas as profissões surgem as formações para a transição digital e para a requalificação profissional que, na maior parte das vezes, se confundem com formação exclusiva em tecnologia. Tudo isto para dar acesso a todos à cultura, aos serviços do Estado, ao comércio global, à saúde, etc.

Para os mais preparados, esta aceleração digital veio permitir a inclusão das pessoas mais isoladas, o acesso ao conhecimento global, que só a internet permite, e a partilha de hábitos, rotinas e processos ao redor do mundo. Esta inclusão faz-se porque existe o digital!

Temos, porém, dado menos importância ao facto de que esta digitalização alterou comportamentos, separou equipas, alterou rotinas e criou novas oportunidades, novos empregos e novas esperanças para alguns. Não foi apenas a pandemia que alterou as rotinas do emprego e da vida familiar, mas também, e principalmente, a digitalização acelerada por ela.

Esta realidade, que facilitou a vida da maioria dos que me estão a ler, é ainda insuficiente para incluir muitos e continua a provocar a exclusão de outros. Senão vejamos:

A febre de formação tecnológica inundou as comunidades de formação intensiva em ferramentas tecnológicas, esquecendo as metodologias para a sua aplicação à realidade nas respectivas profissões. Nada pior do que a assunção de que após dois ou três dias de formação em determinada ferramenta, tudo na rotina diária pode ser alterado sem uma aplicação gradual e progressiva. Em todas as áreas a tecnologia é um meio para desenvolver projectos, cumprir tarefas ou seguir processos. Para utilizar os meios digitais temos de aprender metodologias de projecto, de organização e de sistematização que nos permitam, através das ferramentas tecnológicas, atingir os nossos objectivos.

Outro fator importante é o facto de grande parte da tecnologia que poderia estar já disponível à



João Baracho
Diretor Executivo do CDI Portugal

comunidade continuar ainda fechada em centros tecnológicos e de investigação, em universidades e empresas recheadas de grandes investimentos ou “bolsas” financeiras.

O Mundo mudou e a concepção das novas ferramentas tecnológicas tem como principal característica a fácil acessibilidade e usabilidade. Por outro lado, o maior acesso ao conhecimento global dos jovens de hoje faz com que não necessitem de um curso numa área específica para dominarem temas aos quais se dedicam. Qualquer psicólogo se pode tornar num guru em programação apenas porque nos seus tempos livres se dedicou a aprender a programar. É por isso fundamental promover a disponibilização de ferramentas tecnológicas à comunidade, permitindo à população de menor rendimento ou formação académica o acesso ao poder da Tecnologia. Esta medida tem no meu entender duas consequências diretas: a possibilidade de maior criatividade e originalidade nas soluções e a motivação de indivíduos excluídos ou fora do sistema.

Tenho repetido incessantemente aquilo que todos sabemos: os modelos social, político e económico estão obsoletos. Esta época fracturante do ponto de vista comportamental é uma oportunidade única para incluirmos indivíduos desmotivados, deprimidos ou só e apenas excluídos do sistema. Incluem-se nestes o crescente número de jovens NEET (que nem estão empregados, nem estão em formação, nem registados em qualquer sistema de emprego), que na sua maioria têm elevados níveis de formação, mas que não se adaptam à realidade em que os posicionaram.

Aproveitemos por isso este momento para aceitar que o Mundo mudou, que o conhecimento é global e que necessitamos de voltar a questionar todas as nossas crenças e preconceitos. Tudo isto sem conclusões apressadas e assumindo que a beleza da Tecnologia é a capacidade de nos colocar no centro do mundo e do conhecimento, e de nos permitir ser mais ousados e determinados para atingir os nossos sonhos e objectivos!

Transformar discurso em texto

Uma arte tecnológica

Assume-se como “inovadora” e não “integradora” no que respeita à tecnologia que cria desde 2008, que tem por base o reconhecimento automático da fala, com aplicações em legendas ou transcrições dos mais variados tipos de documentos: relatórios, depoimentos, palestras ou conversas telefónicas. A VoicelInteraction, que nasceu de um spin-off de um centro de investigação do Instituto Superior Técnico, é atualmente líder de mercado neste setor em várias regiões do mundo, parceira de vários meios de comunicação e entidades públicas e vencedora de vários prémios de Broadcast, como destaca João Neto, diretor-geral da empresa.

Desde a sua criação, a VoicelInteraction foi responsável pela inovação na área do reconhecimento automático da fala. Relativamente à tecnologia existente, atualmente, como funciona a VoicelInteraction?

A VoicelInteraction tem origem no Instituto Superior Técnico, como spin-off de um centro de investigação. A partir de uma parceria com a RTP para a legendagem do noticiário, desenvolvemos um produto passível de ser comercializado para outras emissoras. Desde 2008, temos vindo a ampliar a gama de produtos apoiados em tecnologia proprietária de reconhecimento automático de fala, para diversos usos e línguas. Já que a maioria dos países tem legislação referente à obrigação de conteúdo legendado, a VoicelInteraction tem como core business este mercado, mas também tem vindo a desenvolver soluções para instituições públicas e privadas de qualquer setor e dimensão.

Quais as áreas em que a digitalização da voz pode fazer a diferença e para as quais a VoicelInteraction já apresenta soluções?

A VoicelInteraction especializa-se no processamento automático de voz para texto, seja para legendagem de noticiários ou transcrição de reuniões, depoimentos, palestras, relatórios médicos ou comunicações telefónicas recebidas. Complementamos este serviço com a geração de metadados e gestão de bases de dados: por exemplo, um call center que empregue as nossas soluções ficará a conhecer os problemas mais comuns que levam os clientes a entrar em contacto.

Cada vez mais, é muito importante que a informação esteja salvaguardada e protegida online. Que garantias fornecem as vossas soluções, no que respeita à tradução ou transcrição de relatórios e outros documentos cujos dados possam ser pessoais, de que efetivamente é um produto seguro para os utilizadores?

A segurança dos dados de todos os nossos clientes é uma prioridade. Os nossos servidores estão protegidos com protocolos rigorosos no caso da



João Neto
Diretor-geral

utilização dos nossos produtos na cloud, onde os clientes controlam a informação registada com a opção de a apagar permanentemente. As nossas soluções também podem ser instaladas no sistema interno do cliente, sem conexão à Internet.

Como podem a Inteligência Artificial e o Machine Learning ajudar a devolver boas aplicações para que a tradução seja correta e a legendagem também, ainda que se trate de legendagem automática?

Tanto a tradução como a legendagem automática resultam de tecnologia proprietária, concebida em processos patenteados por investigadores

doutorados. A equipa de I&D de Engenheiros e Linguistas computacionais gere o processo diário de otimização dos modelos de reconhecimento, controlando a introdução de extensos volumes de dados audiovisuais transcritos manualmente – processados pelos algoritmos de Machine Learning. A metodologia clássica juntam-se processos de atualização diária dos modelos acústicos e linguísticos: através de pesquisas automatizadas na web, o sistema ‘aprende’ novas palavras sem intervenção humana. É ainda possível adicionar novos universos de vocábulos técnicos através da introdução de manuais técnicos, com termos para Medicina ou Legislação, por exemplo.

A tecnologia que apresentam é criada por vós e tem como fim último a possibilidade de acrescentar valor a um serviço já prestado pelos vossos clientes. Como é mensurável este “valor acrescentado” no dia a dia dos vossos clientes?

Os profissionais de transcrição estimam que são necessárias 4 a 10 horas de trabalho para transcrever uma hora de áudio. Para utilizadores comuns, sem acesso a ferramentas especializadas, pode demorar até 20 horas. A nossa tecnologia processa uma hora de áudio em 15 minutos, sem intervenção humana e com a possibilidade de transcrever múltiplos ficheiros em simultâneo. Para além desta vantagem decisiva na otimização processual, os nossos produtos oferecem ainda funcionalidades para a verificação e edição das transcrições, gestão de bases de dados e relatórios automáticos com dados recolhidos pelas ferramentas de análise. Os recursos humanos dos nossos clientes ficam assim libertos de processos manuais fastidiosos, com a possibilidade de analisar conhecimento revelado em dados previamente desagregados e ocultos.

A VoicelInteraction é líder na sua área de atividade, mas para tal está constantemente a investigar e desenvolver novas soluções. Quão importantes são as parcerias que estabelecem com universidades, clientes e outras entidades académicas e científicas, para que esta evolução continue a verificar-se?

Para que as nossas soluções se mantenham referências de mercado a nível mundial, é necessário inovar constantemente. Para isto, as parcerias estabelecidas são essenciais: projetos de investigação nacionais e internacionais concedem-nos acesso a casos de estudo de grande relevo – desenvolvemos soluções à medida de entidades como a RTP, Polícia Judiciária ou a Procuradoria-Geral da República, criando produtos inovadores para necessidades distintas. Por outro lado, a VoicelInteraction investe na captação de talento de jovens investigadores em áreas distintas de Computação, Processamento de Sinal e Linguística.

No que respeita à evolução da própria empresa, quais os próximos passos na internacionalização da VoicelInteraction?

A VoicelInteraction tem vindo a investir em mercados internacionais, com escritórios em quatro continentes e clientes em todo o mundo – atualmente somos um provider reconhecido de legendagem automática, com uma cota de mercado considerável na América do Norte e no Brasil. Iremos continuar a trabalhar para que os nossos outros produtos alcancem um sucesso semelhante, como a nossa solução para Call Centers. A nossa entrada em novos mercados está ligada à participação em feiras da especialidade: em 2022 a VoicelInteraction foi reconhecida com múltiplos prémios em eventos promovidos no setor de Broadcast. Vamos ainda continuar a solidificar a nossa presença em regiões como a APAC, onde temos vindo a investir a partir da nossa base em Singapura.



VOICE
INTERACTION

PIONEIROS EM TECNOLOGIAS DE PROCESSAMENTO DE FALA SUPPORTADAS POR IA

PLATAFORMAS QUE TRANSFORMAM CONTEÚDO FALADO EM WORKFLOWS AUTOMATIZADOS



TVB EUROPE
BEST OF SHOW
AT IBC2022
WINNER

tvtech
BEST OF SHOW
AT IBC2022
WINNER

NABSHOW
of the
PRODUCT
of the
YEAR 2022
MONITORING
AND MEASURING TOOLS

NABSHOW
of the
PRODUCT
of the
YEAR 2022
OVERALL
CONNECT

www.voiceinteraction.ai

info@voiceinteraction.ai

No-Code

A solução onde todos somos developers

A imDigital, a Creatio e a CIONET uniram-se para apresentar, em Vila Nova de Gaia, um evento Lunch & Learn, com o propósito de explicitar e exemplificar com casos práticos o poder do No-Code. Como esta tecnologia suporta a automatização dos processos de uma organização e, conseqüentemente, ajuda a melhorar a experiência do cliente. Luís Gonçalves, General Manager da imDigital, e Kate Delgado, Global Sales Director da Creatio, garantem que esta é a solução para entregar mais rápido projetos de TI às organizações e, sobretudo, para não necessitar de uma equipa de desenvolvimento para criar uma nova aplicação.



Kate Delgado
Global Sales Director da Creatio

pode facilmente executar uma ideia. Caso precisemos de fazer uma alteração num processo, por exemplo, podemos fazê-lo no momento. E caso observemos, no dia seguinte, que é necessário voltar a alterar, podemos voltar a fazê-lo”.

Para apoiar as organizações na transição para esta tecnologia, a Creatio disponibiliza o No-Code Playbook, um livro indispensável para quem quer trabalhar em No-Code: “Na Creatio, o objetivo máximo é o sucesso do cliente. Por isso, criámos o No-Code Playbook. Este livro é uma ferramenta que vai trazer muito conhecimento aos clientes, especialmente aqueles que procuram uma maior liberdade na criação das suas próprias aplicações”.

Enquanto ferramenta de automatização de processos, o No-Code consegue responder às mais diversas situações sem que seja necessário um especialista para levar a cabo a tarefa. Luís Gonçalves explicou como se processa o trabalho nesta plataforma e em que situações ela pode ser a solução para simplificar o processo e torná-lo automático: “Nas organizações, é fundamental identificar que tarefas são repetitivas e previsíveis e qual a tipologia das mesmas. São tarefas que têm de ser feitas por um especialista ou não? Tarefas levadas a cabo por um especialista são mais complexas de automatizar. Mas após uma análise



Luís Gonçalves
General Manager da imDigital

extensa e minuciosa dos processos, conseguimos perceber quais são aquelas que são prioritárias de automatizar e compreender os seus benefícios. É muito importante falar com todos os envolvidos no processo de negócio, porque cada pessoa vivencia uma parte do processo e pode ter insights importantes a acrescentar. O nosso objetivo é automatizar o máximo de processos possível, pelo que depois de definirmos bem quais são as etapas possíveis de automatizar, podemos escolher a plataforma. A montagem da aplicação acontece de acordo com as exatas necessidades do cliente, pelo que não é um processo ‘one size fits all’.

Como exemplos práticos de casos de sucesso já executados, a imDigital e a Creatio convidaram a estar presentes Miguel Cordeiro, Information Technology System Director da Rangel Logistics Solutions, e Daniel Oliveira, Chefe de Divisão da Polícia Municipal de Guimarães.

Princípios do No-Code:

- Use o No-Code para recolher os requisitos e prototipar na hora;
- Tudo o que pode ser desenvolvido com No-Code, deve ser desenvolvido com No-Code;
- Entregue ao utilizador o mais rápido que puder.

Num mundo onde existem cerca de 26 milhões de developers e se espera que os mesmos profissionais desenvolvam 500 milhões de aplicações, é fácil perceber que a capacidade de entrega dos projetos não será superior à procura. Todavia, o mercado não espera e os clientes e consumidores exigem obter respostas de forma célere e um serviço que não fique aquém da expectativa criada.

A pensar nisso, surgiram as soluções No-Code. Nestas plataformas, é possível a qualquer pessoa desenvolver uma aplicação sem ter conhecimentos de programação. A rapidez, a eficiência do processo e a sua simplicidade são as suas mais-valias. A Creatio é responsável por uma destas plataformas e Kate Delgado explica as grandes vantagens deste modelo: “O No-Code permite que não necessitemos de developers para levar a cabo a criação de uma aplicação. Traz liberdade a quem o utiliza, porque se

Ambos retrataram as mais-valias que a implementação da plataforma Creatio teve nos diferentes processos do seu dia a dia. No caso da Polícia Municipal de Guimarães, os agentes têm agora acesso a uma plataforma onde reportam diretamente os problemas que existem na via pública, as multas de trânsito são também enviadas diretamente para o sistema interno da Polícia, e mesmo a gestão do fardamento e a escala de serviço são realizadas através desta plataforma. A automatização de procedimentos poupou tempo a todos os elementos policiais e garante uma melhor gestão documental das várias atividades da responsabilidade da Polícia Municipal, simplificando de forma significativa o trabalho diário.

Os projetos desenvolvidos em No-Code têm ainda duas outras características importantes: a segurança dos dados está garantida, pois os mesmos são armazenados na Cloud, e a estrutura base da aplicação já está criada, pelo que não existe necessidade de criar a mesma. Basta selecionar o modelo que mais se adequa às necessidades: "A infraestrutura já existe e as "peças" estão prontas a ser montadas. É por isso que o trabalho de desenvolvimento da aplicação é mais rápido. As bases estão criadas e a segurança está garantida.

Assim, é possível ir criando a aplicação enquanto, simultaneamente, se mostra o resultado ao cliente. As adaptações podem ser feitas de imediato, respeitando as suas necessidades e a interoperabilidade entre todos os departamentos da empresa" explica Luís Gonçalves.



João Figueiredo, Managing Director da CIONET destacou a importância deste tipo de aplicações e o reposicionamento dos CIO's mais perto do negócio, da estratégia e da segurança das organizações

Esta é, assim, uma forma de responder à velocidade a que o mercado exige. A facilidade de criação de uma aplicação ou da sua alteração consoante a necessidade é a grande mais-valia do No-Code. Isso, a juntar ao facto de não ser necessário uma equipa de

developers para levar o projeto a cabo torna esta uma maneira mais fácil, mais barata e mais simples de resolver problemas de workflow no ambiente organizacional. A responsabilidade recai agora, porém, nos líderes das equipas de TI e no próprio administrador da empresa, como denota Luís Gonçalves: "Há competências que não são exclusivas das equipas de TI, mas são também dos gestores. Se tivermos uma PME cujo gestor não é formado em tecnologia, mas tem o know-how e a competência para pôr a sua empresa a funcionar melhor, ele é capaz de criar uma aplicação que faça sentido para a sua organização. Nesse sentido, as PME que adotarem estes modelos não precisam de saber nada sobre segurança e programação da aplicação. Isso está previamente assegurado no sistema Software as a Service. No que toca às equipas de TI, quando existem internamente, estas devem ser constituídas por elementos não só formados em tecnologia, em engenharia e software, mas também pessoas formadas em gestão, vendas, ou quaisquer outras áreas que façam parte do negócio. Todos podem e devem ter conhecimento profundo da aplicação e do negócio, pois só assim se consegue realmente criar uma solução que simplifique e automatize de facto os variados processos do dia a dia de uma empresa".



Consultoria Projetos de Investimentos Transformação Digital



Motor de workflows



Plataforma No-Code



CRM Unificado

Scan me



www.imdigital.pt



+351 927 513 952



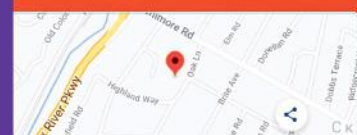
info@imdigital.pt



Rua Cândidos dos Reis, 81, Porto

Creatio

PLATAFORMA NO-CODE
PARA AUTOMATIZAÇÃO
DE WORKFLOWS E CRM



Scan me



Imigrar para Portugal

Oportunidade ou desafio?

Portugal criou vários vistos novos, para responder adequadamente às novas situações dos imigrantes que procuram o país para se fixarem. É o caso do visto de mobilidade na CPLP, do visto para procura de trabalho, do visto para reagrupamento familiar e do visto para trabalhadores remotos, cujo regulamento entrou em vigor a 30 de outubro. Foi este o pretexto para a conversa com Gilda Pereira, CEO da EI! Assessoria Migratória, que versou sobre as condições necessárias para atribuição deste visto aos trabalhadores conhecidos como "nómadas digitais".

Quais são as condições necessárias para atribuição do novo visto para trabalhadores remotos, o "digital nomad visa"?

Existem dois tipos de vistos para trabalhadores remotos: o visto de estadia temporária, que é inferior a um ano e não permite a fixação de residência; e um visto de trabalhador remoto de residência, que é um visto que dá direito a uma autorização de residência. Este visto é atribuído por um período de quatro meses e depois é convertido numa autorização de residência por dois anos e é renovável por três anos. Para além de todas as outras condições necessárias para obter um visto de residência para Portugal, como ter um comprovativo de alojamento em Portugal, comprovativo de registo criminal sem crimes ou crimes inferiores a punição com pena de prisão inferior a um ano, obter seguro de viagem que cubra os dois requisitos mínimos legalmente exigíveis, 30 mil euros em despesas de saúde e repatriamento, os "nómadas digitais" têm ainda de provar que auferem uma remuneração mensal mínima de, pelo menos, quatro salários mínimos mensais – na média dos últimos três meses – o que significa que estamos a falar de 2.820 euros por mês. Ora, esta prova que os requerentes do visto de nómada digital conseguem exercer remotamente a sua atividade profissional de Portugal depende sempre se são trabalhadores dependentes ou independentes. No caso dos trabalhadores independentes (freelancers), terão de pedir às empresas para quem trabalham as respetivas cartas a comprovar que lhes prestam um serviço. Assim como as entidades patronais terão de emitir um documento onde declaram que permitem que o vínculo se mantenha com a entidade empregadora

ainda que remotamente. Paralelamente a esses requisitos, têm de comprovar qual era a sua última residência fiscal.

Até que ponto lhe parece que esta seleção, que se efetua com base nos salários recebidos, pode ser medida de controlo para o próprio país? Esta opção pelo valor de quatro salários mínimos foi, na sua opinião, uma boa escolha?

Parece-me que foi um valor equilibrado, tendo em conta os problemas que já existem com a habitação, que se poderiam agravar caso este número fosse mais baixo.

Como vê a questão de a Madeira estar a criar condições específicas para que este tipo de trabalhadores optem por este arquipélago para se fixarem? Isso pode ser uma solução e um bom contributo para a nossa economia?

Julgo que a Madeira está a apostar nesta área de uma forma muito inteligente. Tenho acompanhado de perto este projeto dos nómadas digitais, e acredito que o mesmo poderia ser feito em Portugal Continental, em zonas de baixa densidade populacional, para atrair essa comunidade e incentivar a sua fixação.

Nesse caso, também estaríamos a falar de um desenvolvimento quase obrigatório dessas zonas, sobretudo no que respeita à rede de Internet...

Exatamente...isso é fundamental. É uma das coisas que eles perguntam imediatamente, quando escolhem o sítio para se fixar. Todavia, importa ter noção de que estas pessoas estão ao nível dos jovens portugueses, no que respeita à capacidade financeira,



Gilda Pereira
CEO

o que significa que, em geral, não têm dinheiro para, por exemplo, se fixarem no centro de Lisboa ou Porto. Elas procuram zonas limítrofes – Montijo, Alverca, Vila Franca de Xira – desde que a Internet seja boa. São jovens, não têm poupanças e, como são estrangeiros, os senhorios exigem-lhes seis meses de renda adiantada, dado que não podem apresentar fiador. A meu ver, importa sermos mais condescendentes com esta comunidade, porque me parece que já está a ser feita uma distorção da realidade relativamente à sua influência na sociedade: já se noticiou que os nómadas digitais estavam a retirar camas aos estudantes do Ensino Superior e isso não é verdade, porque no momento em que a notícia foi publicada, o regulamento sobre estes vistos ainda não tinha entrado em vigor.



A importância da V Cimeira luso-moçambicana no estreitamento das relações bilaterais entre Portugal e Moçambique



AV Cimeira luso-moçambicana teve lugar em Maputo, Moçambique, nos primeiros dias de setembro e contou com a presença do primeiro-ministro, António Costa, e dos ministros dos Negócios Estrangeiros, da Defesa e da Agricultura.

Esta era uma cimeira estratégica, que já tinha sido adiada duas vezes a pedido do executivo português, mas que, tendo-se concretizado, permitiu a assinatura de 18 novos acordos, todos eles instrumentos de cooperação, que visam estreitar as relações entre estes dois países de língua portuguesa.

A economia é uma das áreas com maior reforço, no que respeita à assinatura de acordos, todos eles vocacionados para o apoio ao investimento de empresas portuguesas em terras moçambicanas, sobretudo nos setores estratégicos para a economia de Moçambique, como são a Energia – em particular, as energias renováveis -, o Ambiente e as Infraestruturas.

O financiamento e a criação de postos de trabalho em Cabo Delgado, uma província particularmente afetada pela ação dos terroristas, também estão contemplados nestes novos acordos.

Outros compromissos foram também assumidos, nomeadamente na promoção da língua portuguesa em Moçambique; nas áreas da Justiça, da Saúde, da Cultura e do Património.

Portugal e Moçambique, enquanto países unidos pela História e pela Língua, continuam a avançar cada vez mais para uma colaboração inequívoca, em todas as áreas.

Moçambique, sendo uma economia emergente, e fazendo uso das suas matérias-primas energéticas – o gás natural liquefeito, por exemplo -, pode tornar-se numa economia pujante e atrativa para os grandes investimentos mundiais.

Até lá, será necessário criar infraestruturas, formar a população trabalhadora para as novas áreas de negócio e assegurar uma melhoria legislativa e burocrática no que respeita aos investidores estrangeiros que apostem em Moçambique.

Nas próximas páginas, a advogada Fernanda Lopes, managing partner da Dentons, e o country manager da PKF Moçambique, Ricardo Coelho, dão o seu ponto de vista sobre estas relações bilaterais e o futuro que espera estes dois países.

A importância de uma boa legislação

A sociedade de advogados Fernanda Lopes & Associados (FL&A) associou-se, há cerca de um ano, à Dentons, uma outra sociedade de advogados de cariz mundial, com uma presença forte em países africanos, particularmente em Moçambique, onde a FL&A também está posicionada. Nesta entrevista, a advogada Fernanda Lopes destacou a importância de Moçambique enquanto economia de escala e relembrou a necessidade de desburocratizar, por um lado, enquanto, por outro, se criam leis que permitam uma melhor gestão e regulamentação dos setores económicos a explorar, como o energético.



Fernanda Lopes
Advogada e Managing Partner

A FL&A associou-se à Dentons há cerca de um ano. Considerando a questão pandémica e, já este ano, a reabertura do comércio e do investimento como o conhecemos, que análise faz desta parceria?

A dedicação titânica da ciência e a concertação mundial governamental permitiram colocar a pandemia sob controlo. A vida económica retomou

e é nesta continuação que estamos a ver o comércio global a “renascer” e o investimento, ainda tímido, a retomar. As maiores empresas mundiais estão em melhores condições para essa retoma; as empresas de menor dimensão demoram mais tempo a recuperar o fôlego das perdas, em consequência da paragem económica da pandemia. Mas a economia mundial está a mexer. E

muitas dessas grandes empresas são clientes da Dentons. Com esta parceria, estamos a aprender muito sobre as diversas especificidades de setores económicos determinantes, uma visão muito mais próxima da perspetiva e necessidades dos investidores. Mas também se está a confirmar termos feito a escolha certa no tocante aos investidores e aos investimentos, já que a Dentons está em praticamente todo o mundo.

Considerando que Moçambique é o país com a terceira maior reserva de gás natural liquefeito, bem como um enorme potencial no que respeita à produção de energia das mais variadas fontes, como se pode desenvolver esta área e como se podem estas sociedades de advogados posicionar de forma a garantir segurança e compromisso legal aos seus investidores?

O Governo de Moçambique anunciou um conjunto largo de medidas para facilitar o investimento. Algumas dessas medidas já estão implementadas, outras estão em processo de implementação. Essas medidas foram preparadas na expectativa de tornar mais fácil o investimento a montante e a jusante do enorme potencial de gás e energético do país. O quadro legislativo está a ser alterado, clarificado e simplificado. Conhecer bem esse quadro legislativo é um imperativo e esse é o primordial trabalho de advogados e de sociedades de advogados. Esse é o ponto de partida para um aconselhamento jurídico seguro. Mas mais do que o quadro legislativo, é preciso conhecer e perceber as regras internacionais de setores determinados, tenham ou não assento na legislação interna. E é preciso conhecer ainda as especificidades de cada um dos setores económicos que abastecem a montante e a jusante as atividades “âncora” principais. As parcerias internacionais permitem esse adicional de conhecimento por via não só do trabalho de profissionais do Direito, em equipas multinacionais, mas também pelas formações profissionais específicas constantes ministradas por profissionais muito experientes nos setores a formar. E

para a evolução económica de Moçambique

Quais os principais desafios que o mercado moçambicano apresenta, num período pós-pandémico e onde as economias emergentes tiveram de se readaptar?

Estamos em crer que no futuro se vai verificar maior predominância da localização, dentro do quadro geral continuado da globalização. As atividades económicas serão globais e dirigir-se-ão para o global, mas com muito maior intervenção e peso das condições do local de produção, total ou parcial, do produto final. Se estivermos certos na nossa visão, Moçambique terá ainda um grande percurso a fazer, sendo enorme a vontade de aprender para poder ombrear com as economias mais desenvolvidas, sem deixar de defender a disposição futura dos seus recursos naturais, incluindo os energéticos, de uma forma sustentável no médio/longo prazo. Vários são os desafios de mais curto prazo, o maior dos quais a situação de instabilidade que se vive na província de Cabo Delgado dado o impacto no desenvolvimento da principal atividade económica conhecida. Mas também há desafios na capacitação dos quadros locais, no desenvolvimento das empresas nacionais, em parcerias internacionais claras, consistentes, resistentes e adaptadas aos novos desafios evolutivos dos tempos.

Moçambique é um país membro da União Africana, da Commonwealth, da CPLP, da Organização da Conferência Islâmica, da União Latina e da Organização Internacional da Francofonia. Tendo por base estas ligações a países e culturas tão díspares, como pode isso ajudar a atrair investimento das mais diversas partes do mundo?

Moçambique tem várias oportunidades de negócio e de investimento, em setores tão diversos quanto agricultura, agroprocessamento, turismo, transportes de mercadorias e passageiros nas diferentes modalidades, pesca, portos, telecomunicações, minas... Porque são variados os setores de negócio, são também vários os quadros de relacionamento com diversas organizações

mundiais. São exatamente esses quadros gerais de relacionamento que aproximam os investidores dos diversos Estados e facilitam a intervenção dos seus próprios Estados e da República de Moçambique no estabelecimento de convenções de proteção de investimentos e de tratados de dupla tributação de rendimentos económicos.

Que protocolos ou nova legislação relativa ao investimento no país surgiu entretanto, de forma a atrair ainda mais o investimento estrangeiro para o país e quais as áreas onde este reforço legislativo é mais importante?

Vários são os diplomas legais em revisão ou já revistos. Desde a Lei de Investimento à Lei Cambial, passando por um novo quadro de lei de sociedades comerciais, um novo quadro legislativo de vistos de entrada em Moçambique com maior duração, um novo quadro laboral e um novo quadro de contratação de mão de obra estrangeira.

Como lhe parece que Moçambique se desenvolverá, a breve trecho, no que respeita aos setores com maior destaque na economia? Moçambique tem capacidade de atração de players internacionais, de forma a transformar-se numa das maiores e mais fortes economias africanas?

A enorme riqueza em recursos naturais de que o país está dotado atrai, sem dúvida, os players internacionais. A revisão legislativa é um marco importante. A aprendizagem e experiência com a implementação e execução do novo quadro legislativo permitirão serem feitos os ajustes legislativos que se mostrem adequados, pois o caminho faz-se caminhando. Em minha perspetiva, quanto mais rapidamente se dismantelar a enorme burocracia, mais depressa se efetiva o importante e necessário controlo por via das mais modernizadas e globalizadas tecnologias.

"As atividades económicas serão globais e dirigir-se-ão para o global, mas com muito maior intervenção e peso das condições do local de produção, total ou parcial, do produto final. Se estivermos certos na nossa visão, Moçambique terá ainda um grande percurso a fazer, sendo enorme a vontade de aprender para poder ombrear com as economias mais desenvolvidas, sem deixar de defender a disposição futura dos seus recursos naturais, incluindo os energéticos, de uma forma sustentável no médio/longo prazo".

“Os novos acordos revitalizam as relações económicas entre Portugal e Moçambique”

A PKF está presente no mercado português desde 1995 e em Moçambique desde 2007. Enquanto conhecedora de ambos os mercados, esta empresa de Auditoria e Consultoria está preparada para auxiliar investidores e empresas privadas, bem como os próprios Estados a concretizar os seus planos de investimento. Ricardo Coelho, country manager da PKF Moçambique e Conselheiro para a CPLP do Presidente da Câmara de Comércio de Moçambique, assinala as principais questões que estão em causa, fruto dos últimos acordos económicos.

A PKF Moçambique, enquanto membro que integra a família PKF Portugal, avalia como de extrema importância a colaboração para o cumprimento dos objetivos traçados no Plano Estratégico de Cooperação 2022-2026. Quais os pontos desta cooperação estratégica que a PKF considera como sendo os mais importantes e que importa destacar?

Ter uma presença forte nas duas latitudes confere à PKF a responsabilidade de assistir os vários atores na concretização das metas estabelecidas pelo novo Programa Estratégico de Cooperação para o período 2022-2026, recentemente assinado em Maputo entre Portugal e Moçambique. Este novo PEC define setores de intervenção que estão alinhados com as prioridades do Governo de Moçambique incluídas na Estratégia Nacional de Desenvolvimento 2015-2035 e demais documentos de estratégia nacionais e setoriais. Será um envelope financeiro indicativo de 170 milhões de euros para investimento em programas, projetos e ações de grande impacto potencial, concentrado nas províncias de Maputo, Sofala, Nampula e Cabo Delgado, província em que urge pôr em marcha o Plano de Reconstrução sobretudo pela questão humanitária, mas também pelo impacto económico decorrente.

Como se posiciona a PKF no que respeita à estratégia comercial e investimento que pode ajudar a desenvolver os dois países?

A experiência consolidada que temos nos dois mercados permite-nos prestar serviços de alta qualidade nas áreas de auditoria, assessoria fiscal, contabilidade, corporate finance, consultoria de gestão, recursos humanos, qualidade, formação e tecnologias de informação, concebidos à medida de cada cliente. Por isso, quer no domínio da promoção do investimento privado e desenvolvimento de projetos estruturantes, que contempla instrumentos de mitigação de riscos e alavancagem de recursos privados, quer no domínio do Fundo Empresarial de Cooperação – FECOP, destinado às pequenas e médias empresas (que tem um envelope financeiro de 10 milhões de euros), quer no domínio do Fundo Português de Apoio ao Investimento em Moçambique – INVESTIMOZ (que tem um envelope financeiro de 80 milhões de euros), a PKF estará



Ricardo Coelho
Country manager PKF Moçambique e Conselheiro para a CPLP do Presidente da Câmara de Comércio de Moçambique

comprometida no desempenho do seu papel.

Considerando os acordos económicos resultantes da V Cimeira Luso-moçambicana, quais as soluções encontradas para facilitar o investimento de empresas portuguesas em Moçambique, bem como o investimento de empresas moçambicanas em Portugal?

O PEC 2022-2026 prevê verbas específicas para Fundo Empresarial de Cooperação – FECOP e para Fundo Português de Apoio ao Investimento em Moçambique – INVESTIMOZ. O FECOP visa apoiar empreendimentos promovidos por pequenas e médias empresas moçambicanas consideradas relevantes para o fortalecimento da estrutura económica moçambicana. O INVESTIMOZ destina-se a empresas portuguesas que pretendam desenvolver, direta ou indiretamente, projetos de investimento direto estrangeiro em Moçambique, em setores económicos estruturantes do mercado moçambicano, com inegáveis mais-valias para a economia e para o tecido empresarial, designadamente nas áreas da energia, em especial das energias renováveis, do ambiente e das

infraestruturas, com respeito por critérios de sustentabilidade económica, financeira e ambiental.

Enquanto Conselheiro para a CPLP do Presidente da Câmara de Comércio de Moçambique, assume o compromisso de aproximar Portugal e Moçambique e estabelecer pontes comerciais importantes entre os dois Estados. Que análise faz deste propósito? Está a ser bem-sucedido?

Na concretização do Plano Estratégico da CCM 2021-2025, a CCM tem vindo ao longo do último ano a firmar várias parcerias para trocas comerciais, funcionando como elo de interligação entre os empresários moçambicanos e de outras geografias. A promoção de missões empresariais não só atrai o investimento estrangeiro como contribui para revitalizar as exportações de produtos e serviços de empresários moçambicanos. Nesta linha de atuação irão ser desenhadas também missões estratégicas com o tecido empresarial português que, aliadas ao novo Programa Estratégico de Cooperação 2022-2026, irão consumir o desiderato de uma relação bilateral forte entre os dois Estados.

Contabilidade | Assessoria Fiscal | Auditoria | Corporate Finance

Reestruturação de Dívida | Sistemas de Incentivos e Benefícios Fiscais

Qualidade, Ambiente e Sustentabilidade | Consultoria | Formação

PKF

www.pkf.pt

Serviços integrados

A forma simples de gerir o imobiliário

O grupo PMHF posiciona-se no mercado em vários setores distintos. No entanto, a área imobiliária é uma das que se destaca e foi, inclusivamente, aquela que deu origem ao grupo. Sob o lema “antecipar os desafios do mercado”, para lhes responder prontamente, o Grupo PMHF, liderado por Pedro Fernandes, conta com cinco anos de mercado, clientes internacionais e objetivos de crescimento relativamente aos serviços que prestam. Pedro Fernandes avisa, porém, que o ano de 2023 poderá revelar o impacto que as subidas da inflação e das taxas de juro estão a ter na vida das famílias e dos investidores.

Há quanto tempo desenvolvem atividade na área imobiliária?

O Grupo PMHF tem origem no setor imobiliário e tudo começou em 2017. Começámos com uma empresa, a PMHF Investments que tratava do desenvolvimento e gestão do património dos seus sócios, assim como de um grupo de amigos e alguns parceiros de outros negócios. Quando a fundei, trabalhava na Banca, e foi só em 2018 que me despedi e tomei a decisão de me dedicar exclusivamente a esta área. Dados os meus 15 anos de experiência no setor corporativo da Banca, muitos dos meus clientes desabafavam comigo sobre a dificuldade de encontrarem uma empresa que lhes fizesse a gestão e desenvolvimento dos seus ativos patrimoniais imobiliários e financeiros. Assim, após a saída do setor bancário, lancei, a par com um serviço de gestão de imóveis, um serviço de consultoria financeira e de gestão. Desta forma, podíamos oferecer serviços integrados de gestão e exploração de unidades imóveis de terceiros. Atualmente, além da consultoria e gestão, juntámos os serviços de preparação do imóvel, comunicação, atração e fidelização de novos clientes, contabilidade, alavancagem financeira, financiamentos, reestruturações financeiras... estamos a prever, durante o primeiro trimestre do próximo ano, avançarmos também com outros serviços. Este cruzamento de serviços pelas diversas áreas do grupo foi reconhecido, pela Build Magazine, com o Best Property Management Company 2020 de Portugal Central e em 2021 com o Top PME 5% da Scoring.

Qual a vossa área geográfica de atuação?

A nossa área de atuação é particularmente a região da Grande Lisboa e a zona Centro, já que nos situamos em Santarém. Além disso, gerimos pontualmente imóveis no sul do país. No que respeita a clientes, temos clientes dispersos pelos cinco continentes.



Pedro Fernandes
Diretor

Tendo em conta a conjuntura atual, a dificuldade que as pessoas estão a sentir para adquirir a sua própria casa, a subida das taxas de juro e o custo base dos imóveis, que análise faz, enquanto gestor, das dificuldades que se avizinham, financeiramente, para as famílias que pretendam investir numa habitação própria permanente ou que desejem investir numa segunda habitação?

Para lhe responder, temos de fazer uma separação entre o território que é mais comercial, na zona do

Algarve; as zonas de Lisboa e Porto, a que eu chamo o Portugal Premium e depois as outras regiões. Enquanto, na zona Premium, o mercado se deverá manter estável, ou se calhar até com um ligeiro crescimento, no resto do país antevejo que muitas pessoas poderão vir a ter dificuldade em comprar ou manter a sua habitação.

O mercado imobiliário é uma forma de avaliar a “saúde económica” do país. Quando este setor está em dificuldades, a economia nacional também sofre. Relativamente aos investimentos, a volatilidade irá influenciar negativamente a aposta no nosso mercado?

Mais uma vez, as diferenças dentro do país existem e importa expô-las. Nas zonas Premium o investimento irá reduzir, muito fruto da recessão mundial e do natural compasso que os próprios investidores fazem, à espera dos ótimos negócios. Para isso, contam também com o nosso apoio e consultoria. No restante território nacional, prevejo uma queda acentuada, devido às taxas de juro, que continuam a subir, o que leva a uma menor capacidade de endividamento por parte das famílias, para aquisição de habitação própria permanente, segundas habitações ou imóveis para investimentos. Depois, há ainda a pouca atratividade na ótica do investidor que, em momentos de crise, olha estritamente para o Portugal Premium. Todos vão sofrer um pouco. Os portugueses vão perder poder de compra e os investidores vão aguardar para ver como correm as coisas antes de investir, por isso quer uns, quer outros, vão ter desafios bastante interessantes pela frente e é por isso que estamos cá para os ajudar a ultrapassar este momento, de uma forma mais tranquila.

“Reconstruir casas devolutas é uma forma de equilibrar o mercado”

A Gross & Reis tem, na sua filosofia, a perspetiva de servir bem o cliente. Na base do seu trabalho está a ideia de que existe um imóvel que se adequa, de forma particular, a uma família. Para encontrar esta correspondência, Fernanda Gross e Sérgio Reis, os fundadores e responsáveis pela agência de mediação imobiliária, trabalham a empatia com o cliente e preocupam-se em pensar este investimento como o mais importante que qualquer família faz.

Acreditam que existe sempre um imóvel que se pode ajustar perfeitamente a uma família. Como é possível encontrar essa combinação? Para fazer isso, quanto importante é a comunicação com o cliente?

Sérgio Reis (S.R.): Em primeiro lugar, procuramos conhecer o cliente e as necessidades dele. É importante entender bem aquilo de que o cliente gosta, o que ele procura e o que está por detrás dessa procura, quais os elementos a ter em consideração. No fundo, é uma qualificação do cliente, de forma a sabermos o que procurar.

Fernanda Gross (F.G.): A compra da casa é a aquisição mais importante e todos têm grandes expectativas quanto a isso. Nós fazemos uma qualificação para perceber o quotidiano do cliente, quantas pessoas constituem a família e o que realmente é relevante para eles. A casa perfeita, por si só, não existe. O que temos são casas que são próximas da nossa necessidade. Às vezes, as pessoas estão muito preocupadas com a parte estética do imóvel, mas hoje em dia há algo mais importante: a funcionalidade.

Como analisam o mercado nas regiões onde trabalham, sobretudo considerando o preço dos imóveis novos e a escassez de construção para a classe média?

F.G.: Essa é a parte mais difícil, porque o mercado em Portugal oscila muito, é inflacionado. Nós não conseguimos ter um padrão para cada zona, não têm um padrão efetivo de valor para o metro quadrado. O que nós conseguimos fazer é uma pesquisa e acabamos por gerar uma média. Por exemplo, na região do Entroncamento, a média do metro quadrado hoje varia entre 800 e mil euros. Nós conseguimos perceber isso através de plataformas e indexadores. Na verdade, o que acontece em Portugal é que os imóveis são colocados à venda com um preço mais alto do que aquilo que eles valem, e depois acabam por ser vendidos a preços mais baixos.



Fernanda Gross e Sérgio Reis
Sócios-gerentes

S.R.: Há sempre muita gente a entrar em Portugal e o crescimento da construção não acompanha este aumento do fluxo populacional.

F.G.: Isso é uma motivação para a requalificação e reconstrução de imóveis abandonados ou devolutos. Nós precisamos de produto.

O que vos parece, assim sendo, que se pode fazer para equilibrar este mercado?

F.G.: Existem muitas casas em ruínas ou devolutas. A verdade é que, em alguns casos, a família já não existe, os herdeiros emigraram ou, simplesmente, não querem fazer nada com aquele imóvel. Era um

imóvel que podia ser reconstruído e ser colocado de volta no mercado, mas as autarquias, nesse campo, tinham de ajudar. Outra grande dificuldade é a burocracia: muitas vezes as pessoas querem construir e têm o terreno, mas a Câmara demora muito tempo a libertar as licenças de construção ou de reabilitação. Isto torna o processo mais lento e reduz a vontade de as pessoas investirem em casas devolutas para recuperar.

Considerando as dificuldades que a economia atravessa, como olham para o comportamento do mercado imobiliário no próximo ano?

F.G.: Parece-me que as casas pararão de se vender por si só, o que significa que nós, mediadores, teremos de ter uma performance ainda melhor para fazermos acontecer o negócio. Mas isso é o lado bom da crise, porque as pessoas vão precisar de um profissional para vender a sua casa. Enquanto que, atualmente, apesar de enfrentar algumas dificuldades, o proprietário ainda consegue vender a sua casa sozinho, numa crise tal não acontece.

Em 2023, e tendo em conta todas as questões anteriormente mencionadas, como se posicionará a Gross & Reis? Quais os objetivos a alcançar?

F.G.: A referência da Gross & Reis é a família, porque estamos a fazer isso pela nossa família e pela família dos outros. E estamos a crescer. Até ao final deste ano, o nosso objetivo é que as pessoas entendam a nossa identidade, percebam que a Gross & Reis está no mercado e que é uma empresa sólida. Para 2023, a Gross & Reis terá novidades, nomeadamente sobre novas formas de divulgar e vender a sua casa no mercado. Acreditamos, por isso, que a marca vai ficar mais forte e que a crise nos vai ajudar, porque nos reforçará.



“O mercado imobiliário vai adaptar-se às novas taxas de juro”

A CASAdeSONHO é uma imobiliária que se define pela sua vontade e capacidade de encontrar o imóvel de sonho para cada cliente. Para Ana Sofia Santos, era incontornável a subida das taxas de juro e acredita que a inflação obrigará a que o mercado se adapte. No entanto, importa destacar a necessidade de elucidar quem quer adquirir casa das diferentes possibilidades existentes, no que respeita à variação das taxas, bem como da importância de um conhecimento exato dos riscos que correm aquando da compra de um imóvel acima das suas possibilidades financeiras.

Os clientes vivenciaram um longo período em que as taxas de juro estavam baixas. Todavia, este ciclo foi quebrado com o início da guerra na Ucrânia e o aumento da inflação, causado também pela pandemia. Considerando o impacto que estes dois acontecimentos tiveram nas taxas de juro, como lhe parece que o mercado vai reagir?

É certo que a pandemia e a guerra na Ucrânia tiveram influência na subida das taxas de juro, mas não podemos esquecer que as mesmas não suportariam muito mais tempo os valores (negativos) que estavam. A História diz-nos que a inflação global é de ciclos, é claro que já entrámos com um ciclo ascendente, mas também acho que o mercado se vai adaptar.

Tendo em conta que os bancos estão, atualmente, a reduzir a sua margem de empréstimos para compra de habitação e que os cidadãos também começam a reear avançar para um endividamento, que opção lhe parece que continuará a ser a mais viável – a compra ou o arrendamento? Existe mercado específico para cada um?

Temos de perceber que qualquer família ou pessoa que queira habitação vai ter sempre de pagar, seja ao banco, em caso de empréstimo, seja ao senhorio, em caso de arrendamento. Se, por um lado, os bancos estão a reduzir as margens nos empréstimos, por outro as rendas estão cada vez mais caras, por isso defendo sempre a compra. A renda só será uma solução para quem não conseguir o crédito habitação.

Considerando a subida das taxas de juro, o que é que isso implica, no que respeita à forma de fazer negócios, atualmente? Que questões devem ser tidas particularmente em consideração?

A CASAdeSONHO tem sempre a responsabilidade de fazer o melhor para o cliente, por isso tem um departamento de intermediação de crédito que

analisa caso a caso a situação financeira de cada cliente. Isso permite que se encontre o imóvel de acordo com as possibilidades de cada um. Consideramos que, com as taxas de juro a subir, é mais fácil explicar aos clientes os riscos que correm em comprar um imóvel acima das possibilidades financeiras. Também vamos ao pormenor de explicar que temos de ter alguns fatores em conta quando se contrata um crédito habitação, por exemplo, por vezes o spread é mais baixo, mas vai pagar mais no MTIC (montante total imputado ao comprador) e ter em conta a TAEG. Também fazemos o cliente perceber a diferença entre taxa fixa a 6 ou 12 meses, e taxa variável ou mista.

Quais os desafios que o nosso mercado enfrenta, no futuro, tendo por base a questão da inflação, que se espera que piore em 2023, bem como as taxas de juro, cuja tendência é continuarem a subir? Ainda se poderá considerar o investimento em imobiliário um bom investimento?

Os desafios são os mesmos que qualquer altura de crise assim obriga. No nosso entender, temos de nos adaptar ao mercado e esperar que a inflação não suba muito mais. Acreditamos que, sendo um problema global, o Banco Central Europeu também vai ter isso em conta e não continuar a subir a taxa de juro. Consideramos também que o investimento em imobiliário continua a ser uma boa opção face à sua rentabilização.

Como se posiciona a CASAdeSONHO no que respeita a este futuro do setor, enquanto player deste mercado? Quais os objetivos que estão desenhados para o futuro próximo?

O projeto CASAdeSONHO passa por prestar um serviço 100% eficaz e

satisfatório aos nossos clientes. Para isso apostamos na formação constante dos nossos consultores, num acompanhamento personalizado aos clientes e numa forte presença digital.



Ana Sofia Santos
Diretora



234 521 226

CASAdeSONHO[®]
Imobiliária

ProjetoMAIOR

Um atelier novo com décadas de experiência

A arquiteta Sara Martinez conta com 17 anos de experiência profissional, em nome individual e em parcerias executadas com outros arquitetos e ateliers. Em 2018, surgiu a ProjetoMAIOR, em Campo Maior, em conjunto com o engenheiro José Rosado, fruto deste know-how e experiência adquiridos durante ao percurso profissional, o que torna esta empresa apta a estar presente em praticamente todas as áreas da Arquitetura e Engenharia.



José Rosado (engenheiro) e Sara Martinez (arquiteta)
Fundadores do ProjetoMAIOR

edifícios degradados, reabilitação urbana, projetos em solo rústico, barragens/charcas. Para além de termos a nossa própria equipa de trabalhadores, trabalhamos também com outros parceiros na prestação de serviços na área da consultoria e fiscalização de obras, assim como no apoio à gestão financeira e de materiais/equipamentos em obra. Colaboramos também com uma agência imobiliária no sentido de associar os nossos serviços à venda de imóveis e facilitar a sua recuperação ou remodelação por parte de investidores.

No que respeita à área de consultoria, fiscalização e gestão de obra, como se destacou este serviço no que respeita à importância que tem no desenrolar dos trabalhos de construção/reabilitação de obras?

Tem vindo a ser notória a necessidade crescente de documentação que deve acompanhar uma obra no seu início, decurso e final, assim como o rigor que é necessário na execução dos trabalhos, pelo que a presença de técnicos qualificados em obra é cada vez mais uma necessidade indispensável e muito solicitada.

Que exemplos gostaria de destacar, do vosso portfolio de trabalhos desenvolvidos?

Os trabalhos são essencialmente de promotores privados, quer ao nível urbano da habitação e área de comércio/serviços, quer ao nível rural. Também desenvolvemos muitos trabalhos de apoio agrícola em propriedades rurais de todo o Alentejo, não só na parte urbana (em construções, reabilitações, ampliações, legalizações...), como também nos

sistemas de rega, através de Projetos e Obras de pequenas barragens e/ou charcas para regas ou apoio a gado.

Quão importante foi a distinção com o Top Scoring PME 5%, para vós?

Para qualquer distinção é necessário muito trabalho e esforço continuado, contudo quando pensamos numa PME sediada no Alentejo interior, esse esforço é ainda maior, pois a questão geográfica influencia muito o nosso dia a dia. Para nós, e para quem connosco tem colaborado e ajudado na obtenção desta segunda distinção a nível nacional de Top Scoring PME 5%, é um reconhecimento deste trabalho diário e da procura de opções para levar a bom porto os nossos projetos e objetivos.

Considerando a perspetiva económica que se espera para o novo ano, como lhe parece que as áreas da Arquitetura e Engenharia se irão comportar?

O setor da construção e do imobiliário agiliza cerca de um terço da economia nacional, seja de forma direta ou indireta, pelo que é uma área que é representativa da dinâmica da economia nacional. Estamos cientes que, embora 2023 não vá ser fácil, pensamos que as áreas do setor privado residencial, comercial e rural continuarão a ter as suas necessidades, quer seja em construção nova, quer na reabilitação urbana em centros históricos.

Que balanço faz da vossa evolução, enquanto empresa, no sentido da melhoria contínua e da capacidade de melhor servir os clientes?

A ProjetoMAIOR nasceu apenas há quatro anos, mas os fundadores trouxeram a sua experiência, a sua carteira de clientes e ainda as parcerias com as quais já trabalhavam. Apesar de estes quatro anos de empresa parecerem recentes (dois deles em pandemia), devemos juntar toda a nossa experiência anterior, o confinamento e muito teletrabalho, o que, nesta área, é um grande desafio. Contudo, conseguimos ter resultados anuais que registam a evolução e dois prémios consecutivos, a nível nacional, de Top Scoring PME 5%.

Quais as áreas em que desenvolvem atividade e que, atualmente, são mais relevantes no dia a dia da empresa?

A empresa tem duas áreas fundamentais que podem funcionar em interligação ou de forma autónoma: a Área de Projeto, que abarca os estudos prévios, projetos de Arquitetura, projetos de Engenharia Civil e Eletrotécnica, levantamentos métricos/topográficos e toda a documentação acessória de outras entidades. A outra área é a área de construção que se destina à execução em obra de projetos de construções novas, ampliações, recuperações de



Equipa Técnica de Obra



Cânhamo

a solução ancestral para uma construção natural e amiga do ambiente

A Cânhamor nasceu no final de 2020, quando Elad Kaspin e Khalid Mansour se juntaram para desenvolver uma solução sustentável, leve e com propriedades isoladoras para a construção civil – blocos de cânhamo. Portugal já teve uma grande tradição no cultivo e transformação desta planta para a indústria têxtil, mas tal foi abandonado no final dos anos 60 do século passado. Agora, estes empreendedores fazem renascer um mercado com muita possibilidade de crescer, assente na ideia de que se pode construir uma casa onde a parede seja feita de Natureza.



O que vos fez apostar neste produto?

Este é um produto que existe na Europa, cujas mais-valias já estão cientificamente provadas há mais de 20 anos. É uma solução ecológica, com pegada de carbono negativa, neutra ou muito baixa (dependendo do transporte). Em Portugal, sim, é um produto novo. Resolvemos apostar nele no final de 2020, e passámos um ano a desenvolver uma fórmula para a construção dos nossos blocos. Findo esse prazo, obtivemos um produto de muito boa qualidade, certificado pelo Itecons, de Coimbra, e que pode ser utilizado em todo o tipo de construções.

Como o caracterizam, no que respeita às suas propriedades?

É um produto sustentável, adequado para pessoas que se importam com o meio ambiente. Além disso, é um produto de alta qualidade, pois é respirável, o que permite um excelente isolamento térmico e acústico da habitação, e evita quaisquer pragas, fungos ou bolores, sendo ainda um excelente regulador da humidade. Ele funciona como um ar condicionado natural, mantendo a temperatura da casa ótima, através da absorção e libertação da humidade para arrefecer e aquecer a habitação, sem recurso a energia elétrica, ar condicionado ou quaisquer outras fontes de aquecimento. Além disso, são resistentes ao fogo.

Qual tem sido a receptividade do setor a esta alternativa aos blocos de construção tradicionais?

Temos notado uma ligeira resistência à novidade, por parte dos arquitetos e construtores, quando são confrontados com a existência desta alternativa de

O cânhamo é uma planta piloto, que pode crescer em solos pobres em minerais, ajudando a revitalizá-los. Crescendo com pouca água, ela pode ser utilizada para descontaminar solos afetados por radiação e não precisa da ajuda de fertilizantes ou herbicidas para crescer. Além disso, a par do bambu, é a planta mais eficiente no que respeita à quantidade de carbono que absorve: um hectare de cânhamo absorve carbono em quantidade igual a uma jovem floresta, mas demora apenas quatro meses a crescer. Tem mais de 20 mil aplicações diferentes, em têxtil, farmacêutica, construção e mais...

construção sustentável e com imensas mais-valias, face aos blocos tradicionais. O nosso primeiro ano de atividade foi passado a desenvolver o produto e a testar a abertura do mercado, bem como dos próprios agricultores, a quem queremos aliar-nos, para podermos trabalhar com matéria-prima nacional. No entanto, o mercado tem interesse no produto e a abertura é cada vez maior.

A utilização destes blocos construtivos encarece a construção?

Se comparar diretamente o preço de um bloco de cânhamo com um de barro, sim, a diferença é significativa. Mas não me parece que essa seja a melhor forma de olhar para o investimento. A utilização destes blocos permite poupar em mão de obra – o bloco de cânhamo é muito leve e fácil de trabalhar, não exigindo qualquer formação ou equipamento específico –, em materiais – o bloco de cânhamo é um isolador térmico e acústico excelente, por isso não há necessidade de se fazer uma parede dupla de tijolo de barro com cortiça no meio. Se compararmos um metro quadrado de parede construída com tijolos convencionais e outra com os nossos tijolos, a diferença de preço entre uma e outra não chega a 5% e isto sem contar toda a poupança em energia para aquecimento e manutenção das paredes, que é inexistente.

Qual será a evolução do mercado, no futuro? Que objetivos estão estabelecidos para 2023, da vossa parte?

Vemos que há uma abertura no mercado e o interesse está a crescer. Neste ano, com a nossa fábrica, a nossa capacidade de produção é de entre duas a três casas por mês. No entanto, estamos a contar ter operacional, no final de 2023, uma fábrica maior, dividida em duas áreas: uma para a transformação do cânhamo e outra para a produção dos blocos. A matéria-prima será comprada aos agricultores locais, que entretanto estão a iniciar as produções. O objetivo, com a nova fábrica, é aumentar a capacidade de produção para 60 casas por mês, o que já nos dá uma capacidade de impactar o mercado e de nos posicionarmos como uma alternativa verdadeira à construção tradicional.



CÂNHAMOR
BLOCOS DE CÂNHAMO

“O investimento particular na construção civil abrandará em 2023”

A Harmonia a Metro é uma empresa de construção civil que existe há 14 anos. Ao longo destes anos, já desenvolveu projetos no âmbito da construção e reabilitação de edifícios. Daniel Azevedo é o diretor desta empresa que valoriza, particularmente, a formação dos seus recursos humanos e reconhece a importância do meio ambiente. Sobre o setor da construção civil e o seu comportamento em 2023, Daniel Azevedo assume que o investimento privado poderá abrandar.



Daniel Azevedo
Diretor

dispor destes recursos humanos. Como conseguem assegurar a sua existência?

Ao longo dos anos, percebemos que com a criação de uma rede sustentada na confiança entre os nossos parceiros e o compromisso com os nossos colaboradores conseguimos fazer frente às dificuldades do mercado. A fiabilidade financeira e a garantia de trabalho a médio prazo, aliadas à nossa constante formação, permitem-nos manter os nossos parceiros disponíveis e motivados.

Quais os projetos já executados pela Harmonia a Metro, que gostaria de destacar?

Temos alguns projetos interessantes, contudo podemos destacar a ampliação do Hotel Rural Casas Novas, em Casas Novas, Chaves.

Foi um projeto que nos deu bastante prazer executar, tanto pela sua amplitude e complexidade, como na altura em que aconteceu, em plena pandemia, onde tínhamos no fator humano todas as incertezas, considerando o que daí poderia advir, enquanto pessoas e trabalhadores de um setor que não parou a sua atividade.

Como avalia a importância do mercado da construção civil, nas suas variadas vertentes, para a economia nacional? Como lhe parece que 2023 se comportará, no que respeita à

pujança económica deste setor?

Acreditamos que haverá uma quebra no investimento particular, sendo que a mesma afetará a construção residencial e a reabilitação. Também acreditamos que deverá existir algum investimento público para compensar esta quebra, contudo a oscilação dos preços dos materiais e a dificuldade na aquisição de matérias-primas poderão criar ou confirmar uma estagnação no crescimento económico do setor.

Quão importante é o reconhecimento da empresa enquanto TOP PME 5%, pela Scoring?

É importante, pois é mais um reconhecimento do nosso percurso e reforça o nosso esforço e o dos nossos colaboradores para continuarmos a crescer.

Como avalia o vosso progresso, ao longo destes quase 20 anos de existência, e quais serão os próximos objetivos a atingir, no que respeita a um eventual crescimento e expansão?

Ao longo destes quase 20 anos, e os próximos, será sempre a nossa premissa manter um sólido e contínuo compromisso com a qualidade para com os nossos clientes e o respeito pelo meio ambiente, como parte integrante da estratégia da empresa.

Como se caracterizam, no que respeita ao trabalho que prestam?

Quando a Harmonia a Metro foi fundada, dedicou-se sobretudo ao comércio de pedras, mas com a sua constante evolução, esta cresceu para servir as necessidades do mercado da reabilitação de edifícios. Neste momento, com o departamento de engenharia, temos versatilidade e dinâmica, com ferramentas para elaborar projetos na área de construção e reabilitação.

Atualmente, um dos desafios de trabalhar nesta área é a mão de obra qualificada, que é muito escassa. No entanto, a Harmonia a Metro afirma

"Acreditamos que haverá uma quebra no investimento particular, sendo que a mesma afetará a construção residencial e a reabilitação. Também acreditamos que deverá existir algum investimento público para compensar esta quebra, contudo a oscilação dos preços dos materiais e a dificuldade na aquisição de matérias-primas poderão criar ou confirmar uma estagnação".



“Apesar da sua importância, não respeitamos a Água”

A Aguaterc conta com seis anos de atividade no mercado do tratamento, movimento e acumulação de fluídos. Luís Rodrigues, o diretor da empresa, deixa clara a importância do serviço de filtragem e tratamento da água, para fazer face à escassez cada vez maior deste recurso e lembra a necessidade, cada vez mais iminente, de criar na população o respeito necessário por um bem único. Para as empresas, sobretudo setores que utilizam água de uma forma massiva, seria importante, nas palavras de Luís Rodrigues, a criação de apoios e incentivos à poupança de água.

Uma das áreas que mais se destaca, no vosso portfolio, é o tratamento e filtragem da água. Num mundo com as dificuldades climáticas a acentuarem-se cada vez mais, qual a importância que atribui a este tipo de serviço, para particulares e empresas?

Atribuo a máxima importância, na medida em que é, sem dúvida, uma área de negócio em que acreditamos vir a ter o maior crescimento nos anos futuros. Dadas as dificuldades climáticas mencionadas, acreditamos que só com acumulação, tratamento e reutilização da água poderemos minimizar o problema.

Quais as formas de levar a cabo o serviço de tratamento da água, para particulares e indústrias, e como pode este serviço ajudar a poupar e reutilizar água, para consumo ou outras atividades?

Existem equipamentos e métodos disponíveis no mercado, que são também comercializados pela nossa empresa, para o tratamento da água em todas as fases. Julgo que o foco deverá estar, cada vez mais, voltado para o reaproveitamento das águas das chuvas, conjugadas com as de captação, assim como o reaproveitamento das águas cinzas e mesmo as águas residuais. Como se nota, sem dúvida que há muito para fazer.

Que outros serviços se destacam, no portfolio da Aguaterc, e que importa salientar na medida em que podem ser exemplos de uma melhor utilização da água?

A Aguaterc tem também soluções hidráulicas para captação, movimentação e pressurização, doméstica e industrial. Temos também uma equipa técnica operacional e pronta a responder com rapidez a todos os problemas que se nos deparam no dia a dia.

A importância da tecnologia é cada vez maior e o setor da água não é exceção. Como se posiciona a Aguaterc para continuar a levar aos clientes o que de mais avançado existe a nível



Luís Rodrigues
Diretor

"Continuamos a dar pouca importância à poupança e até mesmo à reutilização. Julgo que, para alcançarmos um respeito por este recurso, será preciso mudar mentalidades.(...) Talvez um programa de apoio e incentivo, do género do que foi feito com os sistemas solares, fosse importante".

de equipamentos, de forma a garantir uma boa conservação, proteção, armazenagem, filtragem e tratamento da água?

A Aguaterc comercializa artigos de fábricas que contam com um desenvolvimento permanente nesta área, algumas das quais contam mesmo com patentes de relevo a nível mundial, como é exemplo o sistema de tratamento de águas residuais Ecoflo, com limpeza à base de fragmentos de casca de coco, sem meios mecânicos e com um aproveitamento igual ou superior às ETAR's tradicionais, de cerca de 98%.

Portugal é uma país muito afetado, ultimamente, por situações de seca, algumas delas severas. Como vê, enquanto player deste mercado, a importância e o “respeito” atribuído à água, no que concerne à sua proteção e à preocupação que existe em tentar evitar qualquer desperdício deste recurso, nas mais diversas tarefas a realizar – por parte da indústria, dos serviços públicos ou mesmo dos particulares?

Portugal tem um longo caminho a percorrer nesse campo. Continuamos a dar pouca importância à poupança e até mesmo à reutilização. Julgo que, para alcançarmos um respeito por este recurso, será preciso mudar mentalidades. O aumento do preço da água pode ser fator determinante, assim como será importante que as entidades reguladoras da construção venham a obrigar a implementar sistemas de acumulação e reutilização de água. Para isso, e dados os custos dos sistemas, talvez um programa de apoio e incentivo, do género do que foi feito com os sistemas solares, fosse importante.

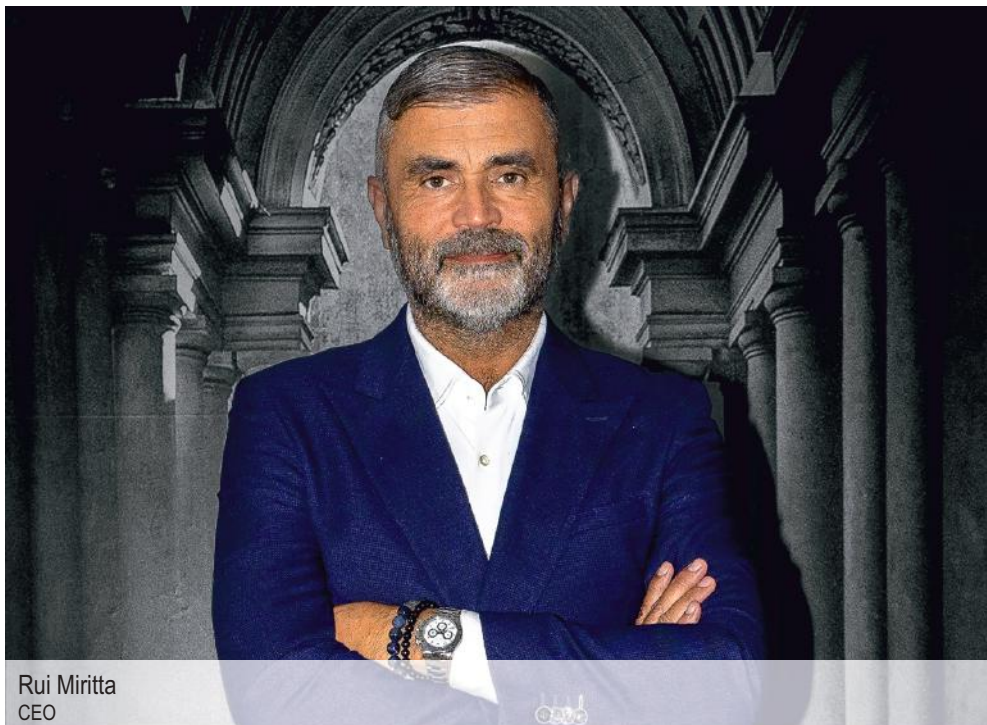
A longo prazo, com que problemas se deparará o país, caso não haja quaisquer alterações na forma como gerimos este recurso?

Facilmente poderemos ter de optar por racionamentos, que podem ser dramáticos. Talvez a única alternativa viável venha a ser a dessalinização da água do mar.



“Água é vida”

A Norteaguas existe há cerca de 50 anos e desenvolve os seus projetos nas áreas da geologia, engenharia hidráulica e recursos hídricos. Rui Miritta, CEO da empresa, salientou, nesta entrevista, os desafios que esperam o país num futuro recente se não for alterada a forma como é gerido um recurso determinante, e cada vez mais escasso, como é a água.



Rui Miritta
CEO

Quais os serviços que prestam, neste setor, e quão importante tem sido a constante atualização – técnica e de recursos humanos – para se manterem um player estratégico desta área?

Essencialmente, ao longo de quase cinco décadas, a Norteaguas tem laborado na base de: Geologia e Hidrogeologia geral e regional, incluindo prospeção geofísica; Desenvolvimento de projetos geotérmicos; Sondagens de pesquisa e captação de água; Rebaixamento de níveis aquíferos; Poços de drenos horizontais; Aproveitamento de águas minerais e de nascente; Sondagens geotérmicas; Perfuração dirigida em profundidade; Equipamentos de bombagem e tratamento de água das captações; Fornecimento e montagem de aparelhagem de medida, controlo e monitorização dos diversos parâmetros de exploração das captações de água, de um modo especial dos aquíferos de água mineral e sistemas geotérmicos; Conduitas e equipamentos de adução e distribuição de água e saneamento. Para além da experiência adquirida ao longo dos tempos, inovamos com quadros técnicos especializados nas áreas da Geologia, Hidrogeologia, Geotecnia e

Geoambiente, fundamentais aos processos para os quais somos consultados.

Há muito que são especialistas em captação de furos de água. Qual a importância deste serviço, considerando a falta de água à qual Portugal está sujeito, que leva, por vezes, os decisores municipais a reduzirem ou limitarem o consumo deste recurso pelas empresas e particulares?

Se as empresas e/ou particulares se sentirem reduzidas ou limitadas no consumo de água, logicamente recorrem aos nossos préstimos. A decisão municipal de redução ou limitação deve-se essencialmente à falta de água. Os reservatórios, as albufeiras, as charcas e os próprios rios não são alimentados. Temos assim de procurar água em profundidade, e aí aparecemos nós. Equipamentos mais ou menos sofisticados permitem a procura da água em profundidades por vezes superiores a 500 metros, o que faz toda a diferença entre a autossuficiência e a dependência de um fornecedor externo.

Como se caracteriza o país no que respeita à existência de água subterrânea?

A água subterrânea é renovável, podendo até dizer-se inesgotável. As alterações climáticas têm, entre outras, provocado longos períodos de estiagem e consequente diminuição das chuvas, que são o garante da existência e recarga de aquíferos. Muito sucintamente, num furo existem pelo menos três parâmetros de análise fundamentais para verificar a evolução de água num aquífero:

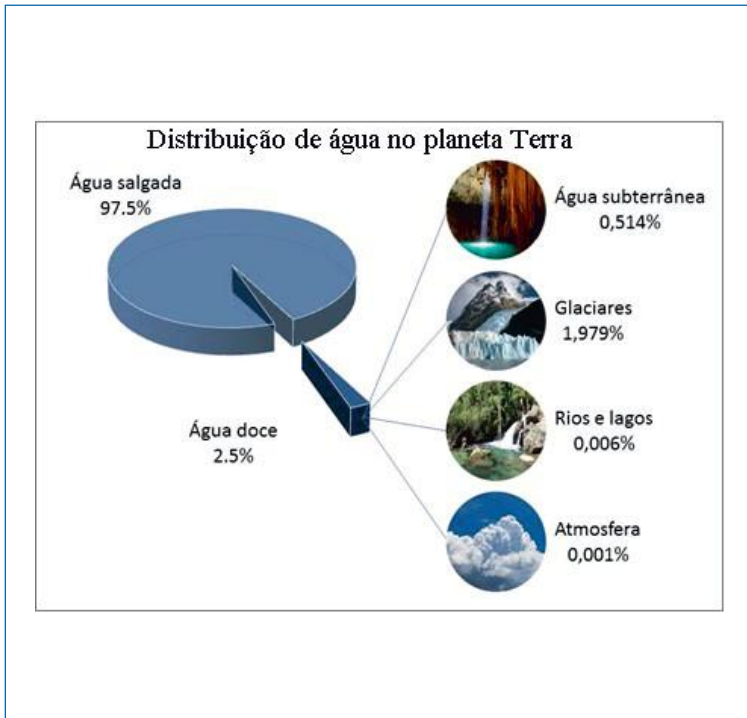
- O nível hidrostático – N.H.E. – também designado por nível freático, corresponde à profundidade a que a água se encontra num furo;

- Caudal – quantidade de água bombada que normalmente é medida em litros/segundo ou m³/hora;

- Nível hidrodinâmico – N.H.D. – profundidade que a água atinge num furo quando o mesmo se encontra em bombagem.

A observação sistemática destes três parâmetros permitem, entre outros, o avaliar da quantidade de água subterrânea disponível no aquífero, e podermos assim aumentar ou diminuir o caudal de extração de água em função do comportamento do aquífero.





indústria, com 22%, e, por último, o uso doméstico, com 8%. Incentivos ao aperfeiçoamento de técnicas de regadio no setor agrícola e o tratamento e reutilização no setor pecuário seriam algumas metas importantes a atingir e iriam certamente baixar de forma significativa o consumo. Se atentar à realidade portuguesa, só se fala em furos de captação de água quando há seca – rios, lagos, lagoas, albufeiras, charcas sem água - e aí recorre-se à execução desmesurada de furos de captação de água subterrânea. Então sempre temos água no subsolo. Fomos ao longo dos anos desvirtuando as captações de água subterrânea em prol das captações superficiais, pese embora tenhamos técnicos de excelência nos domínios da hidrogeologia, hidrologia e geotecnia, mas que não se encontram nos lugares de decisão do poder central, mantendo uma leve influência junto do poder local. É certo e sabido que os municípios, sempre que ocorrem fatores de seca, recorrem de imediato aos nossos préstimos, o que muito louvamos e agradecemos, mas uma atenção cuidada, um projeto capaz e coerente permitiria mitigar a falta deste bem precioso, conjugando as captações de águas superficiais (que se revelam por vezes insuficientes em períodos de estiagem), com as captações de água subterrânea.

Quais os solos que melhor se adequam a esse tipo de captação?

Não podemos falar diretamente nos solos preferenciais para a execução de uma captação, mas sim, qual o tipo de solo ou rocha que iremos encontrar durante uma perfuração. Antes de se fazer uma captação de água, fazemos o que chamamos de “Furo de pesquisa e eventual captação de água”. Todo e qualquer furo de pesquisa e eventual captação de água é dimensionado e projetado de acordo com estudo prévio do local de execução, nomeadamente geologia geral e de pormenor, estudo hidrogeológico, análise de registos de furos, poços e nascentes nas proximidades e, em última análise, da realização de estudos geofísicos, caso sejam necessários que, pese embora sejam onerosos, são essenciais à falta de conhecimento científico prévio. Da compilação destes elementos será executado um projeto de execução do furo.

Portugal vivenciou, este ano, um dos piores anos de seca e a tendência é piorar. Tal deve-se às alterações climáticas, mas é fundamental que os líderes e os decisores, particulares, empresariais e públicos, reconheçam a importância da adaptação a uma vida onde a água é um recurso escasso. Em Portugal, parece-lhe que este reconhecimento já existe?

Na verdade, não me parece haver reconhecimento nem tão pouco adaptação a nova forma de vida relativamente ao consumo de água. Vou-lhe dar dois exemplos práticos:

- Reutilização da água da chuva – Não vislumbro, quer em particulares, empresas, setor público (caso extremo dos bombeiros) a canalização, armazenamento e consequente aproveitamento das águas das chuvas;

- Lavagens de automóveis automáticas (ou manuais) – O que acontece à água com que diariamente se lavam as viaturas? Seguem o curso contínuo da rede de águas pluviais e/ou residuais – honestamente não conheço nenhuma estação de serviço em que a água seja reutilizada.

Segundo a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO), a atividade que mais consome água é a agropecuária. Sozinho, esse setor é responsável por 70% da água utilizada pelo ser humano, seguido pela



Como pode a Norteaguas posicionar-se para fazer parte das soluções de futuro, no que concerne ao tema da proteção e reaproveitamento de água?

Tentamos inovar sempre em todos os setores relativos à água, quer na sua captação, armazenamento, distribuição, controle, tratamento e, mais recentemente, no reaproveitamento. Temos colaborado na execução de Estações de Tratamento de Águas e Estações de Tratamento de Águas Residuais. Felizmente, as gerações mais novas estão sensibilizadas para as questões ambientais e preservação e conservação dos ecossistemas e, nesse sentido, temos apostado em quadros recém-formados que trazem novas perspectivas e valores que, aliadas ao conhecimento técnico científico dos colaboradores com décadas de experiência, permitem-nos estar na vanguarda dos projetos.



NORTEAGUAS

Cannabis Medicinal

– o setor económico onde Portugal é líder



Fabício Nobre
Executive board member

A widepartner, empresa que integra o Grupo InCentea, é parceira exclusiva dos softwares Sage há mais de 20 anos. Com eles, equipa e faz avançar os seus clientes, na sua maioria empresas da indústria transformadora. É o caso do setor da Cannabis, que entrou em Portugal recentemente, mas com um futuro promissor, dada a legislação já existente e as excelentes condições do país para produção e investimento. Fabício Nobre, executive board member, explica, nesta entrevista, a importância da aplicação do software Sage X3 à área da Cannabis e como Portugal pode (e deve) manter-se na primeira posição deste setor.

A widepartner é uma empresa da área dos Sistemas de Informação, que disponibiliza softwares de gestão integrada para os mercados SMB e Enterprise. Quais as áreas onde melhor se aplicam as vossas soluções?

A widepartner é uma das empresas do Grupo InCentea, grupo esse com 35 anos de experiência no mercado das tecnologias da informação, com presença em nove países, que conta com uma equipa de mais de 350 colaboradores e uma faturação próxima dos 20 milhões de euros. A widepartner tem como seu parceiro exclusivo a Sage, uma empresa inglesa, que fornece software de gestão para controlo e gestão de todas as áreas empresariais, tais como contabilidade, logística, produção, a área financeira e recursos humanos, para qualquer tipo ou dimensão de empresa. Ao longo dos nossos quase 20 anos dedicados somente ao software Sage, temos-nos destacado em vários setores da Indústria, tais como na transformação de metal, plástico ou madeira, no setor alimentar, farmacêutico, bens de consumo, entre outros setores, onde cerca de 85% dos nossos clientes são empresas industriais transformadoras.

A widepartner é parceira da Sage e foi reconhecida como Top Reseller NCA FY2021, por ter conquistado mais clientes Enterprise. Quais as vantagens que ser parceiro Sage representa, no que respeita ao software que disponibilizam e às soluções que o mesmo permite garantir aos clientes?

A nossa estratégia, enquanto Grupo, é ajudar na expansão dos negócios das empresas através da tecnologia, disponibilizando-lhes as ferramentas adequadas que contribuem para a inovação e simplificação dos seus processos. Poder contar com um parceiro como a Sage, que tem os seus softwares comercializados em mais de 100 países, faz com que consigamos disponibilizar uma oferta unificada e global. Também o nosso foco no Enterprise Market, onde, em conjunto com a Sage, temos traçada uma estratégia global, faz com que consigamos alcançar os nossos objetivos. Fruto disso foi a conquista de um dos mais importantes prémios da Sage, que nos distingue enquanto parceiro Sage Global – Platinum.

O setor da cannabis entrou em Portugal muito recentemente, mas Portugal tem condições para ser um player mundial. Quais os principais

desafios que esperam este setor, agora que o mesmo se está a desenvolver?

Temos vindo a trabalhar o setor da Cannabis Medicinal em Portugal já há cinco anos, onde já contamos com cerca de 10 projetos em curso utilizando o Sage X3, a maioria deles já com as licenças INFARMED GACP e GMP, para gerir todo o seu processo, sejam eles de cultivo, extração ou produção de produtos à base de Cannabis. Na minha visão, Portugal reúne os principais fatores para desenvolver o setor, tais como a legislação, mão de obra qualificada, clima, abertura e incentivos a investimentos. O verdadeiro desafio de colocar Portugal no epicentro do setor da Cannabis na Europa é Portugal ser capaz de acompanhar o desenvolvimento do setor noutros países da Europa.

Um dos grandes mercados para o cultivo e transformação da Cannabis em produtos farmacêuticos e medicinais é o americano. Como pode Portugal competir?

A principal característica diferenciadora é que os produtos produzidos no mercado norte-americano seguem as regras e legislações da sua região, que não são as mesmas de cá. Já Portugal segue as base

lines da Comunidade Europeia, sendo o primeiro país a legislar sobre o tema, que teve o seu ímpeto inicial, mas tem que se manter atualizado e dinâmico, pois à medida que o tempo passa, outros países europeus também dão já os seus passos para ganhar espaço nesta corrida. Atualmente temos clientes que são empresas norte-americanas que escolheram Portugal para entrar na Europa. E temos empresas, como a nossa cliente Sofex, que reciclou toda a sua operação tradicional farmacêutica e ainda criou uma linha para a extração e produção de medicamentos à base de Cannabis, com equipamentos de última geração e uma equipa altamente especializada nesse setor. Portugal tem tudo para se manter na frente, no entanto as empresas devem trabalhar unidas nesse propósito, o que nem sempre é fácil de acontecer.

Disponibilizam o software ERP Sage X3 para Cannabis, que permite controlar o processo de cultivo, extração e processamento. Quais as vantagens claras deste software, em comparação com outros cujo objetivo também passa por acompanhar o desenvolvimento de um produto?
A nossa principal vantagem face às outras soluções

de nicho existentes no mercado é o facto de toda a gestão ser realizada numa única solução que comunica com as diversas áreas da empresa, assim como permite a gestão e visibilidade das operações em delegações internacionais que a empresa tenha. O Sage X3 para Cannabis trata ainda de todos os requisitos operacionais do setor, como responder às normativas GACP e GMP, assim como às exigências fiscais e legais em Portugal.

Enquanto consultora tecnológica, o objetivo da widepartner é ajudar os seus clientes a conseguirem evoluir no seu negócio. Qual a importância particular deste software Sage, de forma a integrá-lo também com outras soluções que possam complementar determinada necessidade ou tarefa?

Quando o Grupo inCentea decidiu escolher entre todos os ERP's com os quais trabalhamos (SAP, Microsoft, Primavera, PHC,...) para o setor da Cannabis, a escolha de colocar o Sage X3 como o melhor ERP foi clara e evidente, pois responde às exigências colocadas, bem como pela sua capacidade de integração com outros softwares complementares e pela integração com máquinas,

equipamentos e sistemas de controlo e monitorização.

Como se posiciona a widepartner junto do mercado tecnológico e dos seus parceiros e clientes, de forma a contribuir para a evolução e reforço da utilização da tecnologia nas mais variadas áreas de atividade?

Ouvimos muito os nossos clientes e fornecedores, mantemos uma relação de proximidade e de real sentido de parceria. Somente assim vamos conseguir perceber as suas dificuldades do dia a dia, e juntos trabalhamos na descoberta das melhores soluções para acelerar o seu crescimento. Temos protocolos de parceria com várias entidades experientes e complementares ao nosso core, para que a nossa oferta tecnológica seja cada vez mais abrangente e adaptada às necessidades dos nossos clientes. Como costumamos dizer: "Juntos Chegamos Mais Longe!".



SAGE X3 CANNABIS

Uma única solução para todas as etapas do seu negócio.

Descubra como o Sage X3 responde a todas as fases da gestão de cultivo, extração e processamento e agiliza as operações de compra, venda, gestão de clientes, financeira e contabilística.



Software de gestão licenciados
GACP e GMP pelo Informed

SAIBA MAIS
[SCAN ME]

Propriedade intelectual

O registo que garante a diferença

As empresas que apostam em propriedade intelectual foram responsáveis por 43,6% do PIB nacional e são as indústrias têxteis as empresas que mais investiram nesta área. Susana Dias, Brand and Creative Director da Aldeco, uma empresa têxtil com uma identidade corporativa muito própria, com showrooms no Porto, em Lisboa, em Vilamoura, Paris e Madrid, e presença regular nas mais conceituadas feiras do setor têxtil, salienta a importância da propriedade intelectual para a sua empresa, enquanto garante de criatividade e originalidade.



Susana Dias
Brand & Creative Director

interessante para empresas para quem o mercado exportador representa a maior fatia da faturação?

Sem dúvida. A Aldeco encontra-se, neste momento, entre os principais editores têxteis internacionais a nível de tecidos decorativos. A nossa biblioteca têxtil continua a crescer e é cada vez mais extensa e rica, mantendo-se, no entanto, sempre atual.

Que tipo de materiais, produtos ou criações são, usualmente, abrangidos pela propriedade intelectual?

Coleções com Design moderno e sofisticado são sempre a base dos nossos principais looks e orgulhamo-nos também de ter uma paleta de cores exclusivas, muito características da nossa marca. Mas os nossos desenhos são o nosso maior património, a nossa identidade, e são nossos exclusivos. A propriedade intelectual da empresa, enquanto empresa criativa, é o que nos define e distingue. Temos os nossos desenhos mais icónicos registados internacionalmente como forma de garantia de originalidade.

Algumas das vossas soluções são inovadoras: tecidos resistentes a manchas, ao fogo, ao calor, repelentes de água e resistentes ao uso continuado e à abrasão. Como nascem estas



inovações?

Sou uma pessoa especialmente atenta a tudo o que me rodeia! Visito regularmente as principais feiras internacionais do setor e estou particularmente atenta a todas as inovações técnicas. A preocupação, relativamente aos tecidos resistentes e de fácil manutenção, esteve sempre presente, mas temos assistido a uma maior sensibilização. Continuamos, por isso, a desenvolver tecidos técnicos, fáceis de limpar, antibacterianos, antifúngicos e antivirais e em conformidade com os standards ignífugos internacionais. A Aldeco está também atenta à crescente consciência ambiental, e continua a apostar em soluções que combinam um toque suave e natural com materiais reciclados e/ou recicláveis. A tendência passa cada vez mais pelo melhor de dois mundos: tecidos técnicos, de alta performance, de grande durabilidade e conforto, aliados à componente estética, com designs únicos e diferenciadores.

Como lhe parece que este setor pode ser mais apoiado e dinamizado, de forma a crescer com maior pujança e poder contribuir ainda mais para a economia nacional?

Gostaríamos que existisse maior promoção, por parte das associações e do Estado, a nível internacional, de forma a captar um maior número de potenciais compradores estrangeiros. Uma das maiores dificuldades que vivemos no país é a elevada carga fiscal que as médias empresas sofrem. Mesmo num período de grande inflação não são lançadas medidas, ainda que transitórias, que aliviem a carga fiscal e social sobre as empresas.

Como se posiciona a Aldeco relativamente ao que resta de 2022 e a forma como encara 2023, considerando as previsões económicas já divulgadas?

Desde 2021 que se nota uma evolução muito positiva, nomeadamente em alguns projetos que estiveram suspensos durante a pandemia. Notámos, por isso, um forte crescimento no decorrer de 2022, que prevemos que se irá manter no desenrolar do ano 2023, com o crescimento do investimento tanto no setor residencial, como projeto.

Que importância tem, para a Aldeco, a questão da propriedade intelectual e como pode a proteção que a mesma garante aos produtos ser uma mais-valia para a empresa e seus clientes?

A propriedade intelectual é crucial, pois é o que nos distingue enquanto marca. As nossas coleções são desenvolvidas exclusivamente pelo nosso Departamento de Design. O meu gosto pessoal está sempre muito presente nas coleções. Como Diretora Criativa, é muito importante saber gerir os vários estilos, preservando sempre a identidade estética e corporativa da marca. A Aldeco tornou-se uma referência internacional, enquanto editor têxtil, por criar conceitos que se destacam pela originalidade e inovação. A Aldeco é muito respeitada, como empresa e marca, graças ao seu compromisso conceptual.

A propriedade intelectual é particularmente

Intellectual property

The registration that makes the difference

The companies that invest in intellectual property were responsible for 43.6% of the national GDP and the textile industries are the companies that have invested the most in this area. Susana Dias, Brand and Creative Director of Aldeco, a textile company with its own corporate identity, with showrooms in Oporto, Lisbon, Vilamoura, Paris and Madrid, and regular presence in the most prestigious textile fairs, highlights the importance of intellectual property for her company, as a guarantee of creativity and originality.

How important is intellectual property for Aldeco and how can the protection that it guarantees to products be an added value for the company and its customers?

Intellectual property is crucial, as it is what sets us apart as a brand. Our collections are developed exclusively by our Design Department. My personal taste is always very present in the collections. As Creative Director, it is very important to know how to manage the various styles, always preserving the aesthetic and corporate identity of the brand. Aldeco has become an international reference, as a textile editor, for creating concepts that stand out for their originality and innovation. Aldeco is highly respected as a company and brand thanks to its conceptual commitment.

Is intellectual property particularly interesting for companies for whom the export market represents the largest share of turnover?

It certainly is. Aldeco is currently one of the main international textile editors of decorative fabrics. Our textile library continues to grow and is increasingly extensive and rich, while always remaining up-to-date.

What kind of materials, products or creations are usually covered by intellectual property?

Modern and sophisticated design collections are always the basis of our main looks and we are also proud to have an exclusive colour palette, which we call "Colours Addicted", very characteristic of our brand. But our designs are our greatest asset, our identity, and they are our exclusives. The intellectual property of the company, as a creative company, is what defines and distinguishes us. We have our most iconic designs registered internationally, as a guarantee of originality.

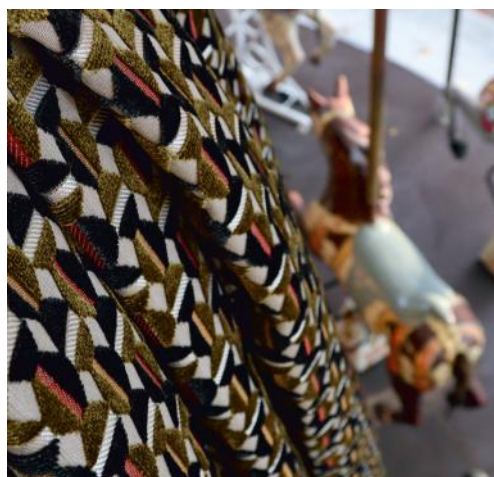
Some of your solutions are innovative: fabrics that are stain-resistant, fire-resistant, heat-resistant, water-repellent and resistant to continuous use and abrasion. How are these innovations born?

I am a person who is especially attentive to everything around me! I regularly visit the main

international trade fairs in the sector and I am particularly attentive to all technical innovations. The concern for fabrics that are resistant and easy to maintain has always been there, but we have seen a greater awareness. So we continue to develop technical fabrics that are easy to clean, antibacterial, antifungal and antiviral and in accordance with international fire protection standards. Aldeco is also aware of the growing environmental awareness and continues to invest in solutions that combine a soft and natural touch with recycled and/or recyclable materials. The trend is increasingly towards the best of both worlds: high-performance technical fabrics with great durability and comfort, combined with aesthetic appeal and unique, distinctive designs.

How do you think this sector can be better supported and boosted, so that it can grow more vigorously and contribute even more to the national economy?

We would like to see greater promotion, by associations and the State, at international level, in order to attract a greater number of potential foreign buyers. One of the greatest difficulties we have in the country is the high tax burden that medium-sized companies suffer. Even in a period of high inflation, no measures are launched to alleviate the tax and social burden on companies, even if transitional.



Susana Dias
Brand & Creative Director

How does Aldeco position itself with regard to what remains of 2022 and how does it see 2023, considering the economic forecasts already released?

Since 2021 we have noticed a very positive evolution, namely in some projects that were suspended during the pandemic. We have therefore noticed a strong growth during 2022, which we predict will continue during 2023, with growth in investment in both the residential and project sectors.





IBK

SEGUROS

Soluções de seguro especializadas para o mercado dos transportes

Fernando Fonseca é o diretor comercial da IBK Seguros, empresa especializada em seguros para empresas – sobretudo aquelas que trabalham no setor do transporte de mercadorias e que se dedicam, por isso, à importação e exportação. Num momento estratégico da economia nacional e internacional, a importância do comércio externo aumenta, mas os desafios dos players deste mercado também. É aqui que a IBK pode ajudar, através das suas soluções especializadas de seguros.

A IBK Seguros especializou-se, particularmente, em seguros para empresas, destacando-se de entre elas as que se dedicam ao transporte de mercadorias. Quão importantes são estes seguros, sobretudo considerando a globalidade dos negócios, atualmente?

Atendendo a que Portugal tem aumentado a sua presença nos mercados internacionais, quer na qualidade de exportador, quer de importador, significa que a quantidade de mercadorias em trânsito tem aumentado nos últimos anos. Assim, a contratação do seguro de cargas é uma proteção do ativo em trânsito, protegendo o dono ou o interessado nas mercadorias de perdas pecuniárias resultantes de furto ou roubo, danos, destruição total ou parcial, ou de outro tipo de prejuízos a que as mesmas estejam sujeitas.

Que influência pode ter a IBK Seguros num alargamento das relações comerciais de uma empresa vossa cliente com outro país/continente, tendo por base a segurança

que o seguro contratado lhe transmite?

Na IBK ajustamos a nossa oferta às necessidades do cliente. Por exemplo, um cliente importador tem necessidades diferentes de um cliente que é um exportador. No caso do cliente exportador, para além das apólices de mercadorias transportadas, oferecemos também soluções de seguro de crédito, para uma proteção mais abrangente da sua atividade comercial ou industrial. No caso concreto do seguro de mercadorias transportadas, e sempre que estas sigam viagem por conta do exportador, ao fazer um seguro para as mercadorias em trânsito, as empresas conseguem rapidamente repor o seu património, minorando assim os prejuízos sofridos com a perda da carga.

Que opções de seguros de mercadoria tem a IBK Seguros disponíveis? Quais os mais requisitados?

A IBK tem todas as soluções para o mercado de transportes e logística. As soluções disponíveis são as tradicionais apólices por certificados, normalmente mais requisitadas por operadores

logísticos ou apólices permanentes para as empresas produtoras e/ou exportadoras. Temos outras soluções inovadoras sob consulta, nomeadamente para mercadorias habitualmente difíceis de segurar, tais como motores de avião, mercadorias valiosas e arte, etc. Por vezes a dificuldade na contratação deste tipo de seguros não está relacionada com a mercadoria em si, mas com o valor global do transporte. Nestes casos, temos uma solução que nos permite aceitar automaticamente riscos até dois milhões de euros num único certificado.

As situações de furto, derrame ou quebras estão cobertas pelo seguro de mercadorias. Todavia, caso tal seja necessário, é possível contratar um seguro personalizado, criado para corresponder às necessidades de uma determinada empresa/carga?

Sim, a IBK, com as soluções disponíveis, consegue rapidamente satisfazer as necessidades de um cliente.

Tendo em consideração as dificuldades logísticas que o mundo vivencia, neste momento, dada a conjuntura internacional, tal pode influenciar as empresas a optar por um seguro de mercadoria com algumas especificações particulares?

Sim, principalmente quando enfrentamos um cenário de guerra no continente europeu. Num mercado cada vez mais globalizado, é normal encontrar empresas com relações comerciais com a Rússia ou outros países de Leste, o que desde logo provoca constrangimentos nas cadeias de fornecimento, nomeadamente em alguns produtos específicos. Como o transporte de mercadorias de e para países em guerra ou sob sanção da ONU ou da UE não é passível de ser garantido numa apólice de seguro, é necessário encontrar soluções que se ajustem às necessidades do mercado. É nestes casos que a IBK, servindo-se das soluções internacionais de que dispõe, pode ser uma alternativa às apólices mais tradicionais.

Que análise faz do mercado segurador, no que respeita a este tipo de seguros e à sua eventual necessidade de adaptação aos desafios novos, que surgem com a alteração do tipo de mercadoria transportada ou da geografia associada às trocas comerciais?

O mercado segurador nacional está muito condicionado a tratados de resseguro, pelo que a adaptação por vezes pode não ser imediata. Por isso, a IBK trabalha diariamente junto dos seus parceiros desenvolvendo e adaptando soluções que acompanhem as necessidades dos seus clientes e a dinâmica do negócio.

A nível do setor segurador, como analisa os seguros disponíveis atualmente e o que lhe parece que seria importante ter em conta aquando de uma evolução estratégica, por parte das seguradoras que os disponibilizam? É necessário reavaliar a oferta disponível?

O setor segurador em Portugal está em mudança e no sentido da modernização, nomeadamente na desmaterialização de processos e de documentação. No entanto, esse processo não acompanha as necessidades emergentes do mercado português, que desde o ano de 2008 se tem voltado muito mais para a exportação. A relação com o mercado externo comporta muito mais riscos para as empresas e empresários



Fernando Fonseca
Diretor comercial

"Como o transporte de mercadorias de e para países em guerra ou sob sanção da ONU ou da UE não é passível de ser garantido numa apólice de seguro, é necessário encontrar soluções que se ajustem às necessidades do mercado. É nestes casos que a IBK, servindo-se das soluções internacionais que dispõe, pode ser uma alternativa às apólices mais tradicionais".

nacionais que, muitas das vezes, não encontram as soluções adequadas nos seguros tradicionais. A IBK dispõe de soluções próprias e opera com seguradoras especializadas pelo que, além de oferecer contratos de seguro adaptados, disponibiliza serviço de apoio ao cliente no aconselhamento e análise de riscos.

Relativamente ao futuro, quais os próximos objetivos a atingir por parte da IBK Seguros?

A IBK já é uma referência no setor dos transportes, mas continuamos a evoluir no sentido de sermos uma referência do mercado segurador, no que respeita a soluções especializadas e serviço prestado aos clientes.



“Os seguros são uma mais-valia em tempos de crise”

A JP Monteiro Seguros é uma empresa de cariz familiar, que conta com os melhores profissionais e o apoio da AGEAS para levar aos seus clientes as várias opções de seguros disponíveis, nas mais diferentes áreas. José Pedro Monteiro e os filhos, Tiago e Carina Monteiro, integram esta equipa que procura assegurar a total satisfação dos clientes e cujo percurso fica marcado pela distinção Top PME 5%, da Scoring.



Pedro Monteiro
General Manager

Considerando os períodos que temos vindo a atravessar, enquanto sociedade – primeiro a pandemia, agora a guerra e a incerteza no futuro económico – como caracterizaria o papel dos seguros?

A nossa atividade é crucial em tempos de incerteza como os que vivemos agora. Por exemplo, durante a pandemia, os seguros reagiram, adaptaram soluções de um dia para o outro, para garantir que as situações derivadas da Covid-19 ficassem seguras. Agora temos a guerra na Europa e a inflação, e sobra menos dinheiro à população. Os seguros são muitas vezes um custo que as pessoas em geral pensam em cortar. O nosso papel é demonstrar exatamente o contrário, se as pessoas já têm mais dificuldades financeiras, será importante manter o nível de coberturas dos seguros elevado, porque ao cortar nas coberturas e ter a infelicidade de ter um sinistro, o resultado será ainda mais catastrófico na carteira do cliente: uma perda e um seguro insuficiente para as reais necessidades.

Quais as soluções de seguro de saúde de que a AGEAS dispõe e que são particularmente solicitadas pelos clientes?

A nossa oferta é exclusiva Médis, uma empresa do Grupo AGEAS. A nossa oferta disponível serve

qualquer tipo de carteira e idade, sendo o mais procurado o acesso a consultas e exames de forma regular e rápida. Ainda assim, enquanto Agentes, é nossa missão demonstrar que o seguro de saúde é muito mais que a simples consulta. É ter um capital contratado para uma hospitalização que de outra forma o cliente pode não ter capacidade financeira para recorrer.

Os seguros de saúde são cada vez mais procurados por famílias inteiras, cujas necessidades são distintas entre os seus elementos. Como estão as seguradoras a adaptar-se a essa realidade?

Ao longo dos anos, os seguros de saúde têm crescido em amplitude. Hoje as soluções no mercado chegam a cada vez mais pessoas, seja nos limites de idade na subscrição, como oferta diferenciada para determinados nichos, como a solução Sénior até aos 75 anos de idade ou a nossa nova solução Light, sem limite de idade, e com preço muito mais reduzido, podendo usufruir de toda uma rede privada com condições vantajosas, tendo ainda disponível um leque de serviços gratuitos como Médico Online ou Enfermagem e Análises ao domicílio.

Quão importante é a distinção da Scoring, TOP PME 5%, para a JP Monteiro Seguros? Que destaque lhe merece este prémio?

Quando recebemos a notícia foi um misto de satisfação e surpresa. Temos a consciência do nosso valor, mas receber a distinção de estarmos no TOP PME 5% foi a confirmação de que estamos a fazer as coisas certas num mercado que é cada vez mais difícil e em constante mudança. Ter esta solidez e desempenho faz-nos acreditar que podemos ir mais longe.

Preparam-se para abrir uma nova agência, no Saldanha. Esse é o resultado de um plano de crescimento que tem ainda mais objetivos para alcançar?

Sem dúvida, o desejo de ter um terceiro espaço já não era novo, mas passámos alguns anos de crise e posterior mudança da marca que representamos e o



Carina Monteiro e Tiago Monteiro
General Managers

passo teria de ser dado com toda a confiança e convicção. Surgiu agora a oportunidade de dar esse salto, para uma zona central da cidade, onde o nível de exigência do cliente é o mais elevado.

Há mais de 20 anos que são um agente geral exclusivo da AGEAS. Que balanço faz desta parceria e da forma como tem sido possível evoluir?

O balanço só pode ser positivo. No arranque do nosso negócio fomos dos primeiros Agentes Gerais Exclusivos da marca a nível nacional e existia alguma incerteza sobre o futuro do negócio. Não só conseguimos, como ultrapassámos as nossas próprias expectativas. Fomos crescendo de ano para ano de forma consistente e, face à nossa dinâmica, em 2010 fomos convidados a abrir o segundo espaço, nas Laranjeiras, em Lisboa. Um espaço que começou praticamente do zero e que se confirmou desde início como uma aposta ganha. Não somos os melhores do mundo, mas mostramo-nos sempre disponíveis, dedicados e transparentes perante o cliente. Cliente satisfeito é cliente que volta e nos recomenda aos seus pares e tem sido este o nosso mote de evolução no negócio.



Seguros de Saúde adaptados a toda a família

A Eurico Nunes, Mediação de Seguros Lda conta com três espaços de venda, sendo uma das mediações com mais clientes a nível nacional. Presente no Entroncamento, Golegã e Linhaceira, esta mediação foi distinguida pelo segundo ano consecutivo como Top PME 5%, pela Scoring, algo que muito orgulha o diretor, Eurico Nunes.

Enquanto um dos líderes nacionais do mercado segurador, como avalia o mercado atualmente?

Em Portugal, as companhias de seguros tendem a apostar no digital e em soluções que respondam às preocupações de todos, principalmente no âmbito da saúde, dos riscos climatéricos, dos riscos cibernéticos, entre outros. Em paralelo, cada vez mais os clientes tendem a compreender que o seguro não é um custo, mas um investimento. Num mercado cada vez mais digital, o mediador de seguros passa a ter um papel cada vez mais importante no contacto direto com o cliente, sendo consultor e conselheiro, estando 24 horas à disposição do cliente.

Quais as vantagens de ser mediador exclusivo Fidelidade?

Ser mediador exclusivo Fidelidade é fazer parte do ADN da maior companhia de seguros nacional, que desde 1808 protege o futuro das famílias, das empresas, e de Portugal. As suas estratégias incidem no desenvolvimento de produtos inovadores capazes de fazer a diferença na vida das pessoas. É ter a certeza que, da parte da companhia, teremos sempre uma resposta face às solicitações dos clientes.

Que opções de seguros de Saúde dispõe a Fidelidade?

A Fidelidade, através da Multicare, dispõe de vários planos de saúde, que se podem adaptar à idade e capacidade financeira de cada um. De salientar que a Multicare disponibiliza a todos os clientes a cobertura de Medicina Online, bem como vários tipos de check-up apostando na prevenção, sem qualquer custo adicional, no sentido da deteção e tratamento precoce de doenças.

O Multicare Proteção Vital permite a cobertura de problemas oncológicos. Este é um seguro de futuro, na medida das doenças que cobre?

O seguro Multicare Proteção Vital está disponível para

particulares e empresas, com coberturas robustas e capitais elevados, que permitem o tratamento das doenças oncológicas. É um benefício que as empresas podem oferecer aos seus colaboradores e que é dedutível em sede de IRC. Apesar do seu custo mais elevado, poderá trazer grandes benefícios em caso de doenças graves que requeiram meios de diagnóstico cada vez mais avançados e tratamentos mais complexos e personalizados.

A Eurico Nunes Mediação de Seguros Lda foi reconhecida pela Scoring no Top PME 5%. Quão importante é este prémio, para a empresa, os seus colaboradores e os clientes?

É com orgulho e satisfação que recebemos esta distinção num ramo tão competitivo como a atividade seguradora. Este reconhecimento representa a credibilidade e solidez que tem pautado a sua presença no mercado desde o primeiro dia, como uma PME de renome. Com escritórios no Entroncamento, Golegã e Linhaceira/Tomar e uma carteira de clientes com abrangência nacional, somos uma equipa de excelência única e unida por um mesmo projeto "PENSAR CLIENTE".

Considerando as dificuldades económicas que esperam particulares e empresas para 2023, como pode a mediação de seguros ajudar a viver com mais segurança?

As Empresas podem subscrever estes seguros de saúde para parte dos funcionários ou para todos, deduzindo o valor pago em sede de IRC. Desta forma, por um valor mais acessível, estão a dar um benefício aos seus colaboradores que ficam com o seu orçamento familiar aumentado quando os gastos em saúde estão cobertos pelo seguro; **Complementaridade dos seguros de Saúde com os Subsistemas ADM/ADSE/SAD:** Eurico Nunes ajudou a desenhar e implementar um complemento de saúde que vai ao encontro dos beneficiários dos subsistemas ADM, SAD e ADSE para os membros das forças



Eurico Nunes
Diretor

armadas e forças de segurança (militares e civis) e para todos os subscritores da ADSE intervenientes no ensino (professores, funcionários, etc). Estes protocolos funcionam como complemento do subsistema de saúde e a sua utilização consiste numa redução significativa dos encargos com a saúde; **Seguros de Saúde para clientes com mais de 60 anos:** o plano Activecare 60+, para clientes com mais de 60 anos, é a solução perfeita numa altura em que os cuidados de saúde se tornam mais necessários e que, pela relação custo/benefício, consegue chegar à maior parte da população nestas idades. É um seguro vitalício, sem pré-existências nem períodos de carência, e que pode ser utilizado imediatamente.



EURICO NUNES

✉ eurico.nunes@euriconunes.pt ☎ 962 542 045



Valor MAGAZINE

damos Valor às histórias



COLDWELL BANKER
CITY



EQUILÍBRIO · ENERGIA · RESILIÊNCIA

OS NOSSOS CONSULTORES SÃO O EQUILÍBRIO DA NOSSA AGÊNCIA
CONHEÇA OS NOSSOS PLANOS DE CARREIRA

+351 21 802 7933

✉ geral@cbc-city.pt

📍 Avenida de Roma, N°38 B | 1700-347 Lisboa
Rua Conde Sabugosa, N°7 C | 1700-115 Lisboa

HBRN - Mediação Imobiliária, Lda, AMI 9513
Cada agência é jurídica e financeiramente independente

thalesgroup.com

THALES
Building a future we can all trust

Mostramos-lhe como aproveitar
o extraordinário poder da tecnologia
para **construir um futuro**
no qual todos possamos confiar

© 2014 Thales Group. All rights reserved. Thales Group is a registered trademark of Thales Group.

Search Thalesgroup

