

# Valor

## CAMINHOS PARA O FUTURO

Desafios de um mundo  
em mudança

### Grupo Haier

por João Paulo Ferreira

### Star Accounting Portugal

por Estela Justino

### 3VIA

por Ângelo Dias

### Guthrie Rocha Properties

por Pedro Barata da Rocha

### Simetur

por Álvaro Mesquita

#### Artigos exclusivos:

**Paula Franco** - Bastonária da Ordem dos Contabilistas Certificados; **Paulo Caiado** - Presidente da APEMIP;  
**António Dias Martins** - Diretor Executivo da Startup Portugal; **António de Sousa Pereira** - Presidente do CRUP;  
**Madalena Alves** - Presidente do Conselho Diretivo da FCT; **Luís Miguel Ribeiro** - Presidente da AEP; **Carlos Botelho Moniz** -  
Presidente da APDE; **Isabel Almeida Rodrigues** - Secretária de Estado da Igualdade e Migrações;



# EUROPNEUMAQ<sup>®</sup>

Inauguramos as novas instalações da **Europneumaq** e o Centro Tecnológico na área da robótica colaborativa e movel



A última revista do ano chega agora às bancas, para o acompanhar na conclusão do ano de 2022.

Sobre o tema “Caminhos para o Futuro – desafios de um mundo em mudança”, esta é, sobretudo, uma edição de análise.

Com artigos exclusivos de personalidades das mais diversas áreas da sociedade e entrevistas e artigos de opinião de empresários e empreendedores que constroem, dia após dia, a economia nacional, esta edição faz a análise daquilo que 2022 reservou aos seus negócios e instituições.

Mas é a perspetiva de futuro que guia mais fortemente a Valor Magazine de dezembro.

Com toda a conjuntura económica alinhada para que uma nova crise económica tenha lugar, como podem os empresários e as famílias tomar decisões fraturantes, que influenciem os seus rendimentos e as suas poupanças? Como se preparam as empresas para o impacto que o aumento dos preços das matérias-primas, os custos dos transportes e o preço da energia pode ter na sua atividade?

A importância da preparação e a forma como se lê o mercado em que se está inserido são duas questões importantes, tidas em consideração nesta edição. Muitos empresários assumem que 2023 poderá ser um ano difícil, mas também afirmam que se sentem preparados para ele e, em alguns casos, existe mesmo a ambição de crescer e de se internacionalizar.

Acompanhe, nas próximas páginas, as expectativas e o balanço de quem continua a lutar, dia após dia, para assegurar que a atividade empresarial continua viva – e saudável – enquanto impulsiona o país num caminho de crescimento e sustentabilidade.

A equipa da Valor Magazine deseja-lhe Festas Felizes e um ótimo 2023!

Sara Freixo Editora

sarafreixo@valormagazine.pt

# dezembro '22 DESTAQUES

12



**WSS TECH**

Colaborativo, muito tecnológico e sustentável: eis o escritório do futuro!

32



**CRN CONTABILIDADE**

"Certificação ISO9001 coroa ano de crescimento"

44



**SOTHEBY'S PORTUGAL MADEIRA OFFICE**

"A Madeira é um mercado muito competitivo para o segmento de luxo"



A CONSTRUIR CONFIANÇA

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

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

☎ Tel.: 926 622 723

✉ Email: geral@buildemant.pt

# ÍNDICE

5 - Artigo de opinião AEP - Perspetivas para a economia portuguesa

## 6

### Portugal Criativo

- 6 - Grupo Haier - Marca de eletrodomésticos nº1 no mundo vê Portugal como ótimo país para lançar novidades
- 8 - MOBI.E - Mobilidade elétrica - deslocações amigas do ambiente aumentam em 2022
- 9 - Scandal by Design - A alma é portuguesa, o design é do mundo
- 10 - L'Óreal Cosmética Ativa - Rotinas de beleza que integram saúde
- 11 - Procure Health - 10 anos a fazer evoluir a saúde feminina
- 12 - WSS Tech - Colaborativo, muito tecnológico e sustentável: eis o escritório do futuro!
- 14 - K&C Facility Services - "Mais do que fazer limpezas, prestamos um serviço humano e detalhista"
- 15 - Opticalia Esonor-Olharlongo - "A nossa filosofia é aproveitar todas as oportunidades para crescer"
- 16 - Medsquare - Pela Inovação da Saúde em Portugal

17 - Artigo de opinião FCT - Estratégia da Fundação para a Ciência e a Tecnologia para 2023

## 18

### Tecnologia

- 18 - Europeumaq inaugura Centro de Robótica pensado para aumentar a produtividade industrial
- 20 - Biodevices - Tecnologia aplicada à Saúde - o futuro passa telemedicina e pelos wearables
- 21 - TST Vision - "A conjuntura atual pode prejudicar o investimento das indústrias em tecnologia"
- 22 - MediaSis - "A tecnologia tem poder para agilizar processos"
- 23 - Smiling Cloud - "A tecnologia é fundamental no ramo imobiliário"
- 24 - Ceteconta - Soluções para Contabilidade e Fiscalidade únicas e sempre atuais

25 - Artigo de opinião Ordem dos Contabilistas Certificados - Desafios dos Contabilistas Certificados para 2023

## 26

### Contabilidade

- 26 - 3VIA - "Pare, escute e faça contas!" - o que fazer para se preparar para a crise que 2023 promete
- 28 - Contar Mais Contabilidade - "A margem financeira das empresas será estruturante para enfrentar 2023"
- 30 - Star Accounting Portugal - Serviços de Contabilidade e Consultoria desenhados à medida das PME
- 32 - CRN-Contabilidade - "Certificação ISO9001 coroa ano de crescimento"

## 34

### Gestão de Obra

- 34 - C.P.M. - "Em Portugal não há cultura de planeamento de obra"

## 36

### Energia solar

- 36 - Solarshop - "A energia solar é, hoje, um dos investimentos mais rentáveis"

38 - Artigo de opinião APEMIP - Mercado imobiliário e mediação, a grande transformação

## 39

### Imobiliário

- 39 - i-Wish: o parceiro de negócios ideal para quem investe no Porto
- 40 - Guthrie Rocha Properties - "Aljezur era um local de férias onde, agora, se reside o ano todo"
- 42 - SIMETUR - "Portugal não dispõe de uma verdadeira política de habitação"
- 44 - Sotheby's Portugal Madeira Office - "A Madeira é um mercado muito competitivo para o segmento de luxo"
- 46 - A1 Algarve - "O fim do Golden Visa é desastroso para o mercado imobiliário de luxo"

48 - Artigo de opinião CRUP - Assegurar a qualidade do ensino vai custar mais dinheiro

## 49

### Consultoria

- 49 - Bigadvantage - Criar valor, com foco na sustentabilidade das empresas

50 - Artigo de opinião APDE - a proteção do Estado de Direito na UE: os desafios de 2023

51 - Artigo de opinião Carina Soares - O sistema fiscal atual

52 - Artigo de opinião da Secretária de Estado da Igualdade e Migrações - "Num mundo cada vez mais polarizado, ..."

53 - Artigo de opinião Startup Portugal - Escalar: O grande desafio para a comunidade de startups em Portugal.

## 54

### Seguros

- 54 - Triunf Seguros - "A pandemia trouxe relevância aos seguros de Vida e Saúde"

FICHA TÉCNICA : Propriedade e Administração: Sinónimos Breves Unipessoal, Lda | Gerência detentora de 100% do capital social José Moreira | Sede da Administração, Redação e Edição: Avenida da República, 1622, 7º andar, Frente, sala 19, 4430-193 V.N. Gaia | Telefone Geral: 223 204 952 / 221 143 269 (Chamada para a rede móvel / fixa nacional) | 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.º, Vale Fetal 2825-259 Charneca da Caparica | Diretor: José Moreira | Editora: Sara Freixo | Design e Paginação: Insidejojo communication | Gestores de Comunicação: Fernando Costa, Luís Pinto, Maria do Céu Sousa, Miguel Machado e Rui Moreira | NIF: 515 541 664 | Registo ERC n.º 127356 | ISSN: 2184-6073 Depósito Legal: 462265/19

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

# Perspetivas para a economia portuguesa

**A** Comissão Europeia espera que Portugal registre este ano um crescimento real do PIB de 6,6%, o mais alto desde 1987.

A confirmarem-se as projeções, Portugal registará o segundo maior crescimento económico entre os vinte e sete países da União Europeia, apenas abaixo dos 7,9% da Irlanda, que se mantém o país mais dinâmico, e mais do dobro do ritmo de crescimento médio europeu (3,3%).

Este resultado, sem dúvida positivo, deve ser enquadrado e relativizado para se perceber como surge e os riscos que se colocam para o futuro próximo, influenciando as perspetivas para os próximos anos.

Após uma queda real de -8,3% em 2020, o sexto pior desempenho na União Europeia (onde a descida média foi de -5,7%), a recuperação em 2021 foi robusta (5,5%) e ligeiramente acima da média (5,3%), mas claramente não compensou a anterior evolução desfavorável. No conjunto de 2020 e 2021, os anos mais marcantes da pandemia por covid-19, Portugal registou uma queda acumulada do PIB de -3,2%, que foi a segunda maior no contexto europeu, apenas superada pela vizinha Espanha (-6,4%).

Em 2022, com o surgimento da guerra na Ucrânia, o nosso país acaba por sair relativamente “beneficiado” ao nível da atividade económica devido a dois fatores:

- A imagem de um destino seguro - longe do conflito armado -, o que tem permitido beneficiar de um maior afluxo de turistas;

- A relativa menor dependência da energia russa.

Estes dois fatores distintivos, a que se junta um terceiro, comum aos demais países europeus – a realização de despesa de consumo adiada durante a pandemia –, explicam, em boa medida, o aumento extraordinário do PIB nacional em 2022.

Porém, o esperado desvanecimento destes três fatores comporta riscos para os anos seguintes, em particular já para 2023. Com efeito, a incerteza face ao prolongamento da guerra e a perda acumulada de poder de compra dos consumidores (devido à elevada inflação e à subida das taxas de juro), quer no mercado nacional quer no nosso principal mercado de exportação (o europeu), deverão penalizar fortemente tanto o consumo privado nacional como as receitas do turismo, seja pela menor dinâmica do número de turistas estrangeiros seja pela contração da despesa média em território nacional.



**Luís Miguel Ribeiro**  
Presidente AEP

O clima de incerteza e a subida das taxas de juro condicionarão ainda o investimento, pelo que a capacidade de execução dos fundos europeus (onde Portugal tem muito a melhorar, como a AEP tem vindo a alertar) é fundamental para evitar um maior abrandamento económico em 2023, como sublinhou recentemente a OCDE.

Será também importante uma utilização mais significativa da “almofada orçamental” gerada pela inflação em 2022, tendo o Governo devolvido apenas muito parcialmente à economia o acréscimo de receita fiscal associado para proteger as empresas e famílias mais vulneráveis. Esta é outra das recomendações da OCDE.

Neste contexto, a previsão de crescimento real do PIB de 1,3% com que o Governo baseou o Orçamento de Estado para 2023 parece já otimista à luz das projeções mais recentes, em particular as da Comissão Europeia e do FMI (0,7% em ambos os casos).

É certo que, segundo a Comissão Europeia, Portugal continuará a crescer acima da média europeia em 2023 e 2024 (0,7% versus 0,3% e 1,7% versus 1,6%), mas com um diferencial cada vez menos significativo e tendencialmente mais longe do ritmo de crescimento dos países mais dinâmicos, a surgir na 12ª e 17ª posições, respetivamente.

Pese embora o efeito base, não posso deixar de assinalar como extremamente preocupante o facto de Portugal vir a ser no próximo ano o país da União Europeia com maior abrandamento do crescimento económico.

Preocupante, porque a evolução relativa do PIB ajuda a explicar o comportamento do nível de vida, medido pelo PIB per capita em paridade de poder de compra, nos anos mais recentes e as perspetivas para os próximos.

O mau desempenho do PIB nacional em 2020 e 2021 refletiu-se na descida deste indicador de 78,6% da média europeia em 2019 (18ª posição) para 76,2% em 2020 (19ª) e 75% em 2021 (21ª).

Os efeitos relativamente positivos sobre a dinâmica comparada do PIB nacional acima descrita permitem perceber a recuperação projetada do nível de vida para 78% da União Europeia em 2022 (19ª posição), 78,6% em 2023 (19ª) e 78,8% em 2024 (20ª), mas também a melhoria apenas modesta no ranking, que em 2024 estará ainda abaixo do registado em 2019.

Não admira, por isso, que países mais dinâmicos do que Portugal nos ultrapassem em nível de vida. É o caso, por exemplo, da Polónia, que nos superou em 2021 (77% e 75% da média europeia nesse ano, respetivamente), mas os efeitos da guerra levam a que fique novamente abaixo nas previsões de 2022 a 2024.

Terá causado maior perplexidade que a Roménia – o país mais pobre da União há não muitos anos – nos ultrapassará em nível de vida em 2024. Contudo, essa possibilidade só pode surpreender os mais distraídos, pois há precisamente um ano, antes da guerra, as previsões de novembro da Comissão Europeia apontavam que a Roménia nos iria ultrapassar já em 2023, conforme sublinhou a AEP na sua publicação “Do Pré ao Pós Pandemia: Os Novos Desafios”.

Elevar o potencial de crescimento da economia portuguesa é a única forma de se alcançar uma trajetória de melhoria do nível de vida e uma redução sustentada do endividamento. Melhorar a composição do PIB, no sentido do reforço do peso do investimento e das exportações é a via a seguir. Significa que passa fundamentalmente pelo papel das empresas. Neste âmbito, é preciso contar com uma envolvente favorável ao bom desenvolvimento da atividade empresarial, onde as políticas públicas - materializadas em cada Orçamento do Estado, mas não só – são muito importantes.



# Marca de eletrodomésticos nº1 no mundo

O Grupo Haier realizou, recentemente, a sua apresentação oficial da marca em Portugal, pretexto para João Paulo Ferreira, o country manager do Grupo, salientar as características principais das marcas que o Grupo detém, especificamente no que se refere aos produtos inovadores e smart-home.



João Paulo Ferreira  
Country manager

## maior implementação junto do consumidor final?

A marca é efetivamente a Nº 1 colocada no panorama mundial, e na Europa está a crescer bastante. Em Portugal a marca tem tido uma performance muito interessante, duplicando as vendas pelo terceiro ano consecutivo. Sendo uma marca de um segmento premium, esta opera num nicho, e por isso o seu público-alvo é mais reduzido. Contudo, o plano é fazer parte da escolha da grande maioria dos consumidores que buscam produtos inovadores e na área smart-home, tentando não só vender produtos, mas ecossistemas completos de produtos e serviços.

## Qual a importância da inovação e da constante busca pelos mais altos padrões de qualidade, quando se é o líder mundial deste mercado?

Ser-se um líder acarreta sempre muita responsabilidade, porque se para chegar ao topo não é fácil, manter-se lá é ainda mais complicado. Não defraudar as expectativas de quem aposta nos nossos produtos é a nossa maior preocupação, sendo que os produtos são produzidos tendo em conta o que obtemos de feedback dos próprios consumidores. Queremos que sintam que a sua opinião importa, de forma a poderem ter produtos produzidos com base nas características que mais

fazem sentido para eles.

**Na nossa última entrevista, salientou que a tecnologia da Haier já permite, por exemplo, que tiremos uma fotografia à roupa de forma a que a máquina da roupa possa sugerir o programa correto a utilizar. Além disso, a maioria dos vossos eletrodomésticos é desenhada para cumprir padrões de sustentabilidade. Esta é uma preocupação que acompanha toda a criação dos eletrodomésticos do Grupo Haier – a dialética entre sustentabilidade e inovação?**

A característica que fala é já um standard nas três marcas do grupo, entre outras tantas que vão ao encontro das necessidades dos consumidores ou que tentam suprimir algumas dificuldades que possam vir a ter em perceber como melhor atuar perante situações que não lhes são familiares.

Penso que, atualmente, todas as empresas do setor terão como prioridade a sustentabilidade, de tal forma que, por exemplo, nas etiquetas energéticas, os produtores superam rapidamente os parâmetros (a)fixados pelas organizações que os emitem. A sustentabilidade está cada vez mais na ordem do dia, não só em tornar as fábricas mais “amigas do ambiente” como os próprios produtos e embalagens.

**O Grupo Haier é detentor das marcas Candy e Hoover, desde 2019. Desde então para cá, o crescimento destas duas marcas tem sido exponencial. A que se deve esse crescimento?**

A aposta constante em produtos inovadores, virados para a tecnologia de ponta e com uma estratégia multi-brand para chegar a um maior número de consumidores pode ser uma grande ajuda, mas julgo que a confiança dos consumidores é o fator mais importante. Devo acrescentar que o grupo, na Europa, tem três marcas internacionais (Candy, Hoover e Haier), bem como outras tantas locais.

**A marca Haier é uma marca premium e líder no mercado mundial há 13 anos. Em Portugal, tem vindo a crescer, em número de vendas. Tendo isso em consideração, existe, da parte do Grupo Haier, um plano para que a marca Haier tenha uma**



# vê Portugal como ótimo país para lançar novidades

**O Grupo Haier prima pelo respeito e cuidado para com os seus recursos humanos. Como se posiciona o Grupo Haier, no que concerne à política de recursos humanos da empresa?**

O Grupo, na altura da pandemia, deu um sinal claro de que as pessoas são o seu bem mais valioso, e tudo fez para que se criassem condições de modo que os nossos colaboradores se sentissem bem a trabalhar. Em casa ou no escritório todos tínhamos condições para desempenhar as nossas funções em pleno. Em Portugal, como costume dizer: “somos uma família”, obviamente com tudo de bom e menos bom que têm sempre as dinâmicas familiares. A minha ótica é que as empresas são feitas de pessoas e serão tão boas como os recursos humanos que tiverem. É importante que todos saibam o que esperamos deles, mas também que podem contar connosco mesmo nos momentos mais difíceis.

**Que análise faz dos consumidores portugueses, considerando a relativamente recente chegada do Grupo Haier ao país e a forma como este mercado se caracteriza, no que respeita à forma de ganhar a confiança dos consumidores?**

Os consumidores portugueses têm características de “early adopters”, que são as pessoas que são pioneiras em experimentar novos produtos, conceitos ou tecnologias, e isso é importante. Muitas vezes Portugal apresenta-se como um excelente local para testar novos produtos e tecnologias. Contudo somos também desconfiados, como povo, mas no que respeita à marca Haier, que é a novidade, tem sido relativamente fácil de conquistar os consumidores,



mais difícil foi convencer as lojas a apostar numa marca ainda desconhecida.

O consumidor, tendo a experiência de poder in loco ver e usufruir dos mesmos, facilmente se rende aos encantos da marca e dos seus produtos, porque o produto Haier é realmente excepcional.

**Considerando a conjuntura atual e a diminuição do consumo privado, como planeia o Grupo Haier o próximo ano? Esta é uma tendência que já se reflete nas contas do Grupo?**

Neste ano já foi notória a retração no consumo. Com o

aumento dos preços das matérias-primas e da logística, este ano tem sido um grande desafio para todos, mas ainda assim, em valor, o mercado ainda está positivo.

No nosso caso, a abordagem para o próximo ano será idêntica, mas obviamente que a marca Haier, face ao histórico, continua a crescer muito acima do normal. Mesmo com um cenário pouco favorável, a nossa expectativa é que possamos, mesmo assim, crescer em 2023. O novo ano trará mais aumentos no nosso setor, que agravarão ainda mais a situação, mas os combustíveis têm sempre um impacto difícil de contornar.

**Enquanto country manager do Grupo Haier, quais as expectativas de crescimento desta empresa em Portugal? Quais as expectativas para 2023?**

A expectativa de crescimento do Grupo continua e assentará muito na marca Haier e em alguns projetos novos que iremos lançar, com novas fábricas na Europa, que poderão ajudar a preencher algumas das lacunas que havia.

Sou, por natureza, uma pessoa positiva e sonhadora e, por isso, a mensagem que gosto de passar interna e externamente é a de que tudo faremos para cumprir com o que nos comprometemos. Queremos continuar a crescer para chegar ao nosso objetivo: subir aos lugares do pódio no mercado nacional e cimentar posições das nossas marcas.



# Mobilidade elétrica

## deslocações amigas do ambiente aumentam em 2022

A MOBI.E é a Entidade Gestora da Rede de Mobilidade Elétrica nacional e o CEO, Luís Barroso, destaca, nesta entrevista, a evolução que houve na rede pública de carregamento elétrico e o quanto o mercado aumentou. A internacionalização é outro dos fatores a ter em consideração para 2023 e a MOBI.E já identificou o primeiro mercado de interesse.

**F**oi há um ano que tivemos a nossa primeira entrevista, na qual assinalou a evolução do número de postos de carregamento – de 800 para dois mil, à data. Que balanço é possível fazer atualmente, considerando o número de postos de carregamento disponíveis e a evolução do setor elétrico de mobilidade?

Continuamos a crescer a um bom ritmo. A rede de acesso público tem vindo a aumentar à média de 25 postos por semana, quando, no ano passado, o ritmo foi de 20 postos por semana. Assinale-se que mais de 90% deste investimento tem sido efetuado pelo setor privado, bem demonstrativo do interesse que o modelo Mobi.E desperta no mercado. Em termos de utilização, se em outubro do ano passado atingimos pela primeira vez o recorde de um milhão de carregamentos num ano, este ano, em novembro, atingimos os dois milhões de carregamentos. Por sua vez, os portugueses têm vindo a optar cada vez mais por veículos elétricos e, nos últimos meses, a venda deste tipo de veículos tem vindo a ser superior à de veículos a combustão, mau grado a dificuldade que as marcas têm vindo a sentir em satisfazer a procura de veículos elétricos por falta de componentes e quebra das cadeias logísticas.

**A MOBI.E disponibiliza aos consumidores vídeos que ajudam a esclarecer questões e factos falsos sobre a mobilidade elétrica e o seu impacto na sociedade, nas empresas e nas famílias. Quais são as principais questões que ainda se colocam?**

Se atentarmos às discussões que proliferam nas redes sociais, damos conta que, de um lado estão aqueles que decidiram optar pela mobilidade elétrica e que não demonstram desejo de voltar atrás e, do outro, os cééticos que nunca experimentaram um veículo elétrico, mas dizem que não vão dar esse passo, argumentando com mitos que já não têm qualquer razão de existir: autonomia dos veículos, custos, ausência de infraestrutura de carregamento,



**Luís Barroso**  
CEO

Foto: Vitor Gordo/Synoview

durabilidade das baterias, etc... Para ajudar a esclarecer, a MOBI.E decidiu apresentar, com o apoio de vários parceiros, uma coletânea de 13 vídeos que explicam a Mobilidade Elétrica num Minuto e que estão disponíveis na nossa página do Youtube.

**Este ano, já foram poupadas cerca de 25 500 toneladas de CO2. Tal número está alinhado com os objetivos para 2022?**

Não temos propriamente um número. Os objetivos são em 2030 reduzir em 55% a emissão de gases de

efeito de estufa relativamente a 1990 e atingir a neutralidade carbónica em 2050. Se tivermos em conta que, durante todo o ano de 2021, a utilização da rede Mobi.E permitiu poupar a emissão de 13.535 toneladas de CO2 e que, em 2022, já atingimos quase o dobro, podemos concluir que estamos alinhados com os grandes objetivos de 2030 e 2050.

**Quais são os principais objetivos a cumprir, por parte da MOBI.E em 2023?**

O próximo ano será bastante desafiante para a MOBI.E. Até ao final do primeiro trimestre, queremos ter o desenvolvimento da nova plataforma de gestão da rede concluído, de forma que, durante o mês de abril, possa entrar em produção. Esta nova plataforma irá ser uma ferramenta importante de apoio ao crescimento do mercado, interno e externo. Neste campo, Espanha surge como o primeiro país natural para a internacionalização. Portugal está muito mais avançado do que Espanha em termos de mobilidade elétrica e queremos contribuir para que os nossos CEMEs e os nossos OPCs ou agentes de mercado espanhóis possam fazer crescer a sua atividade, criando um mercado ibérico totalmente interoperável, onde os utilizadores possam circular com um único cartão ou app, tal como já acontece em todo o território nacional. No último trimestre, queremos começar a desenvolver um Balcão Único Virtual para a mobilidade elétrica que permita desmaterializar os procedimentos administrativos associados à mobilidade elétrica, desde contratualização de serviços, passando pela adesão à rede Mobi.E ou tramitação de pedidos de licenciamento e certificação. Será um projeto complexo, envolvendo várias entidades públicas e privadas, e moroso, inserido na medida Simplex do Governo.





# Scandal by Design

## A alma é portuguesa, o design é do mundo

José Alves Coelho é o CEO da Scandal by Design, uma empresa focada na decoração e design de interiores e exteriores que utiliza ferramentas como a realidade virtual para garantir ao cliente uma viagem absolutamente realista ao espaço que será, futuramente, a sua casa. Considerando as mudanças que 2023 poderá trazer para as empresas e a economia, a Scandal by Design prepara novidades exclusivas para o próximo ano e José Alves Coelho define-as como “pouco convencionais”.

### Como caracteriza a Scandal by Design, enquanto empresa de design de interiores que oferece um serviço “chave na mão” ao cliente?

A Scandal é uma empresa jovem assente nas raízes, num passado de valores e muito mundo: nas raízes da arte de bem produzir de Paços de Ferreira; num passado de valores transmitidos pela minha família, que sempre trabalhou duro com entusiasmo, não importando qual a função; e, para finalizar, de mundo, sobretudo de mundo. Aos 27 anos já tinha vivido em cinco países diferentes. Trazer imagens, sensações e ritmo de outras culturas é algo que nos caracteriza.

### Quais os serviços que vos destacam dos restantes players mercado?

Sem dúvida que a forma como trabalhamos com a realidade virtual ajuda no processo e dá ao cliente uma facilidade que não encontra noutras empresas. E também o acompanhamento que damos ao cliente desde o primeiro dia. Além do design de interiores e exteriores, resolvemos os problemas e dúvidas relativas à especialidades (Luz, água, aquecimento).

### Relativamente ao serviço de modelação 3D, quais as vantagens que tal traz ao cliente? Como pode isso enriquecer a sua experiência durante o processo de conceptualização da sua nova casa?

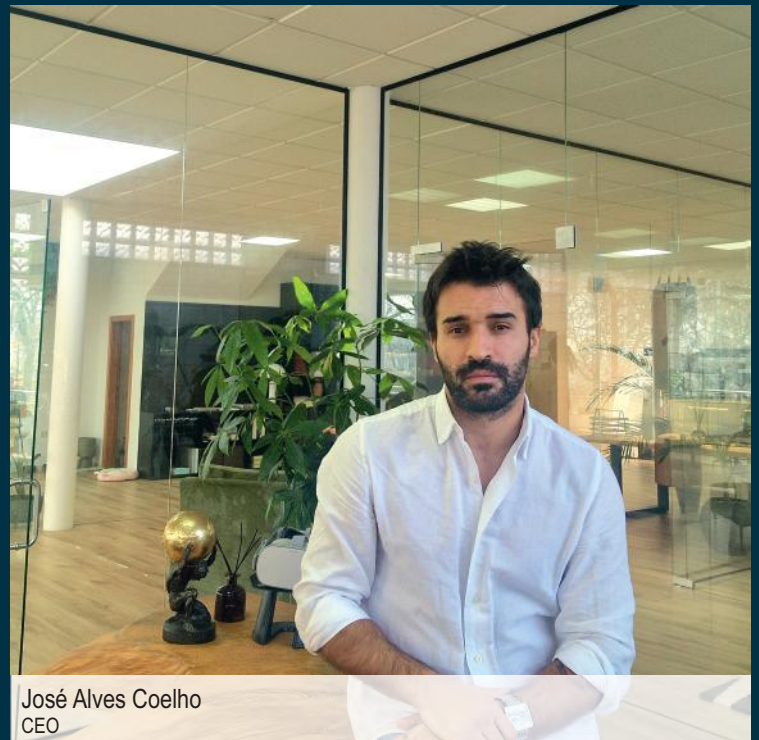
O 3D é obrigatório para dar uma referência ao cliente e, como referi antes, falando em realidade virtual deixa de haver erro, ou seja, nós levamos a pessoa para o espaço através dos óculos de RV antes mesmo de ser levantada a primeira parede. Torna o processo muito mais fácil.

### Considerando que, atualmente, as casas podem ter também outras funções associadas – muitas pessoas começaram a trabalhar a partir de casa, por exemplo – essas novas funções alteram, esteticamente e conceptualmente, o conceito de uma habitação? Qual o impacto que tal tem no design de interiores?

Sem dúvida, há mais pedidos para escritórios e não só. A pandemia demonstrou que o lugar mais seguro é a nossa casa, por isso é o local que deve ser mais confortável. As pessoas passaram a investir mais nos interiores e preocupam-se mais, agora, com a qualidade do que com o preço.

### Tendo em conta a importância do setor da construção civil e da reabilitação urbana para a economia nacional, como avalia o ano de 2022, com todos os desafios conjunturais que este apresentou?

Para nós foi um bom ano, foi muito rápido, com bastantes trabalhos e desafios.



José Alves Coelho  
CEO

Nós não sentimos a procura a diminuir, apesar do ajuste de valores, algo que julgamos que será diferente daqui para a frente.

### Como se posiciona a Scandal by Design no que respeita aos objetivos a concretizar em 2023? Existem novidades que possa revelar?

2023 será um ano muito importante. Mais do que crescimento, tem que ser um ano de segurança e confirmação. Acredito que haverá grandes mudanças no mercado nacional. Para isso, estamos a preparar duas linhas pouco convencionais que serão divulgadas em 2023 e que servirão, também, para dar aos clientes que procuram algo especial uma resposta à medida.

SCANDAL BY DESIGN

# Rotinas de beleza que integram saúde

A L'Oréal Cosmética Ativa alia Saúde e Beleza, ao oferecer aos consumidores produtos de dermocosmética aprovados por médicos e farmacêuticos. Sandro Cardoso, general manager desta área do Grupo L'Oréal, destaca a evolução que, em 2022, foi muito positiva, e os consumidores – particularmente as mulheres – já consideram a sua rotina de dermocosmética uma parte essencial do seu bem-estar.



Sandro Cardoso  
General manager da L'Oréal Cosmética Ativa

**P**ortugal é o segundo país do mundo onde a área da dermocosmética está mais desenvolvida. Como aproveita a L'Oréal Cosmética Ativa esta realidade, de forma a chegar mais perto dos consumidores nacionais?

Portugal beneficia hoje de um forte trabalho desenvolvido nos últimos 40 anos, que faz com que sejamos um dos maiores mercados de dermocosmética per capita. Temos hoje um ecossistema de enorme sintonia entre a classe médica, farmacêuticos e a indústria de dermocosmética. Em concreto, na L'Oréal Cosmética Ativa, a saúde, a beleza e o bem-estar estão na

essência do nosso modelo de operação. Creio que contribuímos de forma muito relevante para que as farmácias portuguesas sejam uma referência internacional no aconselhamento personalizado para um cuidado de pele diferenciado e altamente relevante para o consumidor.

**Como têm evoluído os consumidores femininos e masculinos, no que respeita à preocupação com a sua beleza e com o cuidado da sua pele?**

Creio que o consumidor português continua cada vez mais interessado nos cuidados de pele e no circuito de Farmácia e Parafarmácia: o mercado de dermocosmética em Portugal cresceu até outubro cerca de 14%, com as nossas marcas a crescer acima. As principais categorias, como Anti-Idade, Corpo, Protetores Solares e Capilares cresceram a duplo dígito, tanto em frequência como número de consumidores. Podemos, desta forma, aferir que os portugueses estão cada vez mais interessados neste tipo de cuidados. Os cuidados de beleza, para muitos, são muito importantes para o bem-estar; caso contrário, não teríamos tantas portuguesas a alargarem a sua rotina de skincare com gestos mais sofisticados (máscaras de rosto, ampolas, sérums), nem a maquilharem-se sem sair de casa.

**A L'Oréal Cosmética Ativa trabalha em estreita colaboração com os profissionais de saúde ligados à Dermatologia, para garantir que os vossos consumidores adquirem produtos adequados ao seu tipo de pele e cabelo. Todavia, considerando as dificuldades existentes no setor da Saúde nacional, recorrer a um especialista pode ser bastante dispendioso. Este é um tema sobre o qual a L'Oréal já ponderou? Existe alguma outra forma de ajudar diretamente os vossos consumidores?**

A grande fatia de prescrição médica para cuidados de pele em Portugal advém da Dermatologia, sendo esta a especialidade por excelência no conhecimento da pele. No entanto, existem outras especialidades

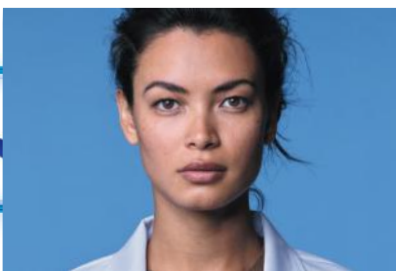
igualmente relevantes para o consumidor, tais como Pediatria, Medicina Geral e Familiar e até mesmo Oncologia. Neste sentido, temos vindo a estar cada vez mais próximos de outras especialidades, para suprimir a dificuldade de acesso que possa existir em alguns casos. De qualquer forma, acreditamos que o médico tem um papel fundamental e difícil de substituir, deste modo lançámos uma iniciativa para os jovens com enfoque na Acne, através da marca Cerave, em que proporcionamos um contacto direto de 250 jovens portugueses com um dermatologista.

**A Saúde e a Beleza são áreas que devem caminhar juntas, mas muitas vezes é difícil garantir que tal acontece. Como pode a L'Oréal Cosmética Ativa assegurar esta ligação efetiva entre estas duas áreas importantes?**

Confiamos que o futuro da beleza está cada vez mais alicerçado na saúde, na eficácia e nos resultados. Investimos de forma muito significativa em investigação com cientistas, médicos e farmacêuticos, tanto em novas tecnologias de produtos, bem como de serviços, para garantirmos um vanguardismo nas opções mais eficazes, personalizadas para cada pessoa.

**Que balanço pode ser feito, em 2022, por parte da L'Oréal Cosmética Ativa e como esperam que o setor da dermocosmética se comporte no próximo ano, considerando as dificuldades económicas esperadas por parte dos consumidores finais?**

Apesar dos muitos contratempos internos e externos, podemos afirmar que na L'Oréal Cosmética Ativa tivemos, uma vez mais, um ano incrível, com uma forte consolidação da nossa liderança de mercado. Para 2023, antevemos que o mercado da dermocosmética continue dinâmico, onde as opções mais acessíveis das marcas sejam mais procuradas.



LA ROCHE POSAY  
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

**Nº 1** MARCA MAIS RECOMENDADA POR DERMATOLOGISTAS NO MUNDO



# 10 anos a fazer evoluir a Saúde feminina

A Procare Health completou 10 anos este ano. Com uma filosofia dedicada à investigação e desenvolvimento contínuo de novos produtos, os pilares principais da Procare Health são a Globalização e a Inovação. O country manager, Miguel Coelho, destaca a importância do maior conhecimento do corpo feminino por parte das próprias mulheres como uma evolução estrutural e muito positiva.

## Sendo uma empresa comprometida com a Saúde feminina, como analisa, nos últimos 10 anos, a evolução desta área?

Apesar de termos 10 anos de vida, o conhecimento e experiência na área da saúde da mulher é muito mais vasto e sólido, tendo sido essa a base da criação da Procare Health. O saldo é positivo e estou seguro de que o contributo que a Procare Health deu foi crucial para que hoje possamos olhar para o que existia há 10 anos e perceber o caminho percorrido. Existe hoje uma maior consciencialização de que o corpo da mulher tem especificidades que exigem cuidados dedicados. A saúde vaginal tem de ter um acompanhamento regular porque está sujeita a súbitas alterações que, não sendo precocemente detetadas, poderão vir a escalar para situações de maior gravidade.

## Os vossos produtos são, maioritariamente, de base natural. Quais as vantagens desta opção, quer para a Saúde feminina em si mesma, quer para a própria investigação?

Existe a perceção de que os produtos naturais são mais seguros. Se, por um lado, isto tem uma base de verdade, também tenho de referir que, quando mal utilizados, podem ser nocivos para a saúde. A nossa área de R&D leva anos de estudo e experimentação até conseguir obter um produto cujo modo de ação resulta da combinação do efeito de cada um dos seus ingredientes e assegura a eficácia e segurança numa patologia específica. O segredo do sucesso dos nossos produtos está nos anos de investigação clínica, que não termina com o lançamento dos produtos no mercado, antes continua a ser avaliado em contexto de vida real.

## Qual a área da saúde feminina que ainda carece, eventualmente, de algum suporte medicinal ou aquela em que a Procare Health está a apostar, em particular?

É uma constatação de que a literacia em saúde tem aumentado significativamente, acompanhando a posição das mulheres na sociedade, que é cada vez mais relevante. Noto que existe uma grande evolução no facto de hoje se falar de modo mais natural sobre os problemas. Os ginecologistas já não têm de se esforçar tanto para perceber o



Miguel Coelho  
Country manager

enquadramento total da vida da sua paciente. O diálogo surdo está a ser substituído pela exigência da mulher em perceber o seu corpo, assumi-lo e exigir respostas.

## Mais de 40% do vosso orçamento é destinado à Investigação & Desenvolvimento. Qual a importância de tal procedimento, no que respeita ao posicionamento da empresa no mercado e à sua capacidade de responder às necessidades das mulheres?

O eixo estratégico da Procare Health assenta em pilares como a Globalização e a Inovação. Queremos que todas as mulheres possam beneficiar do resultado da nossa investigação. Por isso, ao fim de 10 anos, marcamos já presença em mais de 70 países. Por outro lado, sabemos que podemos fazer sempre mais e melhor, desenvolvendo novas soluções terapêuticas, encontrando novos dados de eficácia ou novas indicações. Tudo isso requer um forte investimento por parte da empresa, que iremos manter.

## Como se pode caracterizar o ano de 2022, relativamente à evolução da Procare Health e da sua posição no mercado?

A Procare Health, a nível global, viu o ano de 2022 como o período pós-pandemia em que conseguimos retomar a dinâmica de trabalho que nos caracteriza, registando um crescimento significativo. Em Portugal, no seu quarto ano de vida, terminámos o ano cumprindo os objetivos que vinham sendo adiados pela Covid-19. É com emoção que agradeço a todos os profissionais de saúde, autoridades e doentes que acreditaram em nós, mas dedico uma palavra especial aos elementos da equipa que acreditaram no projeto, não desistiram dele, mesmo nos momentos mais difíceis.

## Quais as questões a ter em consideração no próximo ano, para que possam continuar a manter o vosso propósito de forte I&D?

Temos um projeto definido, consideradas todas as variáveis conjunturais. Continuaremos a investir de forma muito cautelosa, sabendo gerir o risco em tudo o que fazemos. Vamos trabalhar com intensidade, tendo como premissa podermos divertir-nos muito fazendo o que fazemos, em cada dia do ano.

Acompanhando a mulher em todas as fases da sua vida.



# Colaborativo, muito tecnológico e sustentável: eis o escritório do futuro!

A WSS Tech trabalha particularmente nas áreas da consultoria e adaptação dos espaços de trabalho às novas realidades empresariais e de recursos humanos. A arquiteta Raquel de Lemos Arnaut, Co-founder, Head of Workspace e WELL AP, deixa clara a importância dos escritórios para as organizações e o impacto que o bem-estar e os espaços de convívio colaborativo têm nestes novos espaços.

**Q**uais as principais questões que se colocam atualmente quando se fala na possibilidade de ter um escritório à medida da empresa e dos seus colaboradores?

É verdade que os acontecimentos dos últimos dois anos trouxeram muitas dúvidas sobre o tipo de espaço que as empresas devem ter ou, até mesmo, se ele é de todo necessário. Torna-se essencial iniciar um processo de pensamento crítico, fazer as perguntas certas, assim como falar com o maior número de pessoas pertencentes à organização e ouvi-las. As questões "de onde vimos?", "onde estamos?" e "para onde queremos ir?", embora pareçam simples, exigem bastante reflexão e, muitas vezes, não são de resposta fácil. A retenção de talento toca aspetos mais abrangentes, como localização e acessos, mas é sobretudo o user experience que deve ser trabalhado. Levantam-se aqui novas questões: "que experiência de trabalho quero proporcionar?", "que experiência de trabalho procuram os meus colaboradores?" e "o que fará os meus colaboradores quererem vir para o

escritório?".

**Enquanto players deste mercado, sentem que existiu uma mudança no que respeita àquilo que as pessoas esperam do seu espaço de trabalho?**

Não tenho qualquer dúvida que existiu uma mudança relativamente ao que cada um procura e espera do seu espaço de trabalho, assim como mais virão. Acredito ainda que não se tratam de "mudanças", mas de uma evolução natural. Por exemplo, as gerações mais jovens não pedem ou precisam de um gabinete individual nem valorizam ter carro de serviço, mas sim um ambiente que lhes proporcione bom trabalho em equipa, tecnologia e flexibilidade. Este último aspeto tem cada vez mais importância no contexto atual, onde procuramos que cada um consiga equilibrar a sua vida profissional e pessoal, mas também quando queremos reduzir as deslocações desnecessárias. No entanto, e sendo que cada função, dentro da mesma organização, tem características diferentes, é muito difícil aplicar uma



Raquel de Lemos Arnaut.  
Co-founder, Head of Workspace e WELL AP

métrica one size fits all.

**Quais são, agora, as características mais procuradas numa remodelação /readaptação de um escritório? Que espaços passaram a ser imprescindíveis?**

Sendo que muitas empresas veem, agora, o seu escritório como meio impulsionador da colaboração e da cultura corporativa, diria que todos os tipos de espaço que proporcionam este aspeto são os mais procurados. Brainstorm clusters, anfiteatros, salas multi-função, espaços de copa híbridos, com zonas de comer, mas também onde se possa trabalhar, são

exemplos de espaços que propomos aos nossos clientes com frequência.

**Quão importante é, para as empresas, ter ao dispor a consultoria adequada para se levar a cabo a reestruturação dos espaços?**

É fundamental que uma estratégia de workplace anteceda o projeto, e até mesmo a procura de um espaço. Cada empresa tem uma cultura distinta, uma organização muito própria e um objetivo para o seu espaço de trabalho. É através deste estudo aprofundado que delineamos a estratégia para o futuro.





A WSS Tech desenvolveu uma aplicação e um software que ajudam a perceber a dinâmica dos diferentes espaços de trabalho e, com isso, gerir o escritório, no que concerne ao número de pessoas no espaço diariamente, por exemplo. Quais as principais funções deste software e App?

Oferecemos uma ferramenta para a gestão diária dos espaços, que se pretendem flexíveis, muito fácil de utilizar e que também funciona como meio de comunicação interno. Foram precisamente estes aspetos que encontramos na Spaceti, que representamos exclusivamente em Portugal e Espanha, e que facilitam a gestão diária do espaço de trabalho, dando aos colaboradores um modo simples e rápido de se relacionarem com a sua empresa, podendo marcar espaços de trabalho, estacionamentos ou desbloquear controlos de acesso, assim como a empresa pode gerir, monitorizar e avaliar a utilização dos espaços, com base em dados concretos e não sensações.



saudáveis são pessoas felizes e mais produtivas. Como já apontado, também muito tecnológicos, não só com as ferramentas de gestão e monitorização, mas também por todas as outras ferramentas que suportam a inovação, a criação e a automatização de processos. Por último, acredito que serão espaços muito mais sustentáveis. A pegada das empresas é de extrema importância, no âmbito global, sendo uma responsabilidade acrescida para os seus líderes e decisores em fazerem um percurso sustentável.

**Enquanto co-founder e Head of Workspace, que análise faz da sua evolução profissional e porque é que este é um projeto positivo e enriquecedor, no que respeita à sua carreira?**

A WSS veio materializar a visão que, tanto eu, como o meu sócio, Rodrigo Canas, temos para o futuro dos espaços de trabalho e mercado de CRE. Procurámos trazer para este projeto a capacidade de providenciar um forte apoio de consultoria aos nossos clientes, assim como um serviço completo em Design&Build, nunca esquecendo o caminho paralelo que a Arquitetura faz com a Tecnologia, levando a um resultado totalmente adaptado às necessidades.

**Quando olhamos para o posicionamento das mulheres no mercado de trabalho, estas são cada vez mais, e em posições de liderança, mas a igualdade ainda não é absoluta entre homens e mulheres que desempenham as mesmas funções. Como lhe parece que esta realidade vai evoluir?**

Espero que, num futuro breve, deixe de ser um tema! As capacidades, as competências, a motivação, a determinação e a ambição não têm género e há que eliminar estes estigmas. No entanto, também acho que somos nós, as mulheres em posições de liderança, que devem dar o exemplo e concretizar um caminho de igualdade para as gerações futuras. Com a minha experiência pessoal, e num mundo profissional ainda muito dominado por homens, é essa a inspiração que tento passar. Muitas vezes, somos o nosso próprio impedimento, quando perante os desafios. Considero as mulheres especialmente resilientes e determinadas em criar um futuro de todos e para todos.



**Relativamente à possibilidade de os escritórios voltarem a ser os principais centros de congregação de colaboradores, como se poderão caracterizar os "escritórios do futuro"?**

Serão espaços com grande foco no Well Being. Observamos que as empresas estão muito mais focadas na saúde (física e mental) e bem-estar dos seus colaboradores, comprovando-se que pessoas

# WSS

.TECH

Obtenha mais do seu **espaço de trabalho**

Consultoria  
Estratégica de  
Workplace

Design  
&  
Build

Tecnologia  
de Gestão do  
Espaço

# “Mais do que fazer limpezas, prestamos um serviço humano e detalhista”

Márcia Kanayama fundou a K&C Facility Services há oito meses e conta já com 26 colaboradores. Assumindo-se como uma pessoa sempre disposta a enfrentar desafios, Márcia Kanayama é perentória quando diz que quer estabilizar a empresa em Portugal e internacionalizar-se, nos anos vindouros. Além disso, não quer que a K&C Facility Services seja mais uma no setor das limpezas industriais e domésticas – a ambição é que a empresa seja reconhecida como única no mercado, de norte a sul do país.



Márcia Kanayama  
CEO

Márcia Kanayama está há cinco anos em Portugal e há cerca de oito meses criou a K&C Facility Services, uma empresa de limpezas domésticas, industriais, corporativas e pós-obras que pretende destacar-se, através do seu trabalho, como única no mercado: “Eu gosto das coisas limpas e não de sentir apenas um cheiro bom no ar. Gosto de tocar e de perceber que não tem pó. E faço questão de acompanhar todas as limpezas, para garantir que o trabalho fica, de facto, bem feito. Aos meus colaboradores, o que peço é que limpem os espaços como se fossem as suas próprias casas, porque acredito que tudo o que fazemos com amor é diferente. E não acredito no simples “isto não tem solução”. Se a sujidade não nasceu lá, ela tem de sair. E, para tal, podemos utilizar técnicas modernas ou

as mais básicas, como pano e vassoura. Só não podemos virar as costas ao desafio”.

E é perentória ao afirmar que quem quer trabalhar na K&C Facility Services tem de aceitar desafios, mas também saber receber ordens e assegurar que os clientes ficam satisfeitos com o serviço: “Quando o trabalho não está correto, eu chamo a pessoa de lado e mostro o que não está bem. Não chamo a atenção perto de outras pessoas, porque isso pode ter uma cotação negativa junto do colaborador. Gosto que os meus funcionários sejam comprometidos com o trabalho, discretos, no sentido de não incomodar as pessoas, mas simultaneamente, que se saiba que estão disponíveis para ajudar em algo mais que lhes seja pedido. Somos todos humanos e, mesmo que seja solicitado um serviço que não está no contrato, devemos aceder. Isso também nos ajuda a garantir clientes”.

**“Somos todos humanos e existimos para ajudar uns aos outros. Assim, se o cliente pede algo que não esteja incluído no orçamento, eu peço que faça”.**

Para Márcia Kanayama, as características de um bom trabalho passam pela qualidade dos serviços

apresentados, mas não só: “Os produtos que utilizamos são biológicos, é uma preocupação garantir a saúde de todos – funcionários e clientes. O próprio cheiro do produto é importante- não podemos ir a casa de um cliente e utilizar um produto com um cheiro demasiado intenso e que afete a pessoa. Em relação às pessoas que contrato pontualmente, eu tento contratar pessoas calmas, especialmente se existirem idosos, pois os idosos exigem um maior cuidado e paciência. Relativamente à organização do trabalho, para limpezas domésticas envio uma caixa organizada com todos os produtos, panos e esfregonas. Cada casa tem o seu material específico. O material é depois todo levado para a empresa e lavado, por mim, e desinfetado, para ficar pronto para a próxima vez. Peço também sempre aos meus colaboradores para serem humanos, sobretudo isso. Somos todos humanos e existimos para ajudar uns aos outros. Assim, se o cliente pede algo que não esteja incluído no orçamento, eu peço que faça. Eu trabalho com contratos e, se de repente surge uma necessidade, se possível cumpra o que a pessoa pede. Quanto mais o cliente está satisfeito mais ele nos vai indicando”.

Com clientes de norte a sul do país, Márcia Kanayama assume que é a persistência que a tem feito triunfar: “Vivi 25 anos no Japão e, no início, foi difícil. Não falava a língua e trabalhei em várias áreas, algumas vezes 14 horas por dia, mas consegui sempre. Hoje, além de ser licenciada em Direito, sou tradutora de japonês e, agora, empreendedora. Quero sempre mais da vida e vou continuar a lutar para estabilizar a K&C Facility Services em Portugal, para depois internacionalizar a empresa”.

Já em 2023, o objetivo é conseguir triplicar o número de clientes e, consequentemente, fazer crescer a empresa em número de colaboradores.





# “A nossa filosofia é aproveitar todas as oportunidades para crescer”

Tornou-se empreendedora há 25 anos, mas só a partir de 2012, através da marca Opticalia Esonor-Olharlongo, encontrou o seu espaço. Cidália Ferreira conta agora com 15 lojas Opticalia, a maioria delas na região norte do país. A sua primeira loja no sul de Portugal abriu portas no CascaiShopping, recentemente. Este foi o pretexto para uma entrevista onde se assinalam os 10 anos da marca Opticalia, se faz um balanço do passado e se perspetiva o futuro.

**H**á 25 anos, a realidade empresarial em Portugal era muito diferente. Fazendo um balanço deste período, como caracteriza a evolução da marca Opticalia e a forma como esta se tornou um nome reconhecido das óticas nacionais?

A Opticalia surgiu em 2012, como uma oportunidade de consolidar o negócio ainda mais, crescer e estar cada vez mais perto do cliente. É uma empresa que veio para o mercado com o objetivo de ser líder, tem uma atitude muito otimista e realista, com a qual me identifico, e daí que tenha sido das primeiras a associar-me ao Grupo, quando fui convidada a entrar, em maio de 2012. Ao longo destes 10 anos, foi uma marca que sempre teve o seu caminho muito bem definido e que tem vindo a construir junto do público toda a sua notoriedade. Este ano ficou ainda marcado pela apresentação da Embaixadora da marca, a artista Áurea que, com a sua simpatia e presença marcante, não tem deixado ninguém indiferente e ajudou-nos a marcar claramente a diferença.

**O que distingue a Opticalia de outras óticas do país? Qual considera ser o seu aspeto marcante, único e irrepetível?**

Na Opticalia, temos algo único que temos vindo a trabalhar desde o arranque: marcas reconhecidas exclusivas como a Mango, Pepe Jeans, a Pull & Bear, a Custo Barcelona, a Pedro del Hierro ou a Victorio&Lucchino, que garantem uma oferta diversificada, acessível para todos, a preços verdadeiramente incríveis. E depois, claro, a preocupação constante em dar um serviço realmente diferenciador ao cliente.

**Ao longo destes anos, abriu várias lojas, a mais recente em Cascais, no CascaiShopping. Tendo em conta o período económico que atravessamos, o que a leva a apostar em continuar a crescer?**

Desde o início que a nossa filosofia tem sido a de



Cidália Ferreira  
CEO

aproveitar todas as oportunidades que o mercado apresenta para um caminho de crescimento. Tínhamos definido que a presença em mais centros comerciais era uma prioridade e que quando a oportunidade surgisse, mesmo que fosse num período mais incerto, o caminho seria sempre para a frente. Por isso, cá estamos. A trabalhar e a acreditar que, quando fazemos as coisas com gosto, convictos que vamos ter sucesso, os negócios desenvolvem-se.

**Considerando as previsões relativas à inflação, bem como o facto de o consumo privado estar a baixar, sendo os óculos uma necessidade ou um**

**acessório cujo custo pode ser inoportuno para algumas famílias, como se preparam para este impacto?**

As perspetivas são a certeza que continuaremos sempre a trabalhar focados no cliente, na melhoria constante, em desenvolver as melhores ferramentas e propostas para quem nos visita. Obviamente que estes tempos são, como disse, de incertezas, mas se não nos adaptarmos a elas e apresentarmos mais valor para todos, então mais vale fecharmos as portas. Temos soluções nas nossas lojas para ajudar os clientes que estão a sentir mais este impacto e acreditamos que, juntos, conseguiremos sempre dar resposta às necessidades de quem nos procura.

**Quais os desafios que aguardam a Opticalia Esonor-Olharlongo para 2023? Que perspetivas existem, no sentido do crescimento e da adaptação rápida às novas realidades que o mercado agora exige?**

O caminho será sempre o do crescimento e de aproveitamento de todas as oportunidades que o mercado apresentar. Por outro lado, a Opticalia não visa somente vender serviços e produtos, mas solucionar necessidades e satisfazer os clientes. Para o conseguir, as equipas das nossas lojas são formadas para respeitar os valores e atitudes que consideramos essenciais. A dedicação, a polivalência, o brio profissional, a simpatia e a empatia para com o cliente e para com os colegas de trabalho fazem toda a diferença. Acreditamos que trabalhamos todos em conjunto para o mesmo fim: a excelência do serviço.

**Ao fim destes anos enquanto empreendedora, continua a querer continuar a evoluir?**

Claro que sim! É esta vontade de querer sempre fazer mais e melhor que me move. Sou uma mulher decidida, com objetivos bem definidos. Sei onde estou neste momento, na minha vida, e para onde quero ir, tanto a nível pessoal como profissional.

# OPTICALIA



# Medsquare

## Pela Inovação da Saúde em Portugal

Nélia Pereira é CEO da Medsquare, uma empresa com foco na inovação para a prevenção da doença e promoção da saúde.

**P**ortugal e o mundo atravessam novamente uma situação difícil, no que respeita ao estado da economia. Enquanto empresária, como descreveria o ano de 2022 para a Medsquare?

Os ciclos económicos afetam de forma diferente as PME e as grandes empresas. Tendencialmente, as contrações económicas podem trazer oportunidades de crescimento que só uma empresa pequena, mas dinâmica, consegue alcançar. A Medsquare, em 2022, conseguiu adaptar-se, tendo sido distinguida com a certificação TOP 5% melhores PME de Portugal.

**Considerando o efeito da inflação na situação financeira dos portugueses, parece-lhe que pode haver, da parte de alguma população, a incapacidade de cuidar da sua saúde, considerando que tal poderá implicar custos mais elevados?**

O impacto da inflação na Saúde implica, em primeira instância, uma quebra em atos considerados menos urgentes e, posteriormente, pode chegar a situações mais urgentes e críticas. É fundamental que se considere o setor da Saúde como prioridade e que o Orçamento do Estado para a Saúde seja ajustado à inflação, quer do ponto de vista de volume, quer do ponto de vista fiscal.

**Como antecipa que o ano de 2023 se revele, para a Saúde e, em particular, para empresas como a Medsquare, que trabalham de forma próxima de empresas e população?**

A resiliência é uma palavra que entrou no vocabulário de todos nós. Infelizmente, existem limites para a resiliência quando o tema é Saúde, sobretudo nos casos mais urgentes. 2023 será um ano em que não se prevê melhorias, porque ainda há muita Saúde a recuperar dos tempos de pandemia, quando uma parte ficou em suspenso. Assim, tornar real e presente esta capacidade de recuperar é um dos grandes objetivos de 2023.



Nélia Pereira  
CEO

**A Medsquare conjuga a área dos cuidados clínicos de Saúde com serviços de gestão e assessoria clínica. O que a levou a avançar para a criação de uma empresa com essas valências? Que tipo de necessidades ainda sente no mercado?**

O setor da Saúde necessita de inovações disruptivas. É necessária uma digitalização no apoio à prevenção, diagnóstico, tratamento e acompanhamento do paciente. A Medsquare pode ser o agente catalisador da inovação em Saúde em Portugal e contribuir para esta mudança, atuando de forma ativa na prevenção da doença e promoção da saúde.

**A liderança feminina é uma presença assídua nas empresas nacionais, mas Portugal também tem um grande número de mulheres que criam os seus próprios negócios. A que lhe parece que se deve este empreendedorismo demonstrado?**

Portugal é um dos países com maior percentagem de mulheres empresárias e gestoras de empresas, e acredito que será importante para o nosso país que o mercado de trabalho continue a evoluir no sentido de podermos olhar exclusivamente aos perfis mais qualificados e ajustados aos cargos de liderança, ao invés de fazermos avaliações com base no género. Tendo em conta o caminho percorrido no sentido da igualdade e da mudança do papel da mulher na sociedade, existe cada vez mais a vontade de realização pessoal e de independência, aliadas à perceção das oportunidades de mercado. Felizmente, estas são, hoje, sonhos ao alcance de qualquer pessoa com perfil empreendedor.

**Qual a importância da inteligência funcional e da inteligência emocional para o seu trabalho, enquanto CEO da empresa e também na relação com os colaboradores e clientes?**

A conjugação de ambas as dimensões é fundamental. Revelar inteligência emocional é ter a capacidade de gerar empatia e de criar laços e sentimento de pertença, permitindo motivar as pessoas e extrair o melhor de cada uma delas. Enquanto líder, é importante que sejamos capazes de potenciar o desenvolvimento da inteligência emocional de cada colaborador. De braços dados com esta componente tem de estar a capacidade de desenvolver e operacionalizar aquilo que entendemos ser o rumo certo para a empresa. Na relação com os colaboradores, é fundamental sermos pragmáticos e transmitirmos de forma eficaz o que queremos, com clareza e consistência.





# Estratégia da Fundação para a Ciência e a Tecnologia para 2023



**Madalena Alves**  
Presidente do Conselho Diretivo

**A** Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT) é a agência pública nacional de apoio à investigação em ciência, tecnologia e inovação, em todas as áreas do conhecimento. Tutelada pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, a FCT iniciou atividades em agosto de 1997, celebrando este ano de 2022, 25 anos. A missão da FCT é promover continuamente o avanço do conhecimento científico e tecnológico em Portugal, atingir os mais elevados padrões internacionais de qualidade e competitividade em todos os domínios científicos e tecnológicos, e

estimular a sua difusão e contribuição para a sociedade e o tecido produtivo. A FCT assegura a maior parte da participação de Portugal em organizações científicas internacionais tais como a Agência Espacial Europeia-ESA e a Organização Europeia para a Investigação Nuclear - CERN, promove a participação da comunidade científica nacional em projetos internacionais e estimula a transferência de conhecimento entre centros de investigação e a indústria. Através da sua importantíssima unidade orgânica FCCN, assegura também o desenvolvimento de meios para a investigação, para a ciência e para o desenvolvimento de novo conhecimento, servindo uma comunidade de estudantes, professores e investigadores. Os objetivos da FCT para 2023 incluem o apoio continuado das atividades de I&D através do apoio competitivo e regular à realização de projetos científicos em todas as áreas do conhecimento, a melhoria da capacidade de formação avançada, nomeadamente no que concerne à atribuição de bolsas de doutoramento cujo plano de atividades de investigação se desenvolva em ambiente não académico (empresarial, administração pública, setor social), o estímulo à qualidade da Investigação e Inovação por via da concretização do Exercício de Avaliação e Financiamento Plurianual de Unidades de I&D, o apoio continuado ao emprego científico através da contratação de investigadores doutorados em todas as áreas do conhecimento, através de linhas de apoio diversificadas já existentes e novas com o objetivo, de criar emprego altamente qualificado e de promover a integração de doutorados em ambiente não académico contribuindo para a diminuição da precariedade.

Salienta-se o lançamento de dois novos programas de financiamento: o programa ERC Portugal e o programa Restart. O estímulo à captação de financiamento da União Europeia com lançamento

do programa ERC-Portugal visa premiar as candidaturas ao programa competitivo financiado pelo Conselho Europeu de Investigação (Bolsas do European Research Council) que obtiveram classificação que permitiram transitar para a segunda fase de avaliação, mas que não foram propostas para financiamento. A estes projetos, será atribuído um projeto de I&D no valor de 250K€ da Fundação para a Ciência e a Tecnologia, para um período de 36 meses. Este estímulo pretende ainda contribuir para a retenção e captação de talento científico a nível nacional;

O programa RESTART tem o objetivo de permitir aos investigadores e investigadoras que tiveram uma licença de parentalidade alargada, um estímulo para prosseguirem a sua carreira na forma de um projeto exploratório.

A FCT implementa os seus programas e ações, assentes em três princípios fundamentais: 1) simplificação de procedimentos por exemplo a introdução de procedimentos de custos simplificados aplicados à gestão financeira dos projetos de investigação; 2) melhoria na digitalização através do desenvolvimento de plataformas informáticas de gestão (myFCT 2.0), tendo em vista a simplificação e automatização de processos administrativos e 3) transparência, através por exemplo da implementação de um sistema de reporte online de contactos com entidades externas que nos visitam, permitindo que a FCT dialogue com todos os intervenientes de forma aberta e transparente; também no concurso de bolsas de doutoramento vamos tornar visíveis a todos os candidatos as oportunidades existentes nos mais de 30 protocolos vigentes com as mais variadas instituições.

## EUROPNEUMAQ inaugura Centro de Robótica pensado para aumentar a produtividade industrial



Pedro Simões e Miguel Costa  
Sócios

Nos dias 10 e 11 de novembro decorreu a inauguração das novas instalações da Europneumaq, com particular destaque para o seu Centro de Robótica. Miguel Costa e Pedro Simões são sócios desta empresa com mais de 20 anos de experiência no mercado industrial português, que apostou, há cerca de cinco anos, na área da robótica convencional, colaborativa e móvel – o futuro – no que respeita ao aumento da produtividade das empresas. A inauguração contou com a presença de vários parceiros, entre integradores e instituições académicas, do Secretário de Estado da Economia, João Neves, e do Presidente do INOVGAIA, António Miguel Castro.



## Porque sentiram a necessidade de desenvolver este Centro de Robótica? Como o caracterizam?

**Miguel Costa (M.C.):** Com mais de 20 anos de experiência no mercado, concluímos que é fundamental oferecer ao cliente algo mais do que aquilo que outras marcas oferecem. Conhecemos, aliás, alguns clientes com más experiências passadas em tecnologias de automação, por não terem tido o suporte adequado e não terem selecionado o equipamento certo para a função pretendida. É por isso que as empresas, quando investem, necessitam de confiança. Nós trabalhamos essencialmente com clientes da indústria automóvel, que fazem normalmente investimentos altíssimos, por isso este Centro de Robótica vem ajudar a credibilizar a tecnologia 4.0 com que trabalhamos, através dos demonstradores que temos a funcionar e de outras tecnologias que podem ser testadas neste espaço. Juntamo-nos a parceiros internacionais com grande credibilidade, como são a Kawasaki, que é a quarta no mundo, na área da robótica; ou a Doosan Robotics, um gigante coreano de máquinas CNC e caterpillars, para podermos oferecer ao mercado soluções robustas.

**Pedro Simões (P.S.):** A questão da Robótica, na Europeumaq, surgiu há cerca de cinco anos. A automatização é fundamental para o aumento da produtividade da indústria portuguesa e, mesmo no plano dos apoios europeus, o principal objetivo da atribuição de um apoio é o aumento da produtividade da empresa. Daí a criação deste Centro de Robótica, que comporta vários tipos de robôs – convencional, colaborativo e móvel – de forma a podermos passar confiança aos clientes.



**Qual a importância da ligação às universidades e dos vossos parceiros, para o desenvolvimento do vosso trabalho?**

**P.S.:** Os estudantes das universidades são os engenheiros de amanhã, por isso é muito importante que estas ligações entre empresas, indústrias e universidades e centros de investigação existam. Pela nossa parte, temos parcerias com a FEUP, a



Universidade do Minho e a Universidade de Coimbra. Isso permite que os estudantes possam recorrer a este Centro de Robótica para testar, eles próprios, uma aplicação de automatização, por exemplo. Os nossos clientes integradores – que consideramos parceiros – também poderão usar o nosso Centro para se exercitar, fazer provas de conceito e se formarem, para que consigam fornecer a melhor solução à indústria, ao cliente final. Interligado com o Centro de Robótica temos o Centro de Formação, fundamental para uma formação contínua, quer para clientes finais, quer para integradores. O objetivo derradeiro é sempre fornecer a melhor solução à indústria, e com a máxima confiança da parte do cliente.

**“Com o PRR, montámos uma estrutura de consórcios que, para além de ter esta natureza colaborativa, tem a intenção de acrescentar dinâmica à criação de novos produtos e serviços de alto valor acrescentado. Esta lógica de colaboração é essencial.**

**Temos muita coisa já bem feita, mas temos de continuar a fazer, temos de chamar as empresas de média dimensão para este processo, até porque temos muitas pequenas e médias empresas com natureza inovadora”.**

**Secretário de Estado da Economia,  
João Neves**

**Têm em curso um projeto de I&D com a PSA-Stellantis. Em que consiste este projeto?**

**M.C.:** Este projeto faz parte da Segunda Agenda Mobilizadora. Este projeto assenta em demonstradores reais de soluções na área da montagem. Ou seja, o que fazemos é adequar os recursos (robôs) ao aumento da produtividade e à simultânea retirada de recursos humanos dos processos de montagem, embalagem e outros processos repetitivos que as máquinas devem fazer. A segunda Agenda Mobilizadora interage com dois tipos de tecnologia: a aplicação de robótica aos processos, e a consequente substituição de pessoas por máquinas, enquanto que, ao mesmo tempo, estamos a fazer o processo de gestão de frota dos AGV's, e vamos supervisionando esses equipamentos. Neste projeto participa também o ISEC de Coimbra, que é responsável pelo desenvolvimento de software, enquanto nós somos responsáveis pela interligação com os equipamentos. Até agora, a PSA-Stellantis está satisfeita. Isto é uma afirmação para nós, também, na medida em que prova a qualidade que podemos fornecer à indústria.

**Portugal é constituído essencial por PME e, quando se fala em robótica, muitos empresários julgam que terão de gastar muito dinheiro para automatizar a sua empresa. Ainda lutam com esta realidade?**

**P.S.:** Lutamos, mas a verdade é que a época pós-Covid trouxe a questão da falta de mão de obra e Portugal não pode continuar a ser um país de mão de obra barata. Embora me pareça que, nos últimos dois anos, este discurso já se começa a alterar, ainda há um longo caminho a percorrer para nos tornarmos competitivos. Todavia, cada vez mais começamos a ter exemplos de PME que se automatizam. Aliás, antigamente, automatizar uma área de produção era muito caro, mas, entretanto, com a generalização da robótica e a sua influência em várias áreas de atividade, o custo de uma automatização baixou consideravelmente. Além disso, devemos ainda ter em conta os apoios europeus.

**M.C.:** Parece-me que é urgente mudar a mentalidade. Neste momento, já temos pequenas empresas que têm investido em automatização. Apesar de serem pequenas empresas, e muitas bastante recentes, começam a pensar de outra forma. As novas gerações acreditam na robotização.



# Tecnologia aplicada à Saúde

## O futuro passa pela telemedicina e pelos wearables

A Inovação e a Tecnologia aplicadas à Saúde estão a aumentar significativamente, tal como mostram os números relativos ao investimento na área. Mónica Jorge, Diretora de Marketing e Vendas da Biodevices, empresa recentemente adquirida pelo Grupo Dynasys S.A., destaca, nesta entrevista, a importância do PRR para estes investimentos em tecnologia e o impacto que a mesma pode ter no dia a dia dos doentes e das infraestruturas de Saúde.



Mónica Jorge  
Diretora de Marketing e Vendas da Biodevices (Grupo Dynasys)

**A** Biodevices foi recentemente adquirida pelo grupo empresarial Dynasys S.A.. O que julga que poderá ter levado o grupo a enveredar pela área da saúde?

A aposta do grupo Dynasys na área da saúde resulta do franco desenvolvimento deste setor e do importante papel desempenhado pela inovação e tecnologia na criação de soluções inovadoras para a melhoria dos serviços e cuidados de saúde, tanto do ponto de vista clínico, como do paciente e das próprias organizações.

**Relativamente ao vosso posicionamento no mercado, quais os últimos projetos dos quais nos pode dar conhecimento?**

Dos projetos mais recentes destaco o que resulta da integração da Dynasys no consórcio TEXP@CT – Pacto de Inovação para a Digitalização da Indústria Têxtil e do Vestuário, no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR). O nosso projeto

consiste no desenvolvimento de um wearable e de uma plataforma que permitirá que os doentes tenham as suas sessões de reabilitação cardíaca (RC) à distância, mas sempre com acompanhamento clínico e monitorização da sua evolução. O consórcio TEXP@CT é liderado pela IMPETUS e conta com a participação de mais de 30 empresas e entidades, entre as quais CITEVE, INESC TEC, CENTI e NOS.

**Os “wearables” podem ajudar a monitorizar a saúde de quem os utiliza sem que, para isso, a pessoa tenha de estar num hospital. Quais as áreas da Saúde onde estes dispositivos podem verdadeiramente fazer a diferença na vida das pessoas? Que exemplos tem o vosso grupo de “wearables” que possa salientar?**

A inovação tem marcado a diferença na Saúde, onde os wearables desempenham um importante papel, tanto pela comodidade, como pela possibilidade de diagnóstico e monitorização rigorosas à distância. A cardiologia é uma área de excelência para o uso destes dispositivos, pois permitem ao clínico diagnosticar, com rigor e em tempo real, o estado do utilizador e a este manter as suas rotinas diárias. No grupo Dynasys, através da Biodevices, empresa especializada na área da saúde, dispomos de várias soluções para cardiologia que espelham a eficácia e benefícios dos wearables. É exemplo o VitalJacket Holter - um monitor cardíaco incorporado numa t-shirt. Mais recentes, e com base nas necessidades provocadas pela pandemia, temos o VitalProvid, na área de Covid-19, e o serviço de telemonitorização dos doentes de RC, que resultará da nossa participação no Consórcio TEXP@CT.

**A telemedicina é outro passo muito importante no acompanhamento constante dos doentes, permitindo simultaneamente não ocupar camas hospitalares. Além destas vantagens**

**descritas, que outras mais-valias poderão existir?**

Aumento do acesso aos cuidados de saúde, otimização do tempo, redução de custos em saúde e uma maior facilidade na comunicação entre médico e paciente são algumas das vantagens que a telemedicina oferece. Naturalmente que é necessário investir-se em tecnologia, em formação e em literacia pedagógica sobre esta nova forma de exercer medicina e de ser assistido por ela.

**Quão importante será o PRR para impulsionar ainda mais esta aposta nas tecnologias de informação aplicáveis à Saúde e na forma como tal pode revolucionar os cuidados médicos, bem como a eficiência das infraestruturas hospitalares?**

O PRR é fundamental para a inovação tecnológica aplicada à saúde, pois permite o desenvolvimento de projetos que vão trazer melhorias muito significativas: do diagnóstico ao tratamento, da otimização de recursos à redução de custos. Se há uns anos era inimaginável ter a possibilidade de acompanhar um paciente com doença cardíaca à distância, hoje é possível vestir uma t-shirt e realizar um exame ao coração. Amanhã, o binómio inovação/tecnologia trará ainda mais casos concretos de soluções diferenciadoras, como a que vai resultar do TEXP@CT.

**Como se preparam as empresas do grupo para 2023, no que concerne ao investimento em Inovação e Tecnologia?**

Preparamo-nos com investigação, atenção e auscultação permanente ao mercado e através da criação de parcerias estratégicas, que potenciam o crescimento em inovação e tecnologia, a par da contratação de mais profissionais qualificados, sem os quais não é possível transformar ideias em produtos e serviços inovadores.

shaping the future  
with technology  
dynasys



# “A conjuntura atual pode prejudicar o investimento das indústrias em tecnologia”

A TST Engineering & Vision é uma empresa com quase três décadas de atividade, que utiliza as mais modernas tecnologias, como a Visão Artificial e a IoT para controlar a qualidade dos processos produtivos. João Paes de Vasconcelos, diretor da empresa, reconhece que a proveniência da tecnologia para controlo de qualidade ainda é um entrave: se a mesma for portuguesa, há resistência em aplicá-la.

**C**onsiderando a área onde opera, que impacto teve o recente boom de empreendedores e empresas startup na solicitação dos vossos serviços, considerando que Portugal está a verificar um grande aumento da automatização nas empresas?

A TST não sentiu um impacto significativo. É verdade que cada vez mais processos produtivos são automatizados, no entanto a nossa indústria ainda precisa de muita automação e os processos produtivos precisam de ganhar dimensão para justificar a automação. Ainda há muitos processos manuais que não justificam o investimento em automação por terem um volume de produção muito baixo. Depois, há ainda a questão da mentalidade na decisão de investir em soluções portuguesas vs procura por uma solução estrangeira. Ainda se pensa muito que se é portuguesa, deve ser mais barata. Mas se for estrangeira aceita-se e justifica-se com isso o preço mais alto.

**Quais as vantagens da aplicação da visão artificial aos processos e quais aqueles onde ela pode ser de maior utilidade?**

A visão artificial, aplicada ao controlo de qualidade de linhas de produção, permite a inspeção de toda a produção, em vez do controlo ser feito por amostragem. Conseguir garantir a inspeção de 100% da produção permite não só garantir a integridade de toda a produção e evitar as falhas ocasionais que poderiam levar à rejeição de todo o lote, mas também reunir um enorme volume de dados de produção. Estes dados podem ser usados, a nível interno, para melhorar o processo produtivo, e a nível externo, para certificar a qualidade da produção.

**A TST desenvolve trabalho nas áreas da Inteligência Artificial, com a IoT, Big Data e Automação Industrial em grande destaque. Como podem estas tecnologias ajudar a transpor a indústria nacional para uma versão 4.0, e em que é que tal atitude pode beneficiar a competitividade empresarial?**

As nossas soluções conseguem gerar enormes volumes de dados, que são tão detalhados quanto



João Paes de Vasconcelos  
Diretor

**"Há ainda a questão da mentalidade na decisão de investir em soluções portuguesas vs procura por uma solução estrangeira. Ainda se pensa muito que se é portuguesa, deve ser mais barata. Mas se for estrangeira aceita-se e justifica-se com isso o preço mais alto".**

as características das inspeções realizadas e a cadência da produção. Estes dados permitem melhorar a qualidade de todo o processo produtivo, a montante e a jusante da inspeção.

Os dados recolhidos incluem date/time stamp para cada peça inspecionada. A análise destes stamps permite tirar conclusões sobre ritmos produtivos e saber se a linha está a produzir bem, se a produção está a respeitar os prazos previstos, se há muitas paragens por erros, se é preciso adicionar ou retirar linhas de produção, alocar mais gente, mais recursos, e ver se estão ou não a ser cumpridos os objetivos, quantidades e tempos de produção.

**A Scoring distinguiu a TST com o selo TOP PME 5%, o que destaca a gestão da empresa. Que impacto esta distinção tem junto dos clientes e dos parceiros com quem trabalham?**

A distinção é o reconhecimento do trabalho de toda a equipa TST e da forma como procuramos fazer um trabalho de qualidade e rigor. Esta distinção foi muito bem recebida e reconhecida por todos os nossos clientes e parceiros como uma mais-valia, com inúmeras mensagens para nos dar os parabéns e reafirmarem os votos de confiança no nosso trabalho.

**Como está a TST a perceber o ano de 2023, no que respeita à vossa evolução, enquanto empresa e ao vosso posicionamento no mercado?**

A atual conjuntura nacional levanta algumas preocupações sobre a capacidade de investimento da indústria em 2023, mesmo tendo em conta o potencial do PRR. Assim, e no sentido de crescimento da TST, estamos a preparar 2023 numa perspetiva de reforço da nossa aposta no mercado internacional, não descurando a abertura de novos clientes em Portugal, onde queremos reforçar a nossa presença e a força da nossa marca. Investimos em comunicação e marketing para conseguirmos aumentar a notoriedade da nossa marca e chegar a cada vez mais empresários que procurem reforçar a profissionalização das suas empresas, sobretudo em contexto industrial.



# “A tecnologia tem poder para agilizar processos”

A MediaSis completa 30 anos este ano e, desde sempre, optou por uma estratégia de modelação de processos produtivos e operacionais. Vítor Moura é o diretor desta empresa que apostou na tecnologia DYP – Define Your Process, que modela, de facto, os processos de produção industriais de uma forma efetiva e em tempo útil, permitindo às empresas alterar processos de produção de forma rápida e simples.



Vítor Moura  
Diretor

**D**esenvolveram a DYP – Define Your Process, uma tecnologia que está incorporada no vosso produto GPAC. Explique como se caracteriza esta tecnologia e quais as suas particulares vantagens?

Fazendo alguma contextualização histórica, a MediaSis andou durante cinco anos, ainda nos anos noventa, a aprender em ambientes industriais. Demorámos mais dois anos a desenhar a tecnologia e os próximos 13 anos a desenvolvê-la até atingir a maturidade, por volta de 2013/2014. A tecnologia baseia-se na implementação de um sistema de referência genérica por atributos implementando uma árvore de decisão, basicamente, enquanto a maioria dos sistemas se preocupam em parametrizar artigos, o GPAC, com base na tecnologia DYP, parametriza processos. A mais-valia disto é que enquanto as empresas produzem milhares de artigos diferentes por ano, a produção desses artigos baseia-se, quando muito, em algumas dezenas de processos. Logo, se parametrizarmos processos em vez de artigos, teremos um sistema ágil, fluido e com capacidade

de modelar efetivamente a nossa produção em tempo útil.

**O produto GPAC é aplicável a quaisquer áreas de atividade?**

Na área industrial, sem dúvida. Em outros setores, ainda não conseguimos testar em todas as atividades, mas já testámos em muitas, como comprova o portfolio dos nossos clientes. No entanto, estamos convencidos que a tecnologia consegue modelar qualquer processo operacional pois, apesar de não termos implementações, já fizemos simulações para a área financeira, seguradora, agricultura, restauração, sem encontrarmos constrangimentos à sua aplicação.

**Quão importante é esta possibilidade de se dispor de um ERP que não necessita de quaisquer add-on ou outros softwares específicos para trabalhar e que permita ao cliente acompanhar todo o seu processo produtivo até ao final, incluindo o parâmetro da satisfação do cliente?**

Cada vez mais, as empresas são forçadas a prestar um conjunto de produtos e serviços para garantir a satisfação e fidelização do cliente. Se, de cada vez que o cliente solicita um requisito para nos encomendar um produto, tivermos que ir à procura de um add-on de software para implementar ou de um novo colaborador com know-how, reduzimos drasticamente a nossa rentabilidade e criamos um conjunto de ilhas pouco comunicantes na nossa organização. Ter disponível um sistema que permite incluir e integrar um novo processo é, sem dúvida, um fator diferenciador da concorrência.

**Foram distinguidos com o selo Scoring Top PME 5%. Quão importante é esta distinção?**

Depois de tantos anos de estudo e trabalho, esta distinção tem a importância do reconhecimento institucional do mercado. Algo que nós nunca procurámos, mas que obviamente gostamos e agradecemos.

**Que análise faz à forma como as empresas nacionais adotaram a tecnologia no seu dia a dia laboral?**

A tecnologia só serve para agilizar processos, não para resolver problemas. Há muitos processos bem organizados sem estarem suportados em tecnologia e muitos mais cheios de tecnologia e completamente desorganizados, sem resultados operacionais. O que queremos dizer com isto é que se continua, em muitos casos, a atirar com tecnologia para cima dos problemas sem modelar a sua resolução. Normalmente isto resulta em aumento de custos sem a resolução do problema, causando uma enorme frustração e a infelizmente tradicional improdutividade portuguesa. O conselho que aqui deixo para as empresas portuguesas é o seguinte: a tecnologia é uma poderosa ferramenta quando aplicada para agilizar a implementação do controlo de processos bem modelados. Em outros casos é só show off improdutivo.

**Existem objetivos a alcançar, no próximo ano, por parte da MediaSis?**

Esperamos continuar a crescer e a consolidar a tecnologia.





# “A tecnologia é fundamental no ramo imobiliário”

Sérgio Vaz é o diretor-geral da Smiling Cloud, uma empresa de software que se especializou nas áreas da gestão e do marketing imobiliário e que comercializa o CRM HCPro. Com sete anos de existência, foi recentemente adquirida pelo Grupo Idealista, o que deixou Sérgio Vaz feliz com o reconhecimento do bom trabalho efetuado e permitindo à empresa, agora, abrir as portas a uma maior comercialização do produto, alicerçada num grupo imobiliário que é líder em Portugal e por todo o sul da Europa.

**D**efinem-se como uma empresa nacional, que desenvolve atividades nas áreas da gestão e do marketing imobiliário. Como se caracterizam, considerando o trabalho que desenvolvem junto dos players do imobiliário?

Somos uma empresa jovem, temos apenas sete anos de existência, no entanto somos já um dos players mais importantes em Portugal no que diz respeito a softwares de gestão imobiliária.

**Quais os principais softwares que já desenvolveram para a gestão e marketing neste ramo de atividade?**

O nosso core business é o desenvolvimento e comercialização do software de gestão imobiliária HCPro, que permite a qualquer profissional fazer a gestão da sua atividade, passando pelo marketing, pela faturação, gestão de clientes ou exportação da carteira de imóveis para portais de uma forma simples e prática.

**Relativamente ao CRM HCPro, que foi adquirido pelo Idealista, qual a importância deste software para os consultores? Quais as características mais importantes do mesmo que gostaria de salientar? Que tarefas ele permite agilizar?**

Em junho deste ano, a empresa foi comprada pelo grupo Idealista, o que significou para mim o reconhecimento do bom trabalho desenvolvido nos últimos sete anos. Os nossos clientes, trabalhando agora com o software de gestão do portal imobiliário líder em Portugal Idealista.pt, beneficiam de condições únicas tanto comerciais como tecnológicas ao trabalharem com estes dois produtos (portal e software).

**Quais são as principais necessidades deste setor, a nível de software? É uma área que ainda carece de ajuda tecnológica?**

Atualmente a tecnologia é fundamental no ramo imobiliário. Os tempos em que as vendas dos



Sérgio Vaz  
Diretor-geral

imóveis se faziam através de anúncios dos jornais já acabaram há imenso tempo. Agora qualquer empresa ou profissional que não trabalhe ou saiba trabalhar com um software de gestão imobiliária de certeza que não terá muito sucesso na sua atividade.

**Qual a importância da distinção Scoring, para o trabalho diário e para o relacionamento com os clientes?**

Esta distinção acaba por ser também uma garantia que os nossos clientes têm em relação à qualidade dos nossos serviços e que acaba por se refletir também nos nossos resultados económicos.

**Como avalia o próximo ano, considerando as**

**previsões económicas anunciadas pelas principais instituições financeiras e pelo Governo português? Parece-lhe que tal poderá impactar o setor imobiliário, onde apostam particularmente?**

Os próximos dois anos não vão ser fáceis para o setor imobiliário. O aumento das taxas de juro, da inflação, da guerra na Ucrânia e a maior cautela da banca portuguesa em conceder crédito habitação vão obrigar as empresas desta área a terem que fazer apostas certas no desenvolvimento do seu negócio. Para nós, pertencermos a um grupo multinacional líder no sul da Europa vai-nos permitir continuar a desenvolver e a comercializar o nosso software HCPro a um preço bastante acessível para os nossos clientes.

A anuidade dos novos  
clientes HCPro é  
crédito em extras no  
idealista

**HCPRO**  
SOFTWARE IMOBILIÁRIO by idealista

[www.hcpro.pt](http://www.hcpro.pt)



# Soluções para Fiscalidade e Contabilidade únicas e sempre atuais

Desde 1986 muita coisa se passou no mercado, principalmente a nível de exigências fiscais. Passámos do antigo Imposto de Transacções, para o IVA, de seguida veio o SNC, que substituiu o antigo POC.

Depois veio o SAFT para a contabilidade com as taxonomias, e a certificação para a contabilidade, sendo a CETECONTA a primeira software house do país a certificar a primeira aplicação da contabilidade na AT. Mais uma vez inovámos, criando rotinas para a importação de qualquer SAFT vindo de qualquer outra aplicação, com apenas duas rotinas, corrigindo os erros vindos das mesmas, como por exemplo reconstruir automaticamente as taxonomias, auditando todos os movimentos para garantirmos a integridade da contabilidade para produzirem o SAFT sem erros.

Como temos uma larga experiência em gestão, quer na área da programação, quer na contabilidade e fiscalidade, pensámos em desenvolver um conjunto de aplicações direcionadas em exclusivo para os gabinetes de contabilidade, criando ferramentas inovadoras e totalmente automáticas para o tratamento dos elementos contabilísticos, pelo que destacamos a integração do SAFT das vendas, da integração pelo e-Fatura diretamente pelo Portal das Finanças, com lançamento automático na contabilidade, ferramentas essas inovadoras na altura que revolucionaram o tempo de lançamento e conferência dos documentos contabilísticos.

Juntámos ainda outras ferramentas no pacote de gestão da contabilidade, como o Imobilizado onde, ao fazermos o lançamento da fatura, criamos logo a ficha do bem, e lançamos de imediato a amortização do bem, de forma mensal ou anual, de acordo com o critério contabilístico.

Fazemos a conciliação bancária de forma totalmente automática pela integração do extrato bancário, criamos análises contabilísticas, fiscais e financeiras, o relatório de gestão dos fluxos de caixa, os rácios, as Demonstrações ao Capital próprio, mapas previsionais e o livro de atas, de forma automática.

Criámos ainda ferramentas para gerir os tempos de utilização de cada colaborador em cada empresa, fornecendo desvios sobre a rentabilidade, em euros, de cada empresa, para que o gestor perceba qual o verdadeiro custo que tem com a execução de cada



Rui Teixeira  
CEO

contabilidade na sua empresa, sabendo assim qual o seu lucro.

Criámos uma plataforma online, a que demos o nome de ctc.fiscal, onde o cliente pode enviar de forma automática para o contabilista o seu SAFT das vendas, os documentos contabilísticos em formato digital, os extratos do banco e os inventários. A nossa aplicação vai buscar de forma automática esses elementos e lançar na contabilidade.

Com o arquivo digital, podemos associar o documento ao lançamento automaticamente, com o QR Code, inclusive fazer o lançamento direto com o documento, e arquivo digital, onde listamos os documentos e extratos com o documento incrementado na listagem.

Pode o contabilista com "um clique" enviar balancetes, diários, extratos, guias de pagamento fiscais, recibos de vencimento, declarações fiscais da nossa aplicação de gestão da contabilidade para a plataforma do cliente, que passa a ter no seu telefone ou no seu pc

toda a informação contabilística e fiscal de forma atualizada e permanente.

Criámos uma nova ferramenta na contabilidade a que demos o nome de AT, onde o contabilista, ao entrar na empresa, é imediatamente notificado sobre a situação fiscal do cliente, com alertas, mensagens fiscais, declarações que pode consultar e emitir, assim como guias de pagamento do IUC, IMI, certidões fiscais...

Posso afirmar que os nossos clientes, para além de terem mais tempo para executar outras tarefas e aceitar mais clientes, estão muito mais tranquilos pela integridade e confiança que o nosso sistema lhes oferece.

Temos ainda outras aplicações, onde destacamos a aplicação dos Recursos Humanos, que processa de forma automática e de uma só vez todas as empresas, processando os recibos, as listagens, enviando inclusive os ficheiros para a Segurança Social e a DMR de forma automática. Destacamos, ainda, uma gestão Documental, onde se podem arquivar todos os documentos da empresa em pastas personalizadas.

Temos ainda uma gestão Comercial, esta com mais de dois mil relatórios, onde a criação do artigo, a criação dos clientes e fornecedores, a gestão de stocks, a gestão de encomendas, a gestão da faturação, a gestão de tesouraria e contas correntes estão todas interligadas com a comunicação do SAFT das vendas de forma automática, por mail, para o contabilista ou para a nossa plataforma do ctc.fiscal.

Criámos soluções em Web, alojamentos em Datacenter, criámos um sistema revolucionário de cópias de segurança a que demos o nome de ctc.backups, extremamente fiável, com proteção contra ataques cibernéticos e ransomware e desenvolvidas em português.

Orgulhamo-nos pelo fato de sermos uma empresa tecnológica avançada, com recursos financeiros estáveis, daí o scoring obtido pela nossa empresa. Trabalhamos diariamente na evolução, lançando todas as semanas atualizações em todas as nossas aplicações, sempre com novidades e inovação em recursos cada vez mais úteis para os nossos clientes, que apreciam e recomendam cada vez mais aos colegas de profissão as nossas soluções.



# Desafios dos contabilistas certificados para 2023

As perspetivas para 2023 anunciam-se desanimadoras no plano económico, pelas razões que são de todos conhecidas. Em 2022, o quadro económico em Portugal não foi uniforme, com setores da economia não dependentes dos custos da energia a mostrarem um desempenho altamente positivo, até com os chamados lucros “excessivos”, ao passo que os setores dependentes de energia a elevados preços têm vindo a demonstrar dificuldades na gestão desses custos e na incorporação dos mesmos nas suas margens.

O espetro da inflação, da contração económica dos principais parceiros comerciais e as dificuldades de liquidez das famílias e empresas são apenas alguns dos problemas que se antecipam. Sendo problemas das empresas e dos empresários, afetarão também os contabilistas que lhes prestam serviços.

Mas estes são apenas alguns dos dilemas que não esgotam o leque de desafios que se colocam às empresas, cada vez sob maior pressão para reformular modelos de negócio, seja para endereçar mudanças estruturais, como a sustentabilidade e a gestão dos custos energéticos, seja para flexibilizar modelos de gestão para responder a novos circuitos e cadeias de produção, distribuição ou consumo.

Sabemos que continuamos num momento de transformação do ambiente de negócios, que já não é apenas digital ou ambiental. A transformação das cadeias de produção, distribuição ou consumo decorre de opções estratégicas de localização dessas mesmas funções.

A concorrência económica mundial não só está no seu auge como tem subjacente profundas divisões políticas.

Todo este contexto exige ao contabilista certificado que adquira mais flexibilidade na sua atuação profissional, porque conhecer, em profundidade, o negócio do seu cliente mostra-se essencial para que este possa continuar a cumprir as suas funções e a aconselhá-lo nestes tempos de alta volatilidade, incerteza e insegurança.



**Paula Franco**  
Bastonária da Ordem dos Contabilistas Certificados

É importante notar que a alteração dos modelos de negócio tem tendência para replicar as melhores práticas de outros países, pelo que o contabilista certificado está, necessariamente, chamado a conhecer os normativos que emprega, mas também os padrões internacionais da sua aplicação, seja ao nível das normas de relato financeiro e não financeiro, seja ao nível da fiscalidade.

Hoje, exige-se ao contabilista certificado que seja um profissional com múltiplas aptidões em muitos domínios. No fundo, um conceito dinâmico de profissional, com uma enorme capacidade de adaptação, essencial para se manter na profissão.

A sociedade continua a reclamar destes profissionais mais competências, e por isso estamos certos de que quaisquer que sejam os desafios que 2023 venha a colocar, os contabilistas certificados terão de estar ao lado das empresas e dos empresários. Porque o sucesso do contabilista também depende do sucesso dos seus clientes.

Esta vastidão de competências e solicitações obrigará, por certo, a um movimento de concentração dos profissionais, pois, cada vez mais, os investimentos necessários e a multidisciplinaridade das solicitações exigem trabalho em equipa e uma capacidade de execução que só são compatíveis com uma estrutura empresarial por parte dos contabilistas.

Teremos, no futuro, estruturas profissionais maiores e mais especializadas, capazes de responder a desafios tecnológicos e económicos cada vez mais exigentes.

Há que enfrentar também, abertamente, um dos maiores desafios com que a profissão se debate, que é o da escassez de talento. Problema transversal a outras profissões liberais, tenderá a manter-se e até a agravar-se com a especialização e empresarialização da profissão, a menos que perspetivas económicas de forte estagnação económica no curto prazo gerem um excesso de oferta no mercado.

Antecipamos, por isso, um 2023 repleto de desafios, positivos e negativos, cuja resposta depende fortemente da evolução do cenário económico.

De qualquer forma, os desafios estruturais permanecem: escassez de talento; convergência tecnológica com o mercado, no sentido de tornar a profissão mais digital; reforço da multidisciplinaridade da prestação de serviços, alargando o leque da oferta às novas áreas do relato não financeiro e da sustentabilidade; e contínua necessidade de adaptação aos modelos de negócio dos clientes, para que o contabilista certificado possa tornar-se um parceiro útil no ecossistema económico e não um custo de contexto.

# “Pare, escute e faça contas!”

## O que fazer para se preparar para a crise que 2023 promete

Ângelo Dias é contabilista certificado, administrador judicial, mediador de recuperação de empresas e empresário. Acompanha e dá apoio à Golden Project Consulting, empresa de Contabilidade e Consultoria, à Ângelo Dias SAI (Sociedade de Administração de Insolvências) e à 3VIA, criada para dar apoio na Compra e Venda de Sociedades, bem como aos empresários, em projetos de revitalização e reestruturação das suas empresas e seus negócios, para prestar apoio e conhecimento ao novo investidor. Tendo em consideração que a percentagem de insolvências irá aumentar em 2023, Ângelo Dias deixa alguns conselhos aos empresários e às famílias: não entrar em incumprimento é fundamental, para renegociar os planos prestacionais e existe solução, antes da insolvência.

### Como surgiu a 3VIA?

A 3VIA é uma empresa que ajuda empresários e investidores, na compra e venda de sociedades. O objetivo é que as empresas sejam reestruturadas e vendidas enquanto unidades empresariais como um todo, mantendo inclusivamente os ativos humanos, e não como uma empresa cuja existência chegou ao fim e seja vendida peça por peça. O Código das Insolvências e Recuperação de Empresas (CIRE) prevê, precisamente, o modelo de revitalização e recuperação de empresas, para que possam continuar a existir como estabelecimento estável e a contribuir para a economia.

### Parece-lhe que tudo se está a conjugar para virmos a enfrentar uma crise económica?

Todos os fatores se congregaram para que tal acontecesse: temos um cenário inflacionista descontrolado; a crise energética; as taxas EURIBOR também estão a subir – em outubro do ano passado, a EURIBOR a seis meses, que é a taxa de referência para o crédito habitação, estava nos 0,6% negativos e, atualmente, situa-se nos 2,3%, sem falar no spread bancário, que também acresce ao valor final da prestação; as cadeias de distribuição ainda não recuperaram das dificuldades de obter matéria-prima, como semicondutores e componentes vários, o que obriga empresas como a AutoEuropa e outras de grande dimensão a parar por falta de matéria-prima; a falta de mão de obra, o que não permite apostar numa política de salários mínimos mais altos, como se pretende, porque não há mão de obra disponível. Falta ainda acrescentar que ainda existem moratórias bancárias e que a realidade das empresas nacionais (PME) é de que 3 em cada 10 empresas têm os capitais próprios negativos e não cumprem de forma reiterada o Art.º 35 do CSC. Isto só é possível porque temos uma falha de fiscalização por parte das entidades competentes - a de passarmos a ideia, abertamente, de que qualquer pessoa pode ser empreendedora ou empresária, e que, para tal, basta constituir uma empresa com capital social de um euro. Não tendo capital mínimo definido na Lei, estas atividades acabam por vir “estragar” o mercado, seja qual for a atividade de que estejamos a falar, exatamente porque não se tem a noção clara daquilo que é uma empresa e do que tem de existir estruturalmente, como base, para a empresa funcionar.

### Falamos de desconhecimento da parte de quem quer ser empresário?

Em Portugal, temos uma situação que não tem paralelo no resto da Europa: se eu quiser exercer uma atividade de cabeleireiro, tenho de ter uma carteira profissional, bem como para mediador de seguros. Mas não tenho de ter carteira profissional para abrir uma empresa de serralharia, ou de construção civil ou outras áreas de negócio. Basta “entrar” nas Finanças, presencialmente ou via site, e “colectar-me” (dar início de atividade empresarial). A partir daí, sou empresário, mas as minhas dúvidas sobre o melhor regime fiscal que se aplica ainda persistem, por exemplo, entre outras situações. Isso acontece por sofremos de uma literacia financeira, fiscal e económica muito má.

Ângelo Dias  
CEO



Desta forma, lançamos para o mercado pseudo-profissionais e/ou pseudo-empresendedores, que ninguém validou ou avaliou.

### **Sem literacia económica, como se pode fazer uma boa gestão da empresa?**

Desde sempre que afirmo que as melhores gestoras que poderemos encontrar na vida são as nossas mães e avós. Elas gerem a casa com base no “dinheiro em caixa”, se há dinheiro, gasta, se não há dinheiro, não gasta. Esta é exatamente a noção que tem de ser passada aos nossos gestores de empresas. Mas, nas empresas, a responsabilidade é muito maior, temos de contar com um conjunto de stakeholders - bancos, leasings, renting, Estado, fornecedores - e todos eles fazem a diferença na gestão da empresa porque, a partir do momento que existem, a empresa tem de conseguir pagá-los o que é devido. Nesse sentido, uma empresa não pode ser gerida no princípio do “tenho dinheiro gasto, não tendo não gasto”, porque a empresa, mesmo não tendo dinheiro, continua a ter obrigações para com os que com ela se relacionam. Neste mês de Novembro (no limite) ocorrem as aprovações dos orçamentos das empresas e, quando se é empresário, deve-se fazer sempre um orçamento de base zero, contabilizando todo e qualquer tipo de despesa que se tenha. Ainda assim, este é um ano difícil para fazer o orçamento, dada a incerteza que existe sobre os aumentos que as empresas podem ter de suportar, nomeadamente na questão da crise energética, por exemplo. Como se faz um orçamento se não se sabe com o que contar?

### **Nas suas palavras, é muito difícil vislumbrar empresas que detenham uma estrutura financeira e de gestão capaz de ultrapassar estas dificuldades. Onde entra a importância de um consultor, junto destas empresas?**

As empresas não necessitam, algumas delas, de um consultor ou diretor financeiro, a tempo inteiro, mas não podem dispensar a sua existência, considerando que o nosso tecido empresarial é constituído maioritariamente por nano, micro, pequenas e médias empresas. Todavia, quando o contratam, não devem considerar aquilo que vão pagar como um custo (embora, quando o fazem,

efetivamente, repercute-se na sua tesouraria), mas entender que este profissional vai ajudar a empresa, acrescentando-lhe valor e colocando a empresa numa condição que permite que esta escale as suas vendas e possa crescer de uma forma sustentada e consolidada. Não interessa movimentar muito dinheiro se o empresário não entender o valor daqueles números, ou seja, se não houver lucros. Na minha opinião e por experiência, diria que existe informação e know-how disponível no mercado para ela ser produzida e para ser interpretada e à disposição das empresas, mas por vezes temos pessoas à frente das empresas que entendem que os seus “números” não são os números do consultor, não são os números do contabilista certificado nem do diretor financeiro. Não entendem porque é que apesar de muito faturarem, não conseguem ter lucros e reter dinheiro nas entidades.

### **Já foi noticiado algumas vezes que em 2023 poderá existir um aumento de insolvências. Este cenário é de esperar, de facto? É possível evitar este cenário?**

Sim. A expectativa, para Portugal, é que haja um aumento de 2%, ainda este ano, no que respeita à insolvência. Para 2023, estamos a falar de 20% de processos de insolvência, segundo um estudo da Allianz Trade. Na última crise, há cerca de 10 anos, só o nosso país é que estava sob a alçada da Troika. Atualmente, a crise é globalizada. A Europa está mergulhada numa recessão. Numa situação como esta, em que as exportações podem diminuir consideravelmente, bem como o consumo interno, o equilíbrio entre dívida pública e PIB deixa de ser possível. É fundamental que as empresas compreendam a altura que estamos a atravessar e reconheçam como crucial “parar, pensar e fazer contas”, ou seja, está na hora de as empresas fazerem o trabalho de casa, repensarem os seus negócios, ajustando à “nova realidade” e reestruturarem as suas tesourarias (provavelmente irão receber menos do que foi faturado). Pois o futuro, que já é hoje, vai exigir das empresas muito rigor e controlo de despesas e não há lugar a improvisos e facilitismo.

### **Existe alguma forma de se evitar uma insolvência recorrendo a mecanismos**

#### **extrajudiciais?**

Sim. As empresas contam com o PER - Processo Especial de Revitalização e as famílias com o PEAP - Processo Especial para Acordo de Pagamento (caso queiram manter o seu património: casa, carro e outros pertences). No entanto, importa referir, antes de tudo, que, para que o uso destes instrumentos seja possível, não se pode estar a incumprir. Assim, é fundamental que sejam os “potenciais incumpridores” a tomar a iniciativa e não esperar que seja um qualquer dos seus credores a apresentar um processo de penhora, execução, injunção ou qualquer outra forma jurídica. Em ambos os casos, quer os particulares, quer as empresas, nos processos acima mencionados, que servem fundamentalmente para que se entre em negociações com os credores e se consiga chegar a um acordo de pagamento, de forma a não se perder património - que é o que acontece em caso de insolvência (sem aprovação de plano - dado que também é possível apresentar um plano dentro do processo de insolvência) e incumprimento prestacional. Dos vários processos que tenho, quer de empresas quer de particulares, a taxa de sucesso é muito elevada, ou seja, os processos não são casos perdidos para quem queira ter oportunidade de liquidar as suas obrigações.

#### **Quando lhe parece que a estabilidade regressará à economia?**

Eu falo sempre com base naquele que é o atual cenário da economia portuguesa, e europeia, porque nós não estamos dissociados dela. Não acredito que exista um problema sistémico bancário, até porque o Banco Central Europeu está atento à questão. No entanto, está particularmente atento à Alemanha e à França, os dois motores da economia europeia, que estão a braços com um mau momento económico. Portugal acaba por também ser afetado, porque dependemos do exterior e não temos empresas estruturadas e consolidadas, com robustez económico-financeira. Além disso, e como já mencionei, se 3 em cada 10 empresas nacionais têm os capitais próprios negativos, de forma reiterada (ano após ano), temos um problema estrutural. Com este enquadramento, eu penso que só conseguiremos inverter o ciclo em meados de 2024.

# “A margem financeira das empresas será estruturante para enfrentar 2023”

A Contar Mais Contabilidade define-se como uma empresa de Contabilidade, Assessoria Fiscal e Apoio à Gestão. Nuno Freitas, o contabilista certificado desta empresa, destaca o ano de 2022 como um ano positivo a todos os níveis, mas reforça a importância da preparação, por parte das empresas, para um ano de 2023 – e possivelmente ainda uma parte de 2024 – onde as dificuldades a nível de tesouraria se vão fazer sentir.

**Q**uão importantes é o serviço de “Apoio à Gestão”, num momento em que as empresas e as famílias já começam a ter de analisar o que o próximo ano pode reservar, relativamente aos orçamentos empresariais e familiares?

Durante dois anos, vivemos condicionados pela pandemia, e 2022 foi o ano de viragem. Isso refletiu-se ao longo destes meses com um aumento (brutal) na procura de bens e serviços. Na ótica empresarial, os empresários/gestores deverão equacionar capitalizar mais as suas empresas, de forma a terem uma “almofada” para um ano complicado que se avizinha; no lado dos particulares penso que já existe alguma contenção, até porque vemos, hoje em dia, que os consumidores já perdem algum tempo a comparar preços, por exemplo, no supermercado. O que é normal e expectável.

**Que análise faz à solidez do tecido empresarial nacional e à forma como o mesmo poderá suportar mais uma crise económica?**

O contexto atual e aquele que se avizinha para o ano 2023 não será favorável, mas de facto os nossos empresários e empresas já demonstraram que conseguem resistir em tempos difíceis e controversos. Em particular, os nossos clientes, face a um acompanhamento permanente, têm margem de segurança para enfrentar o futuro com alguma tranquilidade, pois temos tido, desde o início, uma postura de pedagogia, de apoio permanente sobre temas essenciais e indispensáveis no dia a dia das suas empresas. O nosso papel, como contabilistas certificados e consultores, é de aconselhar, apoiar e disponibilizar, em tempo real, toda a informação económica, financeira, fiscal e contabilística para uma boa tomada de decisão.

**Qual o papel dos contabilistas, junto das empresas e das famílias, numa situação como a que vivemos atualmente (subida de preços,**



Nuno Freitas  
Contabilista Certificado

**diminuição do poder de compra e redução do dinheiro disponível)?**

O nosso objetivo é prestar, em qualquer momento, a informação que o empresário necessita para que tenha a noção real dos seus custos; quais as margens que poderá aplicar num certo produto ou serviço; onde e como investir; quais os benefícios fiscais vigentes, etc. Na ótica das famílias, procuram este profissional quando realmente necessitam, até porque no quotidiano qualquer um de nós faz a sua contabilidade. Aliás, as aplicações dos bancos já fornecem essa informação sobre quanto é que gastou, em que setor, etc.

**Aquando da nossa última entrevista, estava prevista a criação de uma plataforma Cloud, para que os clientes pudessem aceder, em tempo real, à sua situação económico-financeira, bem como a informação relativa a recursos humanos e à sua situação contabilística. Tal já foi concretizado?**

Sim. A Contar Mais estabeleceu uma parceria com o Millennium BCP e com a Cloudware para a comercialização do primeiro software de gestão com integração bancária – o iziBizi. Mais uma solução inovadora que permite aos nossos clientes “saltarem” para a digitalização e informação em real time.

**Relativamente ao estado da economia, quando lhe parece que a mesma poderá voltar a estabilizar e quais os desafios que ainda teremos de enfrentar antes disso?**


Parece-me que no ano de 2023 e no primeiro trimestre de 2024, a economia irá abrandar, devido ao aumento dos juros ao nível do crédito bancário e também devido à guerra na Europa, o que faz com que haja um aumento generalizado dos preços sobre as mercadorias, matérias-primas, serviços, etc. No entanto, creio que haverá alguma estabilidade de preços no segundo trimestre de 2024 e, por conseguinte, uma retoma económica-financeira.

**Como prepara a Contar Mais Contabilidade o ano de 2023? Quais os objetivos a atingir, neste novo ano?**

Para o próximo ano pretendemos consolidar a nossa posição no mercado com um novo website, com mais conteúdo essencial para os nossos clientes e visitantes. Ao mesmo tempo, pretendemos melhorar (cada vez mais) o helpdesk junto dos nossos clientes e, por isso, recentemente, tivemos um processo de recrutamento com o intuito de melhorar todas as nossas valências.



SOMOS O PARCEIRO IDEAL  
PARA O SEU NEGÓCIO

 (+351) 222 468 303

 Porto e Lisboa

 [www.contarmais.pt](http://www.contarmais.pt)

Junte-se ao nosso ideal e faça parte do mundo Star Accounting Portugal, o seu parceiro de negócio.



Contabilidade | Consultoria Fiscal | Consultoria de Gestão |  
Gestão de Recursos Humanos | Formação



STAR ACCOUNTING PORTUGAL  
Contabilidade e Consultoria Fiscal

[www.staraccounting.pt](http://www.staraccounting.pt)



## Serviços de Contabilidade e Consultoria desenhados à medida das PME

Estela Justino é a CEO da Star Accounting Portugal, uma empresa nacional cujas áreas de atividade se prendem com a Contabilidade e Consultoria Fiscal e de Gestão. Enquanto especialista nestas áreas-chave para o apoio às empresas, o desígnio da Star Accounting Portugal é o de fornecer às micro, pequenas e médias empresas serviços que estão, normalmente, desenhados para as grandes empresas. Com um acompanhamento muito próximo do cliente e um conhecimento do seu negócio e do estado do mesmo, a Star Accounting Portugal pretende ser um modelo de empresa de Contabilidade e de Consultoria de Gestão, na medida em que tem o seu projeto desenhado para as empresas que constituem a maioria do tecido empresarial nacional.

## Como caracteriza a Star Accounting e os serviços que presta ao universo das PME nacionais?

A Star Accounting Portugal é uma empresa que se dedica à Contabilidade e Consultoria Fiscal e de Gestão, especialmente em micro, pequenas e médias empresas, que permite oferecer aos seus clientes um leque de serviços habitualmente reservados a empresas de grande dimensão. O nosso propósito é transformar o mundo dos negócios através do aconselhamento de gestão. Pretendemos a criação de valor para os nossos clientes, através da realização dos objetivos financeiros, atendendo às necessidades dos mesmos, na obtenção das soluções, com o acompanhamento necessário ao crescimento e consolidação dos seus negócios, assessorando tecnicamente, com vantagens competitivas, a prestação de serviços com qualidade e competência. Criámos uma estrutura que assenta no atendimento personalizado. Comodidade, rapidez e eficiência são os principais objetivos de comunicação direta entre a Star Accounting Portugal e os nossos clientes.

## Considerando o período pandémico que recentemente terminou, como avalia, com base na sua experiência e na vossa carteira de clientes, a forma como as empresas reagiram a estas dificuldades?

Aprendemos muito sobre como viver e trabalhar num contexto de grande instabilidade económica e social. Durante esse período, as estratégias de gestão de crises adotadas pelas empresas foram essenciais para a mitigação dos impactos da pandemia, que prejudicou alguns setores de atividade. As atividades relacionadas com o turismo foram fortemente afetadas, sobrevivendo essencialmente as empresas que tinham uma boa gestão financeira. As empresas com maior capacidade de adaptação e inovação foram capazes igualmente de gerir melhor os efeitos da pandemia, acabando por se diferenciarem e sobreviverem, e outras até mesmo prosperarem, durante o período de crise.

## 2022 foi, também ele, um ano único, considerando o impacto que a guerra teve, logo no início do ano, e a inflação que já vinha dando sinais de grande crescimento e se agigantou, nestes últimos meses. Qual o papel de um consultor contabilista, que acompanha uma PME, num momento de incerteza económica como este?

A Contabilidade pode auxiliar na elaboração de cenários e cálculos de riscos de potenciais crises, bem como definir a liquidez financeira necessária para fazer face a essas mesmas crises. Já no pós-crise, as organizações afetadas estarão financeira e operacionalmente mais fragilizadas, pelo que nesse contexto, a Contabilidade será igualmente importante para reorganizar o negócio e efetuar um

planeamento de recuperação. Em crises que geram grandes incertezas económicas, a Contabilidade exerce um papel fundamental junto dos órgãos de gestão para a tomada de decisão. O contabilista está acostumado a lidar com crises económicas, pelo que tem capacidade de fornecer um suporte emocional e consultivo para aqueles que se encontram diante dos riscos de um momento de forte instabilidade.

## Quais as principais dificuldades que as empresas reconhecem enfrentar, atualmente?

A pandemia Covid-19 trouxe-nos algumas palavras que passaram a orientar as pessoas e as empresas, como resiliência, sustentabilidade, propósito, inovação, mundo cibernético e digital. De um dia para o outro, o mundo teve de funcionar da casa das pessoas, as vendas passaram a depender mais dos meios digitais, os crimes cibernéticos passaram a ser mais frequentes, houve a necessidade de investimento em tecnologia, de reinventar a logística dos negócios. A forma de vender serviços e de se comunicar com colaboradores, clientes, investidores mudou. A gestão de pessoas passou a ter novos horizontes com o trabalho remoto, exigindo novas competências pessoais e revelando preocupações quanto a motivação, comunicação, condições de trabalho, assistência social e psicológica. As questões ambientais e sociais ganharam rápido espaço nas agendas pessoais dos investidores.

## Relativamente ao sistema fiscal nacional, que impacto a sua complexidade e a carga fiscal existente têm junto das empresas?

A tendência de aumento contínuo da carga fiscal e a elevada tributação que incide sobre as empresas são fatores que afetam a competitividade da economia portuguesa. Não são as únicas questões relacionadas com a fiscalidade que constituem entraves ao desenvolvimento, porque a falta de estabilidade e de previsibilidade fiscal também são de extrema relevância, especialmente pela forma como condicionam o investimento. O sistema fiscal português pode tornar-se mais competitivo se passar a ser menos complexo aplicando desta forma taxas de tributação mais competitivas; se promover uma maior estabilidade fiscal da legislação fiscal e se reduzir o número de obrigações declarativas. Portugal precisa, verdadeiramente, de ser mais pro business. Apenas assim teremos a capacidade de ultrapassar os desafios que temos pela frente.

## Quão importante é, para as empresas com dimensão de PME, um acompanhamento de consultoria personalizado, de forma a poderem avançar com os seus projetos e investimentos de uma forma segura e fiscalmente informada?

O papel do consultor no acompanhamento do gestor na tomada de decisões é de extrema importância. A comunicação atempada dos resultados, além de prever falhas e evitar prejuízos, auxilia na obtenção de

dados considerados essenciais no processo decisório da gestão. As informações obtidas evidenciam que, independente do tamanho das empresas, existe uma necessidade de controlo do património para que o crescimento e o bem-estar financeiro sejam alcançados, e assim as suas obrigações estejam em dia, tomando cada vez mais eficaz a identificação de possíveis falhas, lucro ou prejuízo do exercício. Observamos, que diante de todas essas informações, é notório que o papel do consultor é indispensável para que as empresas alcancem um bom relacionamento com o seu negócio.

## Como antecipa o impacto que a contínua subida da inflação e, consequentemente, dos preços, a juntar às dificuldades logísticas e de recursos humanos, possa ter junto das PME, para o ano?

A subida da inflação está a criar vários desequilíbrios a nível económico em todo o mundo. Com exceção dos países com elevada produção de matérias-primas (como a Arábia Saudita) ou elevado crescimento (como a Índia e a China), o crescimento do Produto Interno Bruto foi muito modesto em 2022 e para 2023 prevê-se, por enquanto, que o abrandamento económico será a tendência geral. As pequenas empresas fazem parte do grupo mais sensível às variações dos preços, principalmente em relação aos custos de produção e manutenção que, se elevados, podem diminuir significativamente o volume de vendas. As empresas que comercializam produtos e serviços não essenciais também sofrem com a alta inflação, já que a prioridade das pessoas passa a ser com itens básicos. Negócios de produtos importados serão fortemente afetados pela desvalorização da moeda, que se reflete no bolso dos clientes também de forma direta. Com a economia global prevista, a capacidade das empresas portuguesas de continuarem a ajustar-se, a inovar e a crescer será vital.

## Como se está a preparar a Star Accounting para enfrentar o ano de 2023?

O nosso foco vai continuar centrado no nosso propósito: o atendimento personalizado dos nossos clientes e o contínuo enfoque na sustentabilidade. Os temas relacionados com a sustentabilidade sempre estiveram presentes na nossa estratégia empresarial, ao longo das cadeias de valor e no relacionamento com clientes, fornecedores e parceiros de negócio, e no próximo ano continuarão a ter a nossa máxima atenção. Pretendemos, igualmente, inspirar os colaboradores e preparar a empresa para crises e desafios, para que conheça e acompanhe as suas oportunidades e riscos e assim tenha a capacidade de definir a melhor estratégia. Ainda mais relevante agora, pois prevê-se uma recessão económica a nível mundial. Ambicionamos ser o parceiro de excelência e ser reconhecidos pelos nossos clientes pela qualidade do serviço prestado como empresa-modelo no segmento.



# “Certificação ISO9001 coroa ano de crescimento”

Rúben Nunes, CEO da CRN-Contabilidade, e Patrícia Conceição, colaboradora desta empresa de Contabilidade e Fiscalidade, fazem um balanço do ano de 2022, dos objetivos alcançados – com destaque para a obtenção da certificação de qualidade ISO9001 – e descrevem a importância da união da equipa e da capacidade de fazer todos os novos colaboradores sentirem-se bem acolhidos e integrados na forma de trabalhar o cliente da CRN-Contabilidade como algumas das razões do sucesso da CRN-Contabilidade.

**A** CRN-Contabilidade está a terminar o seu processo de certificação pela norma ISO9001, estando prestes a terminar a fase de concessão da mesma. Quão exigente foi o processo para a obtenção desta norma e que importância lhe parece que a mesma venha a ter, após a conclusão do processo, no vosso dia a dia laboral?

O dia a dia de cada profissional mantém-se similar, o grau de compromisso vai manter-se elevado, com foco redobrado nos nossos clientes e parceiros. Contudo, esta norma permite interligações dos processos de uma forma lógica e científica, benéficas às partes interessadas. É um extraordinário desafio interligar a tecnologia e a qualidade, o resultado é muito positivo.

**A qualidade é algo pela qual a CRN-Contabilidade sempre prezou. Todavia, quando associada a uma norma de certificação, essa importância aumenta. Como vê o impacto da qualidade na relação com os clientes e na forma como a CRN-Contabilidade se posiciona junto de outros players da área?**

Creio que a superação e determinação de todos os envolvidos para obtermos um estatuto de extrema importância são cruciais. Todos os profissionais da CRN-Contabilidade estudam e aplicam a qualidade e a resiliência foi-se construindo ao longo dos anos, para aperfeiçoar os processos definidos. Quando todos começaram a praticar estes processos como ninguém, a certificação é a cereja no topo do bolo. Funcionará como um espelho e mais uma garantia para os nossos clientes e parceiros.

**As pessoas são também centrais à vossa organização. Quando alguém integra o vosso**



Rúben e Cátia Nunes  
CEO's da CRN-Contabilidade

**projeto, como é recebido? Quais os aspetos centrais que são imediatamente tidos em conta aquando da entrada de um novo elemento, para garantir, em primeiro lugar, a sua boa receção e, em segundo lugar, a integração na forma de trabalhar e filosofia da empresa desde o início?**

**Patrícia Conceição:** A CRN-Contabilidade

considera que os colaboradores que a integram são um ativo precioso no que toca ao trajeto que a mesma tem como objetivo percorrer. Como tal, a forma como recebemos um novo colaborador vai contribuir não só para que este se ambiente mais rapidamente ao seu novo local de trabalho, mas também para que crie laços profissionais e pessoais que serão essenciais para que possa desenvolver todo o seu potencial durante uma expectável longa





ligação à nossa empresa. Numa primeira fase, procedemos ao acolhimento e integração do colaborador, sendo que o mesmo não acontece num único dia. É um processo contínuo, que tem como objetivo consolidar a motivação e a vontade de fazer parte da equipa.

**Quão fundamental é que a equipa esteja toda alinhada para trabalharem todos com o mesmo propósito, de forma a suprirem as necessidades dos clientes com o “padrão de qualidade” CRN-Contabilidade?**

**Patrícia Conceição:** A felicidade no trabalho aliada a uma boa organização e comprometimento da equipa de trabalho com os objetivos da empresa é altamente crucial para atingirmos o cumprimento do padrão de qualidade que a CRN pretende outorgar aos seus clientes. Assim, se todos os colaboradores se alinharem no mesmo propósito, conseguimos ter uma maior eficiência na satisfação dos nossos clientes.

**Realizaram, este ano, um evento de Natal que reuniu a equipa da CRN-Contabilidade. Em que**

**consistiu o evento?**

Num ano muito importante para nós, este evento consistiu numa viagem de realizações, crescimento profissional e sonhos realizados, em 2022.

Reconhecemos e premiamos os embaixadores da qualidade, devido a ser a primeira obtenção de um estatuto, de tal importância que uma certificação da qualidade dos nossos serviços de contabilidade, salários e fiscalidade tem para nós. Não foi somente a gestão de topo da CRN a pedir - foram os nossos parceiros e embaixadores (profissionais) que nos pediram diariamente a necessidade desta obtenção. Uma obtenção que, para mim, é um sonho de menino.

**Quão importantes são estes momentos de convívio entre a equipa, para fortalecer os laços de união e conhecimento entre todos?**

Vamos celebrar com a união e laços construídos, e em família, todos os feitos realizados e com esta festa natalícia mais normal que a dos últimos três anos. No entanto, celebramos em festa a época natalícia com a família da CRN-Contabilidade.

Desejamos boas festas, com saúde e alegria a todos os portugueses.

**Olhando para trás, neste ano de 2022, que balanço fazem daquilo que foi alcançado e da evolução que existiu, enquanto equipa e empresa?**


Presumo que seja um culminar das necessidade e exigência dos nossos parceiros que nos procuraram diariamente, e a progressão que temos vindo a alcançar é face a fatores que são determinantes, que são as pessoas e o conhecimento. O facto de transmitirmos informação benéfica aos nossos parceiros. Logo, estamos há vários anos a receber, processar e entregar qualidade.

**Para 2023, que votos gostariam de deixar aos vossos clientes e parceiros?**

Desejamos uma época natalícia com paz, harmonia e saúde, junto das suas famílias e, para 2023, que consigam obter os objetivos pessoais e profissionais que desejam.

 [www.crncontabilidade.pt](http://www.crncontabilidade.pt)

 [info@crncontabilidade.pt](mailto:info@crncontabilidade.pt)

 215 986 428

 CRN Contabilidade



# "Em Portugal não há cultura de planeamento de obra"

A CPM foi fundada em 2015, todavia os seus fundadores têm muitos mais anos de experiência no mercado da construção civil. Os engenheiros José Paulo e José Miranda Rodrigues reconheceram a lacuna existente no mercado, no que respeita à fiscalização e cumprimento de prazos e orçamentos contratualizados e dedicaram-se a tentar corrigi-la. Hoje, a CPM tem no seu portfolio a fiscalização de projetos como o Botton-Champalimaud Pancreatic Cancer Center e foi considerada, pelo terceiro ano consecutivo, TOP PME 5%, pela Scoring, bem como PME Líder, pelo IAPMEI, pelo segundo ano consecutivo.



Lote 3 da Quinta da Trindade, Seixal

**na compra de materiais de construção. Como pode a CPM ajudar nesta gestão, sobretudo no que concerne ao objetivo de respeitar o tempo e o custo de construção da obra?**

A CPM tem valências muito fortes na área do controlo de planeamento e custos de empreendimentos. As dificuldades que refere já existiam e foram ampliadas a partir de 2020, com todos os problemas da "Era Covid-19", que ainda persistem. Estes problemas só podem ser minimizados com um esforço de planeamento muito grande pela parte dos empreiteiros/construtores e não é isto que temos verificado na maioria dos projetos em que temos estado envolvidos.



Botton-Champalimaud Pancreatic Cancer Center

**C**omo avaliam a importância de uma empresa como a CPM, estrategicamente posicionada para garantir aos donos de obra uma fiscalização correta e o cumprimento de prazos, custo e qualidade?

A CPM entrou no mercado em 2015 e começou a atividade um pouco baseada nos contactos e experiência acumulada dos seus fundadores. Veio ocupar uma lacuna que existia no mercado dos projetos de maior dimensão, quando aliou a experiência/profissionalismo à proximidade dos seus fundadores aos clientes e ao reforço da gestão contratual.

**Quais os projetos onde já estiveram envolvidos e que gostariam, particularmente, de destacar?**

Todos os projetos em que temos estado envolvidos são diferentes e constituem um desafio. Ainda assim, destacaria os seguintes: a fiscalização da construção do Botton-Champalimaud Pancreatic Cancer Center; o project management dos Hospitais CUF Tejo, CUF Sintra e CUF Torres Vedras; o empreendimento habitacional da Quinta da Trindade, no Seixal – fiscalização da construção dos lotes 1,3,4 e 6, que totalizam quase 500 apartamentos.

**Os desafios do setor da construção civil passam pela escassez de mão de obra e pela dificuldade**

**Considerando que, em Portugal, o cumprimento dos prazos de obra e a fiscalização da mesma são desafios que preocupam os responsáveis pela obra, como pode a CPM ajudar a simplificar essas questões? Um bom planeamento é fundamental?**

Penso que não restam dúvidas a nenhuma das partes envolvidas sobre a importância do planeamento de obra e do planeamento financeiro, mas o difícil é pôr em prática estes objetivos, sobretudo porque falta o hábito de planear. É desta necessidade de planeamento que resulta a necessidade de serviços de consultadoria de uma empresa como a CPM, com fortes valências na área de planeamento e controlo de custos.

**A CPM foi distinguida pela Scoring como TOP PME 5%. Qual a importância que atribuem a esta distinção?**

Este é o terceiro ano consecutivo em que a CPM é distinguida pela Scoring como TOP PME 5%. Atendendo a que o método de avaliação utilizado incide sobre o desempenho e solidez financeira, esta distinção confirma a estratégia desenvolvida pela Gerência. Esta distinção é ainda importante pela mensagem de solidez e sustentabilidade financeira que transmite aos nossos clientes. Acrescentamos ainda que, pelo segundo ano consecutivo, o IAPMEI atribuiu à CPM o estatuto de PME Líder, sendo um reconhecimento público da estratégia empresarial e

da importância do contributo da empresa para a economia nacional.

**Considerando as questões económicas que se colocam para o próximo ano, nomeadamente a inflação e a subida consequente dos preços, como vê a CPM o comportamento do setor da construção?**

Sem dúvida que as dificuldades relacionadas com fornecimentos de aço, madeira, gás e combustíveis, com correspondentes aumentos de preços, têm tido impacto na inflação, com fortes implicações no mercado da construção, por via dos aumentos generalizados de preços. Esses aumentos de preços têm trazido grande instabilidade ao mercado e levado a que muitos investidores coloquem os seus investimentos "em espera". Neste contexto podemos dizer que os projetos em curso vão certamente terminar (com maior ou menor dificuldade) em 2023 e que o comportamento do mercado da construção em 2023 e anos seguintes vai sofrer forte afetação da continuidade ou não destes fatores externos: "guerra" e "inflação".



Critical Path Managers



# CITIUS ALTIUS FORTIUS

VESTUÁRIO DE MALHA,  
SPORTWEAR-FITNESS  
E SWIMWEAR

FORTIUSTEX  
*Comércio de Têxteis, S.A.*

[www.fortiustex.com](http://www.fortiustex.com)

# FORTIUSTEX

*Comércio de Têxteis, S.A.*

**FORTIUSTEX - Comércio de Têxteis, S.A.**

Rua de Recarei, 1035 4465731 Leça do Balio - Portugal | Tel. +351 226 084 060 | Fax +351 226 084 069 | [info@fortiustex.com](mailto:info@fortiustex.com)



**“A energia solar é, hoje,  
um dos investimentos  
mais rentáveis”**

Pedro Lima  
CEO

A Solarshop é uma loja online que disponibiliza aos clientes – particulares e empresas – uma vasta gama de produtos relacionados com a energia solar, a sua respetiva montagem e acompanhamento pré e pós-venda. À Valor Magazine, o CEO, Pedro Lima, explicou as vantagens desta energia “verde” e salientou a importância de ser uma empresa com parceiros próximos e clientes fiéis, sobretudo no que respeita ao problema – que se vem acentuando – da escassez de componentes para alguns destes equipamentos.

**A** Solarshop surgiu em 2011 no mercado das energias renováveis e, nestes últimos 10 anos, esta área mudou substancialmente. Que avaliação faz da evolução do mercado e do maior interesse demonstrado pelos produtos relacionados com energia solar?

A energia solar já é, e continuará a ser, a principal fonte de energia verde worldwide. Em Portugal tardamos um pouco mais a ter essa mesma consciência, mas a pandemia veio levantar algumas questões e uma delas foi a necessidade de substâncias energéticas, tanto das famílias, como da indústria e, desde então, tem-se notado um aumento gradual e progressivo de procura, tanto de sistemas on-grid, bem como de sistemas híbridos com baterias.

**Quão importante foi a atribuição, por parte da União Europeia, de alguns apoios para a instalação – por parte de particulares e empresas – de painéis fotovoltaicos? Isso ajudou a que as famílias e as empresas aderissem mais rapidamente à colocação de painéis fotovoltaicos, por exemplo?**

Os apoios europeus vieram dar uma alavancagem ao efeito decisório, tanto das famílias, como das empresas, uma vez que o investimento realizado nas instalações era revertido num montante até 2500 euros por parte dos particulares, fazendo disparar a procura por parte dos particulares como nunca antes em Portugal.

**Enquanto loja, que produtos disponibilizam para a área da “energia verde”?**

Na nossa loja online disponibilizamos todos os produtos para sistemas fotovoltaicos, tanto on-grid, como isolados, e ainda soluções para bombagem solar e aproveitamento dos excedentes de produção solar para aquecimento habitacional.

**Considerando que alguns destes produtos são construídos com peças que escasseiam, ainda em resultado da pandemia, há profissionais do setor que alertam para o facto de que a maior procura**

**por parte das famílias e das empresas poderá gerar escassez nos materiais, logo o preço poderá subir. É uma dificuldade com a qual a Solarshop já se debate?**

A Solarshop, devido às estreitas relações que foi criando ao longo dos seus 11 anos de existência, foi criando fortes parcerias no setor, fazendo com que ainda que tenhamos alguma escassez em produtos de forma pontual, ainda assim temos um vasto stock, que pode ser visto no nosso portfolio online, com o qual pretendemos minimizar o impacto da escassez mundial de alguns componentes, para todos os nossos clientes e parceiros.

**Considerando o preço que a energia alcançou, as empresas estão a ter muita dificuldade em conseguir assumir as contas de energia da rede. Como pode a energia solar contribuir para a redução da fatura das empresas, em particular, e simultaneamente das famílias?**

A energia solar pode ter um papel preponderante na diminuição dos gastos energéticos ao nível residencial, mas principalmente comercial e industrial onde, em muitos casos, as contas energéticas quadruplicaram em relação ao período homólogo de 2021. O investimento em sistemas solares é, ao dia de hoje, uma das formas mais rápidas de rentabilizar esse mesmo investimento e de obter uma poupança de, pelo menos, 15 anos ou 25 anos, dependendo da qualidade e garantia dos módulos instalados, contribuindo assim para um futuro mais sustentável e económico a nível global.

**A Solarshop realiza webinars, com frequência, para dar a conhecer os seus produtos e as suas características, bem como para realçar as vantagens da utilização da energia solar. Este é um meio importante para chegar ao vosso público?**

Nós fazemos várias intervenções de marketing e apoio aos nossos clientes e uma delas são realmente os webinars, com os quais pretendemos munir todos os parceiros com capacidade técnica para a

venda dos sistemas, mas principalmente para que entendam e passem a mensagem da diferenciação entre artigos de qualidade, sendo de resto uma das imagens de marca da Solarshop, em detrimento de artigos mais económicos, mas muitas vezes de qualidade duvidosa, ainda que possam elucidar e explicar aos seus próprios clientes o sistema mais adequado à necessidade dos mesmos.

**A Scoring distinguiu, pelo segundo ano consecutivo, a Solarshop com o selo Top PME 5%. Quão importante é esta distinção para a definição do vosso caminho, enquanto empresa?**

É sempre importante, enquanto empresa, sermos distinguidos com alguns prémios, até mesmo pela confiança que passa para todos os profissionais que ainda não trabalham connosco. No caso deste prémio, é um selo de qualidade e saúde financeira, não havendo qualquer risco de não cumprimento de garantia pela parte da Solarshop, mas digo-lhe de coração cheio que os nossos melhores prémios vêm dos nossos clientes, fiéis e dedicados, que dão valor não só ao preço da compra, mas a todo o trabalho que está por detrás da mesma, sendo ao nível do apoio técnico e comercial pré-venda, bem como o pós-venda técnico, na ajuda de qualquer problema que surja durante ou depois de cada instalação.

**Como avalia o caminho que a energia solar está a fazer no nosso país? Parece-lhe que há espaço para continuar a crescer? E relativamente à Solarshop, o caminho também passa pelo crescimento?**

A energia solar em Portugal só agora começou a desenvolver-se em condições, portanto acreditamos que, nos próximos 10 anos, teremos ainda muita margem de crescimento tanto de demanda, bem como de empresa, onde esperamos poder melhorar a cada dia e acompanhar as necessidades de mercado e de serviço ao cliente.

# ESPECIALISTAS EM ENERGIAS RENOVÁVEIS

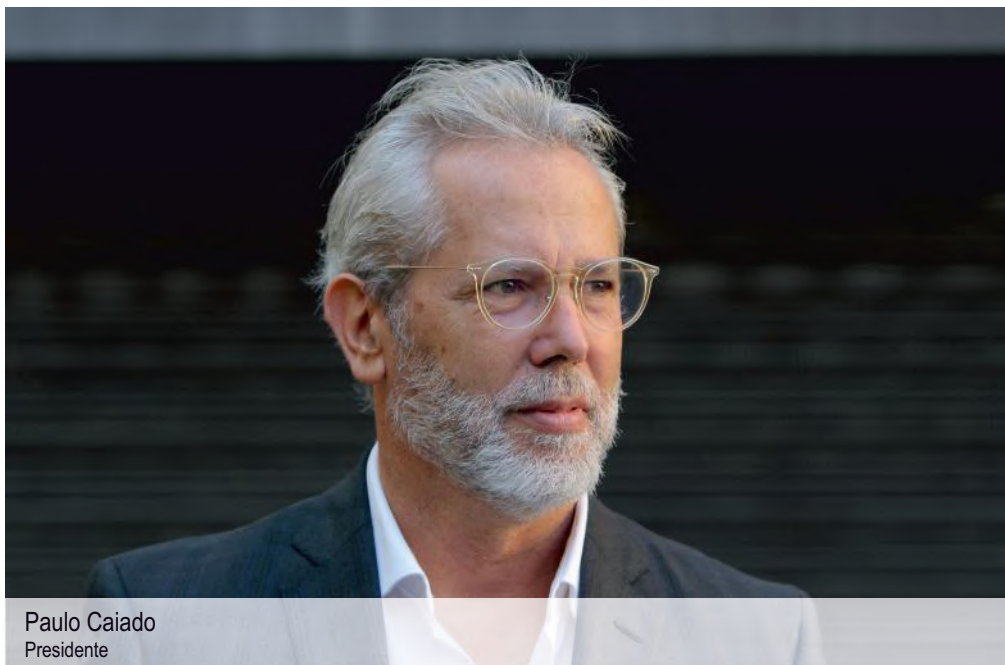
PARCEIROS:



[www.solarshop.pt](http://www.solarshop.pt)  
Visite as nossas plataformas

# SOLAR SHOP

# Mercado imobiliário e mediação, a grande transformação



Paulo Caiado  
Presidente

O mundo mexe e avança e, por vezes, é preciso parar para refletir e dar-mo-nos conta das transformações que ocorreram e das mudanças com que nos podemos confrontar a curto e médio prazos.

Olhando para o mercado imobiliário, onde nos inserimos, fácil é constatar que muita coisa se alterou nos últimos anos. A primeira grande, e importante, constatação é que, hoje, a generalidade das pessoas recorre cada vez mais aos serviços da mediação imobiliária quando pretende fazer uma transação de um imóvel, ou mesmo quando quer arrendar uma casa. Isso resulta da consciência dos riscos e complexidade associados a tais operações e, simultaneamente, uma prova de confiança crescente na mediação e naqueles que a desempenham.

Isso conduziu também a um aumento de competitividade e de responsabilidade dos profissionais da mediação, sujeitos que estão a um escrutínio diário do seu desempenho, já que as redes

sociais se encarregam de propagar os bons e maus exemplos.

## Os saltos tecnológicos

Em termos de tecnologia, os saltos têm sido tão grandes e ininterruptos que se corre o risco de não os conseguirmos acompanhar. Ainda há pouco levavam-se semanalmente as fotos das casas para vender aos jornais, para inserir na secção dos classificados; depois já não eram em papel, mas digitais. Depressa demo-nos conta que para seduzir a atenção dos eventuais compradores era preciso que essas fotos tivessem uma qualidade que só profissionais da imagem poderiam captar. Rápido, surgiram os vídeos na apresentação de casas de mais alto valor, a que se seguiram as visitas virtuais, permitindo que possamos percorrer a fração em comercialização, sendo hoje mesmo possível transformar o imóvel «visitado virtualmente», numa planta 3D.

Numa sociedade e numa classe de empresas e profissionais em que, durante anos, a tradição era um hábito, constatamos que mais do que uma mudança, assistimos a uma verdadeira revolução.

É legítimo perguntar: isto vai ficar por aqui?

- Claro que não! As mudanças, as inovações, a aplicação e uso de novas tecnologias não vão parar e há que estar atento e saber acompanhá-las.

Mas será que num futuro não muito distante a diferença vai passar por todos estes aspetos 'operacionais', a que juntaríamos todo o «pacote» processual e documental associado ao exercício diário da profissão - da recolha dos documentos vários (cadernetas prediais, certidões de registos...) - à preparação das escrituras, etc, etc.? Não. Esses procedimentos tenderão a ser cada vez mais simplificados e sistematizados, numa regulação natural. A competitividade entre empresas de mediação e profissionais do setor irá dar-se, cada vez mais, no campo da informação e do marketing.

Não basta «sermos bons» e oferecermos os melhores serviços ao cliente. É preciso que ele o saiba antecipadamente, mesmo antes de nos ter consultado. Tal como em tantos outros setores - e o Segurador é disso exemplo emblemático - também na mediação imobiliária a confiança, ou a perceção que dela tem o mercado, é - e será cada vez mais e mais... - factor determinante e distintivo na concorrência e competitividade.

Para a quase generalidade das pessoas, a casa, o imóvel é um bem precioso e, muitas vezes, único, pelo que não dá para correr aventuras. Não é como ir ao restaurante. Vai-se e logo se vê. Vender ou comprar casa é uma operação que não só deve, como TEM que correr bem.



# i-Wish: o parceiro de negócios ideal para quem investe no Porto

Marta Oliveira é CEO da i-Wish, uma “one stop shop”, que acompanha os investidores em todas as fases do processo de investimento e preparação dos imóveis para colocação no mercado. Marta Oliveira encabeça uma equipa que acompanha os clientes também durante o processo de rentabilização do imóvel, através do serviço de gestão de propriedades.

**O** setor imobiliário está a desenvolver-se muito na base do investimento- nacional ou estrangeiro. Que análise faz do investimento efetuado em 2022 no setor imobiliário?

2022 foi um ano de sucesso e de muitos e bons investimentos! A instabilidade da Covid e da guerra reforçou a resiliência do mercado imobiliário, que tem baixa exposição ao risco e proporciona uma estável rentabilidade, para além da valorização, que no último ano, no Porto, foi superior a dois dígitos. O ano refletiu um comportamento de “revenge”, quer por parte dos investidores em busca de produtos financeiros estáveis, que mitigassem os riscos de outras aplicações, quer pelo boom do turismo, que tornou os imóveis de rendimento/turismo, muito procurados e rentáveis. A tendência de agravamento do custo dos materiais e mão de obra, que se adivinhava traduzir-se num considerável aumento do valor dos imóveis, fez com que o sentido de urgência na tomada de decisão se acentuasse.

**Que impacto têm os Golden Visa neste investimento? O término deste incentivo ao investimento pode constituir um problema para o mercado imobiliário?**

Lamentavelmente, os Golden Visa estão limitados, nos grandes centros, a imóveis de serviços, o que travou a procura e o investimento deste segmento de investidores, nestas regiões. Para dar resposta a esta ameaça, a i-Wish está a expandir-se para o turismo rural de luxo, em áreas de baixa densidade populacional, que poderão dar resposta ao segmento Golden Visa, mas também a quem procure diversificar a sua carteira de ativos e candidatar-se a fundos comunitários.

**Como avalia o setor imobiliário do Porto e os desafios que se podem apresentar no futuro?**

O principal desafio no imobiliário de investimento é a suspensão da emissão de novos registos para alojamento local, que retrai negócios futuros, apesar de, neste momento, ser ainda possível transferir a titularidade dos registos, em caso de venda. Outro grande desafio é o aumento das taxas de juro e a incerteza futura nesta matéria.



Marta Oliveira  
CEO

**Quais os serviços complementares que a i-Wish oferece aos seus clientes, quando se trata da gestão de um ativo imobiliário?**

A i-Wish é uma one stop shop, que presta um serviço completo, desde a venda (AMI 14936), à parceria com intermediários de crédito, à obtenção de NIF, abertura de conta, design de interiores e gestão de propriedades. Para além de gestora e broker, na última década, especializei-me nos imóveis de rendimento/investimento, bem como na sua gestão. A experiência adquirida, ao gerir também mais de 50 alojamentos, foi também crucial para poder aconselhar, com segurança e eficácia, os investidores que atualmente me procuram, como gestora de investimento.

**Tendo em consideração que os variados serviços que oferecem, e o setor onde trabalham, exigem formação específica, como se posiciona a i-Wish relativamente à obrigatoriedade da mesma no setor imobiliário?**

Para além da formação obrigatória, para manutenção da licença AMI (14936), considero de extrema relevância formação jurídica, fiscal, comercial/negocial e ética, que permitam uma melhor compreensão, por parte dos mediadores, de

toda a abrangência e complexidade deste negócio e ao nível do marketing, digital e social media, para a dinamização e sucesso do mesmo. O que acontece, na maioria dos casos, é que a rotatividade nas imobiliárias é tão elevada que o broker e os consultores mais antigos têm oportunidade de ter o treino adequado, mas como não há filtro de entrada neste setor, muitos consultores pensam que vender imóveis não exige formação especializada.

**Como se posiciona a i-Wish para 2023, considerando a conjuntura económica que se avizinha para o próximo ano?**

Mesmo tendo em conta os desafios que se avizinhm, a i-Wish acredita ser o melhor parceiro de negócio para todos os investidores que procurem comprar um imóvel e obter rentabilidade, no Porto. Não queremos ser os maiores, ter 300 consultores, mas os melhores, prestando um serviço Boutique e de excelência, uma marca forte, confiável, próxima dos seus investidores, com um rosto único por detrás do projeto, com provas dadas como sendo uma profissional experiente, competente e dedicada, assessorada por uma equipa criteriosamente selecionada, bem remunerada, motivada e competente.

**YOUR  
WISH  
IS  
HERE!**

**CONTACTE-NOS:**  
+351 914 891 000  
martaoliveira@i-wish.pt

**iWish** CRIAMOS  
VALOR





“Aljezur era um local de férias onde, agora, se reside o ano todo”

Charlotte Vernoum, Joel Marques, Jemma Guthrie e Pedro Barata da Rocha (diretores), Hugo Joaquim, Telma Monteiro e Helena Marques

Pedro Barata da Rocha e Jemma Guthrie são os proprietários da Guthrie Rocha Properties, uma agência imobiliária situada em Aljezur. Enquanto habitantes deste concelho, todos os consultores da Guthrie Rocha Properties conhecem bem o local e as pessoas, peças fundamentais para uma boa integração de quem chega. Sendo Parque Natural, a construção de novos imóveis é muito diminuta, mas isso permite selecionar ainda mais quem chega a este paraíso da costa oeste do Algarve.

**A** Guthrie Rocha Properties é uma embaixadora de Aljezur e da costa oeste algarvia, junto da população da região e dos seus próprios clientes. Porque é que, apesar da chegada de pessoas novas à região, ela continua a manter a sua unicidade característica?

O facto de ser Parque Natural, com regras muito apertadas, faz com que seja mais favorável a compra de imóveis que já existem, e fazer renovações, ao invés de construção nova. É uma região apenas para quem gosta de natureza, paisagens e pouca agitação, por isso há um filtro natural

do tipo de clientela que vem para cá, com uma atitude mais descontraída em relação ao estilo de vida. Gostamos de acreditar que a nossa postura profissional é, apesar de tudo, um pouco mais relaxada, e que isso ajuda a atrair um mercado mais à imagem da região.

**Quão importante é, sobretudo para os clientes estrangeiros e que não conhecem a região, ter pessoas como os consultores da Guthrie Rocha Properties, conhecedores de pessoas e lugares, para que possam antecipar a sua experiência de como seria viver em Aljezur,**

**ajudando a decidir-se sobre a compra de um imóvel?**

Eu diria que é determinante. Sem conhecimento, gosto e posição integrada na sociedade local, não seríamos capazes de ser uma porta de entrada para quem aqui chega. Aljezur passou de ser um mero local de férias para um local para se viver o ano todo, e apesar de muito atrativo, pode ser bastante assustador para um investidor, que acaba de chegar, entender toda a burocracia, complexidade e maneira de se instalar com a família na região. Os clientes sentem que podem contar connosco para lá do serviço. Somos felizes por ter o privilégio de residir no concelho, e

ainda mais felizes de os poder ajudar a atingir o mesmo objetivo. Sabemos a importância de sentir que existe um apoio real na integração num local novo, sobretudo com família.

**Quais as principais características que destacaria na forma de trabalhar desta agência imobiliária que a distinguem, de facto, das restantes?**

Penso que temos, de forma muito geral, o respeito das pessoas locais da região pelo nosso trabalho, pois entendem que, para nós, a empresa só faz sentido se for aceite por eles. Somos conhecidos como residentes locais,



apaixonados pela região, e depois como profissionais. Esta abordagem tem sido muito boa para podermos ter boas angariações e relação de confiança com os vendedores. Em relação aos compradores, temos conseguido despender a energia e tempo suficientes a cada comprador da melhor forma possível. A equipa ajuda-se mutuamente nas tarefas e partilha de compradores. A nível interno, sendo uma indústria muito competitiva, encontrámos uma fórmula muito nossa de conseguir um ambiente competitivo entre agentes, mas com princípios e formas de estar respeitadas. Neste aspeto, a nossa política de recrutamento é bastante rígida, valorizamos mais o potencial humano e de crescimento e a mais-valia que poderá trazer para o grupo com a sua personalidade, do que propriamente vendas passadas ou um CV recheado. Quem trabalha connosco sabe o que quero dizer.

**Quão importante é a proximidade com o cliente, e a capacidade de ser eficiente na busca por um imóvel**

**que se adequa ao cliente, sobretudo num momento em que o mercado parece escoar as opções de imóveis rapidamente?**

Com pouca oferta disponível, é bastante complicado fazer entender a um comprador que terá de comprometer certos aspetos do que inicialmente pretendia comprar. Os compradores que chegam a Aljezur querem mesmo apenas comprar em Aljezur, então cabe-nos a nós, de uma forma assertiva, demonstrar porque determinada propriedade poderá ser a melhor opção para o cliente. Isso passa por entender os planos do comprador a médio/longo prazo, e o que valoriza mais a nível pessoal quando tiver o investimento do seu lado.

**O feedback que têm dos clientes é muito positivo. Muitos dos seus comentários são elogiosos para com o vosso trabalho e um dos pontos em destaque é a verdadeira vontade de ajudar de toda a equipa. Este é o espírito “Guthrie Rocha Properties”?**

Sim, cuidamos muito uns dos outros dentro da agência e, por consequência, os clientes sofrem do mesmo bem.

**Alguns clientes – estrangeiros – assinalaram que não sentiram qualquer pressão para efetuar o negócio. O segredo, diria, passa pela boa angariação e a preocupação genuína em garantir aos clientes um bom processo de negócio?**

O nosso foco é apenas um: fazer o match entre pessoa e lugar. Olhar para o comprador como alguém que tem desejos, e depois olhar para Aljezur e encontrar o local para essa pessoa ser feliz ou sentir o dinheiro bem investido.

**Como avalia este ano de 2022 no que respeita à forma como o mercado imobiliário se comportou?**

Foi um ano muito forte, onde batemos recordes de vendas, mas com alguns desafios. O atual contexto político, social e económico trouxe alguma insegurança, naturalmente, às pessoas. Mas a nível de procura, a estabilidade social que temos em Portugal saiu

valorizada, com tudo o que temos de bom e mau. Este cantinho continua a ser um oásis.

**Considerando a conjuntura económica que está reservada para 2023, como lhe parece que este setor irá reagir?**

É imprevisível. O que sentimos é que deixará de haver um padrão constante na procura. Numa semana poderá haver imensa atividade, na seguinte menos. Os mercados, a Bolsa, a economia e a política mudam tão rapidamente que tudo é um pouco mais inconstante. Trabalharemos dia a dia, semana a semana. A nível de procura, sentimos que vai continuar a haver, sobretudo para a nossa zona, mesmo com um abrandamento. No entanto, teremos de arregaçar as mangas e trabalhar ainda mais do que em 2022. A empresa tem sido construída exatamente para isto, caso haja uma quebra de procura ou atividade, ela é resiliente e colhe frutos do trabalho que fez no passado. Cá estaremos, com bom espírito!

# INVEST IN THE WEST

[www.guthrierochaproPERTIES.com](http://www.guthrierochaproPERTIES.com)



**AJUDAMO-LO A ENCONTRAR A SUA PROPRIEDADE DE SONHO NO SUDOESTE ALGARVIO. A NOSSA EQUIPA DE AGENTES QUALIFICADOS, COM CONHECIMENTO LOCAL, TOMARÃO CONTA DE SI.**

**APENAS A 25 MINUTOS DO ALGARVE SUL (LAGOS), UMA NOVA PAISAGEM E NATUREZA O AGUARDAM. CONTACTE-NOS AGORA E VENHA VER POR SI +351 933 420 203**



## “Portugal não dispõe de uma verdadeira política de habitação”

A SIMETUR é uma empresa de gestão de património imobiliário que, há mais de quatro décadas, atua no mercado nacional, de norte a sul do país. Álvaro Mesquita é o diretor desta empresa e afirma, de forma perentória, que Portugal não tem uma política de habitação consistente. Para 2023, não antecipa alterações no mercado do arrendamento, mas deixa claro que, se nada mudar, por parte das políticas governamentais, vai ser muito difícil para os portugueses conseguirem, no futuro, arrendar um imóvel.

Álvaro Mesquita  
Diretor

## Como definiria a SIMETUR, enquanto empresa com várias décadas de mercado e cuja área de trabalho passa pelo arrendamento e gestão de imóveis?

Nós somos uma empresa de gestão de ativos imobiliários. A nossa carteira é composta de pequenos investidores, que podem ter uma fração, até investidores maiores, que têm 10 ou 12 frações. Gerir património imobiliário é um trabalho a tempo inteiro. Recebemos os apartamentos e zelamos pelos interesses do património dos nossos clientes. É essa a nossa função. Somos nós que representamos o proprietário junto dos inquilinos, com os fiadores, tratamos dos incumprimentos... O segredo da nossa profissão é saber escolher o inquilino.

## Falando do incumprimento, a SIMETUR já sentiu o impacto da conjuntura atual, no sentido em que as pessoas começam a ter mais dificuldade em pagar a renda?

Nós temos uma taxa de sucesso de 99,6% no arrendamento, o que significa que 99,6% dos arrendamentos que realizamos correm bem do início ao fim. Portanto, só corre mal em 0,4% dos casos. Isto é uma estatística de 12 anos. Temos de saber distinguir porque é que corre mal. A principal razão é o desemprego. De seguida, vêm os divórcios ou acidentes da vida que obrigam a que uma pessoa fique sozinha a pagar a renda. A terceira causa, mas que está bastante alta, é a irresponsabilidade financeira – gastar mais do que ganha.

## Como caracteriza o setor do arrendamento em Portugal, relativamente aos imóveis existentes e às rendas praticadas?

Se tivesse 300 mil euros na sua conta bancária, o que faria com eles? No Banco, a rentabilidade é de 0,1% ou perto disso. O Imobiliário é um instrumento de investimento que oferece um rendimento bruto à volta dos 4,5 ou 5% ao ano. Assim, decide investir e comprar um estúdio em Lisboa, para obter um rendimento. Isso significaria um rendimento de 15 mil euros brutos anuais, o que quer dizer que a renda tem de ser o valor do rendimento bruto anual dividido pelos 12 meses do ano. Normalmente, as pessoas procuram uma rentabilidade que siga uma percentagem admitida no momento. Se a inflação subir, há um ajustamento. A rentabilização vai seguir um padrão – ligeiramente abaixo da inflação

– mas que se mantém, sempre, em paralelo com os valores da mesma. Se assim não fosse, não haveria interesse em investir no imobiliário. Em relação aos valores da renda, o facto de os valores terem subido em Lisboa de forma elevada nos últimos anos está diretamente relacionado com o abandono de casas no centro da cidade, que serão convertidas em alojamentos locais, o que obriga os inquilinos a procurar casas na periferia da cidade. Essa procura faz as rendas aumentarem. No que respeita ao número de imóveis no mercado, existe falta de oferta e esta é uma consequência da anterior crise imobiliária, que tivemos desde 2008 até 2013. Nessa altura, houve um défice na construção. Estamos agora a pagar os efeitos desse défice. A lei da oferta e da procura faz com que, se há falta de casas, as que existem estão mais caras. O proprietário (e, por consequência, nós) vê-se no direito de melhorar os índices de rentabilidade do seu imóvel.

**"O segredo da nossa profissão é saber escolher o inquilino".**

## Quais as dificuldades sentidas num mercado onde há cada vez menos imóveis para arrendar?

A principal dificuldade é encontrar inquilinos que auferam rendimentos suficientes para arrendar. Poucos imóveis significa valores mais altos. Estamos, porém, sempre a falar das consequências e não das causas. As leis europeias vêm no sentido da construção de casas com certificação energética A, e de seguir um padrão de qualidade de construção. Tudo isso está correto. Mas nós temos "manias de ricos, com carteiras de pobres". O Governo português tem vindo a mentir e a ter atitudes demagógicas, prometendo casas que os portugueses possam pagar, mas não é verdade,

porque, se analisar corretamente, 40% de tudo o que paga numa escritura são impostos. O custo de construção de 100 metros quadrados – apenas o custo de construção – anda à volta dos 1300 euros por metro quadrado. Se for assim, se tivermos 100 metros quadrados, já custa 130 mil euros. Faltam depois as áreas comuns, estacionamento, etc, que têm um valor. Se juntar o IVA, a compra do terreno, alvarás, licença, IMT... 100 metros quadrados não podem custar menos do que 230 mil euros. Se o Governo tivesse verdadeira intenção de ajudar os portugueses, começava por diminuir o IVA nos arredores da cidade, em vez de o fazer no centro da cidade, onde só ajuda o empresário, que dispõe de um IVA a 6%, a colocar os imóveis no AirBNB. Os efeitos do abaixamento do IVA não se fizeram sentir para os portugueses, fizeram-se sentir no setor turístico. Não há realmente uma política da habitação em Portugal.

## Como antecipa a SIMETUR o ano de 2023, considerando os desafios que a conjuntura atual oferece?

No mercado de arrendamento de longa duração, não prevejo qualquer desafio. A situação atual continuará – falta de imóveis para arrendar e valores de rendas elevados para as famílias portuguesas. Os nossos políticos continuarão a criar legislação que causará mais desconfiança aos proprietários que, por sua vez, exigirão maior transparência e segurança dos potenciais inquilinos e fiadores.

## Qual o impacto real que esta conjuntura de inflação e incerteza pode ter nos investimentos, a médio e longo prazo?

A inflação não representa um problema a médio prazo, mas a incerteza é aquela que congela e atrasa as decisões nos investimentos imobiliários. Viver com inflação é uma coisa perfeitamente normal – Portugal já viveu com mais de 10% de inflação e em crescimento. A incerteza já é diferente. Não sabemos em que mundo vamos acordar amanhã – como a guerra se comporta, que impacto terá junto dos preços das matérias-primas – e isso causa atrasos e mudanças de planos. A inflação forte, juntamente com os valores das matérias-primas e uma taxa EURIBOR a aumentar provoca o cenário ideal para atrasar decisões sobre investimentos, o que significa perpetuar a situação que vivemos hoje.



# “A Madeira é um mercado muito competitivo para o segmento de luxo”

Tânia Tenente é private broker da Sotheby's Portugal, na ilha da Madeira, e destaca este ano como um dos melhores de sempre no que respeita à concretização de negócios imobiliários. Responsável pela venda do – até ao momento – imóvel mais caro daquele arquipélago, cujo valor ultrapassou os três milhões de euros, esta profissional do imobiliário destaca a confiança, o profissionalismo e o conhecimento do cliente e dos seus interesses como as bases para a realização de um trabalho de excelência. No segmento de luxo, a Madeira continua a ser muito competitiva e Tânia Tenente espera que, com a aposta que tem vindo a ser feita a nível de infraestruturas e novas tecnologias, este mercado cresça ainda mais.

**A Madeira tem vindo a tornar-se, nos últimos tempos, uma localização privilegiada para investidores e estrangeiros que querem mudar-se para a ilha. Que impacto isso tem tido na oferta imobiliária disponível?**

É verdade, a Madeira tem registado uma imensa procura, sobretudo neste último ano. O interesse manifestado pelos investidores estrangeiros no mercado madeirense continua muito forte, gerando um grande dinamismo no mercado imobiliário, sobretudo no imobiliário residencial de luxo. Como em qualquer mercado, uma subida na procura, sem aumento do produto disponível, necessariamente conduz a uma menor oferta e a um acréscimo dos preços. Este é o fenómeno que, surpreendentemente, temos assistido na Madeira, cujo reverso é a diminuição da escassez de produto, em particular no nosso segmento.

**Como lhe parece que a Madeira se tem estado a preparar para o futuro, no que respeita ao mercado imobiliário, considerando o tipo de clientes que atrai e a forma como pensa a sua economia?**

Vejo que a Região Autónoma da Madeira tem implementado políticas para atrair quem pretende investir na ilha, desde logo na aposta que tem vindo a ser feita a nível de criação e melhoria de infraestruturas e utilização de novas tecnologias. Ainda há um longo caminho a percorrer, mas notamos que há uma preocupação maior em construir bases mais sólidas para o futuro da Região e um desenvolvimento mais pensado e estruturado. Espero ainda que o

retorno, por exemplo económico e fiscal, seja utilizado para manter e melhorar a vida de todos os cidadãos, incluindo os nacionais.

**Enquanto private broker, acompanha muitos clientes estrangeiros que pretendem fazer negócio na Madeira. Como caracteriza a forma como se relaciona com os clientes, de forma a passar-lhes a confiança e o profissionalismo necessários para avançar com um negócio imobiliário?**

Na nossa área de negócio, e segmento, a confiança e profissionalismo transmitem-se sobretudo através de um acompanhamento de excelência e personalizado face ao nosso tipo de cliente. De facto, a nossa dedicação excede a mera exposição de imóveis, pois pretendemos que o cliente adquira a noção do que é viver numa ilha com uma extraordinária qualidade de vida, uma localização privilegiada entre quatro continentes e uma cultura muito característica. Para além de uma boa comunicação e capacidade de negociar, acho essencial ter empatia e saber colocar-se no lugar do vendedor e do comprador, para melhor entender como é que se prepara um acordo que seja satisfatório para ambas as partes. É necessário proporcionar uma experiência única aos clientes e prestar um bom atendimento, significa muitas vezes oferecer os melhores serviços antes, durante e depois da compra. Acabamos por construir um relacionamento sólido e duradouro entre ambas as partes.

**Recentemente, fechou o negócio para a venda da casa mais cara alguma vez vendida na Madeira,**



Tânia Tenente  
Private Broker

**com um preço de mercado que ultrapassava os três milhões de euros. Avaliando a forma como tudo aconteceu, quais os fatores que destacava como tendo sido essenciais à concretização do negócio?**

Sem dúvida que os elementos-chave na concretização deste negócio foram o encontro perfeito entre os clientes e o imóvel em si, que é deveras especial. Por outro lado, foi também importante o profissionalismo de todos os envolvidos até ao momento da escritura. Chegar ao cliente não basta. O esforço em entender o que o cliente procura é essencial para um atendimento de excelência.

**Esta forma de estar nos negócios valeu-lhe já vários prémios e distinções. Quais aquelas que considera importante destacar e por**

**que motivo são estas distinções importantes para um profissional do ramo imobiliário?**

É muito gratificante sentirmos que a nossa total dedicação ao trabalho e a busca da excelência são recompensadas e reconhecidas. Mais do que o prémio em si, é ver os clientes felizes. Porque estamos a falar de um grande investimento, que envolve burocracias e emoções, até porque uma nova casa representa uma nova vida. Clientes felizes querem que outras pessoas experimentem o que eles experimentaram, pelo que acabam também por nos recomendar a amigos, familiares, colegas e outros. É sinal que confiam em nós e a confiança é um elemento importante num relacionamento feliz com o cliente. Por tudo isto é que os prémios e distinções nos dão a validação de que estamos no caminho certo.



### Que balanço faz do seu ano profissional de 2022?

Foi um ano excepcional, penso que dos melhores a que a ilha da Madeira já assistiu. O aumento da pressão e dos preços não teve grande impacto no nosso segmento. Apesar do grande aumento dos preços imobiliários na região, a verdade é que, comparados com o preço médio europeu, os preços diferenciados na região são ainda mais baixos e muito competitivos.

### Como perspectiva o comportamento do mercado imobiliário, particularmente na Madeira, no próximo ano?

Creio que a ilha da Madeira continuará bastante atrativa para investidores e estrangeiros em 2023. Perspetivando-se que se manterá a instabilidade amplamente provocada pelos conflitos recentes e demais fenómenos políticos, ambientais, económicos, etc, a Madeira destaca-se cada vez mais como um oásis a meio do Atlântico, que reúne condições muito apetecíveis. É um dos destinos mais procurados para investimentos na Europa, pois é considerado um destino seguro face à criminalidade e à pandemia. Possui uma diversidade de belezas naturais, a variedade de microclimas com origem nas condições topográficas é deveras espantosa e muito atrativa. O Funchal é uma cidade cada vez mais cosmopolita, mais sofisticada, com uma qualidade de vida extraordinária, onde o mar se projeta até às



montanhas. É o conjunto de características que tem contribuído para dar uma maior visibilidade internacional ao imobiliário madeirense. Juntando a vontade de investir mais os benefícios fiscais, a Madeira faz com que este seja um local preferido por muitos, que reúne todas as condições para investimento, no âmbito da habitação e negócios.

Por outro lado, se quisermos manter o volume do investimento, e sobretudo, mantermos o entusiasmo dos investidores, é muito importante que a legislação portuguesa, e também a europeia, progrida e contenha normas mais recentes, que não dificultem o andamento dos projetos.

# A vida ao ritmo do Atlântico.

**Tânia Tenente Mendonça**  
Private Broker

✉ [ttenente.madeira@sirpt.com](mailto:ttenente.madeira@sirpt.com)

☎ (+351) 914 499 321

📱 @TaniaTenenteMendonca

🌐 tânia-tenente-bb5b08b4/

Portugal Sotheby's International Realty  
[www.sirpt.com](http://www.sirpt.com) | [www.sothebysrealty.com](http://www.sothebysrealty.com)

MADEIRA OFFICE. Nothing Compares.

# “O fim do Golden Visa é desastroso para o mercado imobiliário de luxo”

A A1 Algarve tem mais de 25 anos de atividade de mediação imobiliária, no setor do luxury real estate. Agnieszka Kijonka, a CEO desta agência, é clara ao afirmar que o fim dos Golden Visa poderá prejudicar seriamente o mercado imobiliário de luxo, mas acredita, simultaneamente, que 2023 pode ser um bom ano para este nicho de mercado.

**Q**ue análise faz à forma como este setor, em particular, se desenvolveu, considerando as facilidades de investimento que a legislação portuguesa confere?

O mercado imobiliário está a clamar há 25 anos por uma regulamentação mais apertada, uma vez que qualquer pessoa se pode chamar agente imobiliário depois de ter pago a taxa IMPIC. Faz falta uma formação em integridade e serviço profissional ao cliente. Quando se trata de legislação para atrair compradores, aguardo com esperança a sanidade dos nossos políticos. Vivi tempos em que era necessário chegar a todos os clientes no seu país de origem, mesmo sem a Internet. A Internet ajudou-nos a chegar aos clientes, mas todas as vantagens fiscais que atraem os compradores de propriedades são uma benção para o nosso país. Portugal vive do turismo e do investimento no setor imobiliário. Tenho orgulho em dizer que aqui no Algarve contribuímos significativamente para ganhar o dinheiro que paga as escolas, infraestruturas, apoio social e sistema de cuidados de saúde em Portugal. Com as medidas corretas do governo, poderíamos tornar-nos um Monte Carlo da Península Ibérica. Aumentar impostos e cortar vantagens pelo investimento é um estímulo completamente contra-produtivo.

**O Golden Visa está em questão, recentemente, e fala-se mesmo no seu fim. Que impacto teria tal decisão na escolha de Portugal para investir, por parte de alguns dos vossos clientes?**

O fim do GV seria desastroso para o mercado imobiliário de luxo, especialmente desde que o foco se deslocou de China para os EUA. Os políticos que apelam ao fim do Golden Visa deveriam considerar os seguintes números: desde outubro de 2012 até **agora foram concedidos um total de 10.393 autorizações de residência para a**



Agnieszka Kijonka  
CEO

**atividade de investimento por via de compra de bens imóveis. Os vistos emitidos para aquisição de bens imóveis representam cerca de 86% do total de vistos emitidos. No que se refere ao Investimento total, em termos cumulativos, foi captado um total de 6.609.272.282,02 €. Deste montante, 5.927.094.447,50 € correspondem à aquisição de bens imóveis. Em outubro de 2022, o investimento angariado através do programa de Autorização de Residência para Investimento ascendeu aos 44 milhões de**

**euros, o que representa 109% face a outubro de 2021.**

**Como se posiciona a A1 Algarve, relativamente ao próximo ano? Quais os objetivos já delineados para 2023?**

A A1 teve um forte aumento durante a pandemia e também no período pós-pandémico. Como consequência da pandemia muitos nómadas digitais vêm da Europa, mas também de países fora da UE. Se a Libra vai aumentar em 2023, os ingleses vão voltar a comprar e, por último, mas não menos importante, a situação geopolítica na Europa Oriental continua a atrair muitos europeus do Norte, inseguros, para as nossas costas. Em 2023 vamos continuar a ajudar a encontrar residências para os migrantes e espero muito sinceramente que o Estado nos ajude por não cancelar a opção do Golden Visa. Isto permitir-nos-á manter uma posição sólida no mercado.

**Tendo em consideração as previsões já executadas pelas principais instituições financeiras mundiais, como perspetiva que o setor imobiliário se comporte – com enfoque no mercado de luxo – no próximo ano?**

Os preços dispararam de forma demasiado exponencial, um sinal de que se podia formar uma bolha. Ao mesmo tempo, porém, a procura ainda é muito elevada, mas há cada vez menos propriedades para comprar. Vejo esta tendência continuar em 2023, mas a incerteza quanto à política monetária global aumentou. Isto está a impedir muitos investidores de se comprometerem rapidamente. Esta atitude de esperar para ver irá provavelmente atrasar o mercado. É preciso lembrar que o mercado de luxo é um mercado de nicho. Uma segunda casa ou uma casa de férias não é comprada porque é necessária, mas porque o cliente a quer, porque é extravagante e tem dinheiro para isso.







*Boas Festas*

MAGAZINE  
Valor



# Assegurar a qualidade do ensino vai custar mais dinheiro



António de Sousa Pereira  
Presidente do Conselho de Reitores das Universidades Portuguesas

**A**ristóteles, o grego da Trácia, defendia que nós somos aquilo que fazemos repetidamente. A excelência, portanto, não resultaria de um ato, mas sim de um hábito.

Se fosse tudo tão linear como o filósofo supunha, as mudanças conjunturais e as dificuldades passageiras dificilmente poderiam fazer perigar ou comprometer um trabalho de muitos anos, constante e perseverante como aquele que tem sido feito pelas universidades portuguesas no sentido de se afirmarem pela qualidade e de se tornarem competitivas num setor largamente dominado pelas laureadas instituições de ensino

superior das maiores economias da Europa, da América ou da Ásia, onde os meios são sempre menos contados e a visão estratégica um pouco mais ancha.

Sendo inegável o muito e bom trabalho que tem sido feito entre nós a despeito das dificuldades habituais, o advento da invasão russa da Ucrânia trouxe de volta o fenómeno da inflação galopante, com cifras tão impressionantes que quase nenhum dos nossos estudantes tem ainda idade para ter sequer assistido a algo semelhante.

É evidente que a atual conjuntura penaliza (quase) todos os setores de atividade, não sendo um problema

exclusivo das universidades. O surto inflacionário acarreta, todavia, dois grandes riscos essenciais para as instituições de ensino superior — e dois grandes desafios para o país.

Por um lado, o aumento do custo de vida para a generalidade das famílias pode, em muitos casos, tornar insustentável a permanência dos mais jovens na universidade, mormente quando se encontrem deslocados e não reúnam as espartanas condições de acesso aos apoios sociais do Estado. O perigo é óbvio e passa pela possibilidade de deixarmos de formar e de ajudar a crescer alguns dos nossos melhores recursos humanos. Para o evitar, será necessário que todas as instituições e o Governo sejam capazes de cooperar e de trabalhar no sentido de sermos capazes de reforçar os programas de ação social, aumentando o número de estudantes apoiados e alargando esse apoio a grupos socioeconómicos que tradicionalmente não reuniam as condições para dele beneficiar.

O segundo risco decorrente da alta inflação não é menos penalizador, nem menos capaz de provocar efeitos a longo prazo. Refiro-me ao altíssimo impacto da atual conjuntura nos custos da energia para os grandes consumidores de eletricidade, entre os quais se contam as universidades. Tais aumentos, na casa das várias centenas de pontos percentuais, acarretam enormes dificuldades para a gestão corrente das instituições e também, a médio e longo prazo, implicarão cortes no investimento e, consequentemente, prejudicarão o desenvolvimento do sistema de ensino superior português, condenando a possibilidade de as nossas universidades de manterem competitivas internacionalmente, mantendo-se a par de países onde o

financiamento é muito superior. Não menos importante, não será possível às instituições de ensino superior transferir este sobrecusto para os estudantes, fazendo-o refletir-se, por exemplo, nas propinas, sob pena de agravar ainda mais as dificuldades que as famílias já atravessam.

Fazer face a estes dois desafios constitui, pois, uma tarefa enorme — e não só para o ano que aí vem. Os efeitos da redução no investimento nas universidades e um cenário de elevado abandono académico acarretarão pesadas consequências para o país: para a desejável mobilização e rentabilização do nosso capital humano e, consequentemente, para o progresso nacional aos mais diversos níveis. É, assim, essencial que o Estado compense efetivamente as universidades pelas perdas decorrentes dos enormes aumentos da conta da eletricidade.

O otimista Aristóteles, que citei no início deste texto, também escreveu que “a energia da mente é a essência da vida”. É também a essência do desenvolvimento das empresas, das instituições e das nações. Mas a energia gerada pelas mentes mais brilhantes, mesmo que postas a pensar todas juntas no espaço de uma universidade, não é ainda capaz de acender uma única lâmpada.

# Criar valor com foco na sustentabilidade do Cliente

Nuno Biga é o sócio-fundador e diretor executivo da Bigadvantage, uma empresa nacional que, desde 2010, presta serviços de consultoria de gestão, apoiando organizações das mais variadas áreas de negócio. Com competências reconhecidas por diversas entidades independentes, a Bigadvantage procura sempre ir ao encontro das necessidades dos seus clientes, oferecendo soluções para problemas de gestão operacional e aportando valor ao planeamento estratégico do negócio.

**C**omo avalia a importância que a Consultoria tem atualmente para as entidades que procuram apoio externo especializado para impulsionar os seus negócios?

A consultoria deve contribuir inequivocamente para encontrar soluções que respondam eficazmente a problemas complexos colocados pelos seus clientes, e é com esse propósito que a Bigadvantage disponibiliza soluções adaptadas às necessidades específicas de cada cliente. O nosso foco consiste em criar valor e aportar vantagens competitivas aos nossos clientes e esta forma de estar é muito valorizada. Assumimos que as causas dos nossos Clientes são também nossas e demonstramo-lo com o nosso empenho.

**Quais os serviços prestados pela Bigadvantage que gostaria de destacar?**

São seis os principais serviços que prestamos: 1 - Modelos organizativos - analisamos o modelo de gestão de cada cliente, identificando oportunidades de melhoria na estrutura organizativa e sugerindo ações para otimização de processos; 2 - Investigação aplicada e inovação - desenvolvemos estudos em áreas técnicas e científicas diversas envolvendo atividades de Investigação, Desenvolvimento e Inovação, enquadrados em projetos de consultoria de natureza diversa em diferentes setores de atividade; 3 - Soluções tecnológicas - as atividades de conceção e desenvolvimento de software de apoio à tomada de decisão que desenvolvemos contribuem para o incremento da eficiência das organizações clientes; 4 - Formação e desenvolvimento de competências - concebemos e proporcionamos



Nuno Biga de Almeida  
CEO Bigadvantage Consultores de Gestão Lda

formação adequada às necessidades específicas de cada organização em diversas áreas de conhecimento; 5 - Gestão de empreendimentos - asseguramos a gestão de empreendimentos nas várias fases de construção, desde a coordenação da conceção até à fiscalização da execução das obras, incluindo o apoio técnico ao Dono de Obra na gestão da contratação de entidades intervenientes e monitorização em tempo real do progresso dos trabalhos; 6 - Análise diagnóstico - realizamos auditorias e inspeções técnicas que permitem verificar a adequação e o estado de implementação de políticas e procedimentos que visam a prossecução de objetivos predefinidos.

**A atividade da Bigadvantage obteve a certificação "TOP 5% melhores PME de Portugal" e o certificado empresarial "NEGÓCIOS+" atribuído pelo Jornal de Negócios em parceria com D&B Informa. Sabemos que recentemente a empresa foi distinguida como "Multidisciplinary Consultancy of the Year", recebendo o prémio International Prestige Awards 2022/2023 atribuído pela CorporateLiveWire (UK). Considera que estas distinções reforçam a reputação da empresa e a confiança dos clientes?**

Efetivamente recebemos recentemente o prémio de "Empresa Portuguesa do Ano", na categoria de Consultoria

Multidisciplinar, atribuído por uma entidade internacional independente. Sentimo-nos sempre honrados com as distinções que nos são atribuídas. Cada prémio recebido acentua o peso da responsabilidade inerente ao exercício da atividade de consultoria e reflete a nossa total disponibilidade para colaborarmos ativamente na melhoria contínua dos processos dos nossos clientes.

**A vossa marca BIGAMES® tem recebido diversos prémios internacionais. Qual a importância que a Bigadvantage atribui à atividade formativa através da implementação de serious games e simuladores de gestão, e de que forma esses produtos potenciam a qualidade do serviço que prestam aos vossos clientes?**

Criámos a marca BIGAMES® - Business Interactive Games, designação atribuída aos serious games desenvolvidos pela empresa que simulam ambientes de gestão em diferentes áreas de atividade económica. Os BIGAMES® foram premiados em eventos internacionais, em Abu Dhabi (2019), Lisboa (2020), Toronto (2021) e Roma (2022). "Using Serious Games Within Simulation Living Labs for Capacity Building and Value Creation in Modern Organizations" foi publicado em livro pela editora NOVA science publishers (New York, 2020). Um BIGAME é um simulador de gestão que promove o desenvolvimento de competências de natureza comportamental e operacional, proporcionando a cada participante ensinamentos úteis para a melhoria de eficiência dos processos na sua organização.



# A proteção do Estado de Direito na UE: os desafios de 2023



Carlos Botelho Moniz  
Presidente da APDE

A União Europeia, o mais notável projeto de paz e de desenvolvimento económico e social jamais realizado na Europa, confronta-se com um vasto conjunto de desafios, tanto no plano interno como no plano internacional.

Assim tem sido desde o início do processo, com a celebração do Tratado de Paris, em 1950, que deu origem à então Comunidade Europeia do Carvão e do Aço. Através de inúmeras crises, de difíceis negociações e de compromissos laboriosamente tecidos, nações e Estados que, desde tempos imemoriais, e certamente nos cinco séculos que antecederam 1950, estiverem constantemente envolvidos em conflitos bélicos, optaram por resolver os seus diferendos e conciliar os seus interesses através da negociação e do compromisso, com renúncia à guerra.

Assim foi possível, negociando e celebrando novos tratados, alargar sucessivamente o número de Estados Membros, dos seis iniciais, para 9 em 1973, para 10 em 1981, para 12 em 1986, para 15 em 1995, para 25 em 2004 (após o colapso dos regimes comunistas na Europa), para 27 em 2007 e para 28 em 2013. Estão em curso presentemente processos negociais com todos os países dos Balcãs Ocidentais, que apresentaram candidaturas ou manifestaram a intenção de aderir à União Europeia.

E mais para leste, Estados como a Ucrânia, a Moldávia ou a Geórgia já se manifestaram no mesmo sentido.

Entretanto, em 1985, a Gronelândia, um território autónomo associado ao Reino da Dinamarca optou por deixar a União Europeia e o mesmo sucedeu com o Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte em 2020, na sequência de referendo realizado em 2016. Tudo se fez, por vezes com muitas dificuldades, é certo, através da negociação, do compromisso, da criação de instituições comuns, da fixação de regras e do estabelecimento de mecanismos judiciais de resolução de conflitos, atribuindo competências para esse efeito aos tribunais dos Estados Membros e ao Tribunal de Justiça da União Europeia. Sempre com renúncia à guerra.

A tragédia que hoje se passa na Ucrânia, na fronteira oriental da União Europeia, na sequência da invasão desencadeada pela Federação Russa, põe em evidência, de forma dramática, o valor inestimável do sistema de regras e de instituições políticas e judiciais que rege as relações entre os Estados Membros da União. É um património comum que todos são chamados a defender, nestes tempos em que os fantasmas que assombraram a Europa durante séculos de novo se agitam.

Mas a União Europeia não se limita ao estabelecimento de um quadro jurídico e institucional destinado a reger as relações comerciais entre os Estados Membros ou a garantir o desenvolvimento económico e social, de modo a promover o bem-estar dos seus cidadãos. A União Europeia tem na sua base um conjunto de valores partilhados por todos os Estados Membros, nos termos que estão consagrados no artigo 2º do Tratado da UE:

«A União funda-se nos valores do respeito pela dignidade humana, da liberdade, da democracia, da igualdade, do Estado de direito e do respeito pelos direitos do Homem, incluindo os direitos das pessoas pertencentes a minorias. Estes valores são comuns aos Estados-Membros, numa sociedade caracterizada pelo pluralismo, a não discriminação, a tolerância, a justiça, a solidariedade e a igualdade entre homens e mulheres.»

Ora, para além das graves crises e desafios com que está confrontada no plano internacional - a começar pela guerra na Ucrânia e suas consequências - a União Europeia enfrenta também graves problemas internos em domínios diversos,

entre os quais a salvaguarda de um dos seus valores e princípios fundamentais, o Estado de Direito. E 2023 será certamente um ano muito relevante neste domínio.

Com efeito, e tal como é do conhecimento público, tem-se assistido, na última década, em Estados Membros como a Polónia ou a Hungria, por iniciativa dos respetivos Governos, à adoção de medidas que visam limitar a independência do Poder Judicial e colocá-lo sob controlo do Poder Executivo.

Apesar das críticas de que tem sido alvo, pela hesitação e lentidão da sua reação em relação a estas situações, a Comissão Europeia acabou por agir, entre outras iniciativas, através da instauração de processos judiciais contra esses Estados Membros perante o Tribunal de Justiça da União Europeia.

Em vários desses processos, o Tribunal de Justiça declarou, com força vinculativa, a incompatibilidade com os tratados europeus, e em especial com os princípios do Estado de Direito, de diversas leis relativas à organização judiciária desses países, nomeadamente no que se refere aos processos de designação de juizes e procuradores, ao sistema disciplinar da magistratura e ao controlo do Governo sobre os órgãos que exercem a ação disciplinar.

O não cumprimento destas decisões judiciais pelos Governos em causa já levou a Comissão a requerer e o Tribunal de Justiça a decretar sanções pecuniárias compulsórias, aplicando, nomeadamente no caso da Polónia, através de uma decisão de 27 de outubro de 2021, uma multa diária de € 1.000.000 até cumprimento de decisão judicial anteriormente adotada. Persiste, no entanto, uma situação reiterada de incumprimento por parte da Polónia.

A gravidade da situação e a dificuldade em lidar com a mesma de forma eficaz, tanto através dos processos judiciais acima referidos, como através do mecanismo de controlo político previsto no artigo 7º do Tratado da UE, levou a Comissão a propor e o Parlamento Europeu e o Conselho a aprovar em 16 dezembro de 2020 (depois de uma negociação política muito difícil) um regulamento europeu (o Regulamento UE nº 2020/2092) que estabelece um regime geral de condicionalidade para a proteção do orçamento da União, que permite reduzir ou cortar os financiamentos europeus aos Estados Membros em caso de violação dos princípios do Estado de Direito, desde logo o princípio da independência dos tribunais.





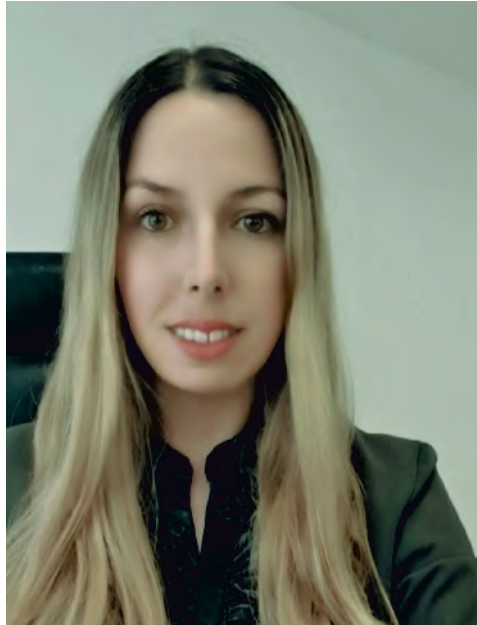
# O Sistema Fiscal Atual

**D**esde logo, importa referir que o sistema fiscal português é caracterizado por uma excessiva complexidade na estrutura do seu sistema, o que origina dificuldades de compreensão do seu funcionamento, quer seja pelos contribuintes singulares, quer dos que se dedicam à atividade empresarial, e que tem aumentado ao longo do tempo ao nível legislativo e estrutural. Uma complexidade na promulgação da legislação, das orientações tributárias, das inspeções tributárias, no processo administrativo de elaboração e apresentação dos impostos, levando à difícil realização e concretização do planeamento fiscal.

Cenário este que acarreta consequências negativas para os contribuintes, quer singulares, quer pessoas coletivas, num maior incumprimento fiscal involuntário, decorrente, dos maiores custos relacionados com a elaboração e apresentação de declarações fiscais e da maior necessidade de atualizações fiscais; a incerteza do sistema fiscal sobre decisões a tomar no futuro (pelas alterações frequentes da legislação fiscal). A diversidade das obrigações declarativas, dos pagamentos, das isenções, deduções e exceções traz uma série de consequências pelo impedimento de compreensão do significado da lei, ambígua, originando diversas interpretações e contribuindo para a instabilidade de um sistema fiscal menos previsível.

Esta complexidade imposta impacta e afeta as decisões de cumprimento dos contribuintes, sendo o maior problema o impacto negativo que pode ter na capacidade dos contribuintes cumprirem com as suas responsabilidades fiscais originando um incumprimento pela falha na apresentação de declarações fiscais exigidas, quando o imposto declarado não corresponde ao que é devido, quando há uma subavaliação da receita, quando há uma sobreavaliação das despesas, e quando não é realizado um pagamento ou existe um atraso.

Destarte, a complexidade do sistema fiscal é uma das causas da dificuldade de compreensão e de cumprimento das obrigações fiscais, levando os contribuintes não informados para um incumprimento fiscal involuntário. Por exemplo, a atual tributação do rendimento das pessoas singulares e o conjunto de características que o definem não contribuem para a simplificação fiscal mas para uma maior complexidade, que torna o seu sistema de difícil compreensão para os contribuintes, apesar de existir a consciencialização dos deveres e das obrigações fiscais, a maioria cumpre porque é obrigatório. Sendo o fator de maior complexidade a compreensão da lei fiscal e a sua equidade.



**Carina Soares**  
Advogada

Pelo que é necessário, desejável e possível a simplificação do sistema fiscal, considerando que a simplificação favorecerá a relação dos contribuintes com a Administração Tributária, no cumprimento das suas obrigações fiscais além de se tornar num sistema fiscal atraente do investimento, decorrente de uma maior estabilidade e numa maior confiança, traduzidas, p. ex., na previsão de custos relacionados com o cumprimento das obrigações fiscais.

Com efeito, a complexidade do sistema fiscal origina incertezas no próprio sistema podendo, por vezes, levar à perceção que a lei é injusta, nomeadamente em comparação com o regime fiscal aplicável aos estrangeiros, num sentimento de menor equidade, ponto este que leva à questão relativa à tributação dos rendimentos de pensões dos estrangeiros, num regime mais favorável do que ao aplicado aos pensionistas portugueses.

Neste âmbito, é de salientar que o regime fiscal dos residentes não habituais (RNH) criado em 2009, reformulado em 2012 e alterado em 2020, prevê a aplicação de uma taxa de 10% sobre os rendimentos de pensões estrangeiras (rendimentos da categoria H) sendo que a isenção total de impostos vigorou até 2020. No entanto, atualmente, neste regime, quem o queira, poderá optar pelo englobamento de rendimentos, como é a regra no IRS e havendo dupla

tributação, se o país de origem (da fonte) também tributar, a tributação será eliminada. Com efeito, é uma taxa de IRS mais vantajosa do que a aplicada aos pensionistas portugueses por ser uma taxa fixa ao invés de uma taxa progressiva (nesta quanto maior for o rendimento obtido, maior será a taxa aplicada). Cenário este que não tem sido aceite pacificamente, num sentimento de discrepância do regime fiscal aplicável aos estrangeiros e aos portugueses. Por outro lado, é de considerar que este regime contribuiu para aumentar a atratividade internacional do país, além de representar um acréscimo de receita ao nível dos impostos sobre o consumo, designadamente, do IVA.

Contudo, a criação de um equilíbrio entre a melhoria do sistema fiscal nacional, de forma a mantê-lo atraente ao olhar dos estrangeiros que se querem mudar para Portugal e, simultaneamente, garantir um maior equilíbrio aos portugueses não é fácil. Pois, a fiscalidade tem sido um fator com uma relevância crescente na atração do comércio e investimento estrangeiro.

Por outro lado, para o país continuar posicionado externamente enquanto país atrativo para o investimento estrangeiro, considerando a carga fiscal, esta afeta negativamente a captação do investimento direto estrangeiro, pese embora o fator fiscal seja tido como acessório para efeitos de decisão de investimento e de localização, a crescente interdependência económica, não permite o entendimento da fiscalidade como uma questão meramente interna por estar em causa, direta ou indiretamente, a sua competitividade.

Não obstante, a fiscalidade tem sido um fator com uma relevância crescente na atração do comércio e investimento estrangeiro e, neste seguimento, o país necessita de reforçar a competitividade do país, através do seu sistema fiscal. Considerando a concorrência deveria haver uma diminuição da instabilidade do nosso sistema fiscal e da carga fiscal, o alargamento do número de convenções para evitar ou reduzir a dupla tributação internacional, um sistema de regime fiscal específico à nova realidade dos negócios digitais, e um sistema fiscal mais progressivo.

Por fim, com a atual incerteza e possível recessão económica na Europa, o ano de 2023 deverá ser marcado pelo aumento dos litígios e de contencioso fiscal.

# "Num mundo cada vez mais polarizado, é fundamental a defesa dos direitos humanos"

**A**ssistimos hoje a violações dos direitos humanos que pensávamos impossíveis, convencidos de que as lições da primeira metade do século XX estavam aprendidas.

A verdade é que, enquanto humanidade, somos hoje muito mais sofisticados, mas sempre capazes de infligir aos outros os maiores dos males. É o que acontece, por exemplo, no tráfico de seres humanos, na exploração laboral, na violência doméstica, na violência sexual.

Começaremos o ano de 2023 com a mesma incerteza de hoje relativamente à evolução da guerra da Ucrânia cujos efeitos, diretos e indiretos, se somam aos que as populações e os Estados ainda enfrentam decorrentes das medidas adotadas em resposta à pandemia da Covid-19, à persistência de conflitos armados em diversas zonas do globo e aos efeitos devastadores das alterações climáticas que obrigam tantos a procurar outro chão.

Milhões de pessoas continuarão a procurar um caminho que lhes permita fugir à fome e à guerra, encetando viagens perigosas e de final incerto.

O momento impõe, por isso, a intensificação dos mecanismos de cooperação e ajuda aos territórios de origem dos fluxos migratórios, mas, também, a adoção pelos Estados de políticas migratórias que facilitem os movimentos regulares a quem, legitimamente e, não raras vezes, em desespero, procura um lugar onde seja possível concretizar o desejo e a esperança de um presente e futuro melhores.

As alterações recentemente introduzidas à Lei de Estrangeiros expressam o compromisso do Governo português com a Comunidade dos Países de Língua Portuguesa e o seu empenho na concretização do Pacto Global para as Migrações, ao mesmo tempo que são um contributo inestimável ao combate a fenómenos intoleráveis como o auxílio à imigração ilegal e o tráfico de seres humanos.

Só assim é possível assegurar a todas as pessoas a mobilidade, enquanto dimensão fundamental do exercício da nossa liberdade e da igualdade de oportunidades para todas as pessoas.



Isabel Almeida Rodrigues  
Secretária de Estado da Igualdade e Migrações

Paralelamente, deveremos continuar, como temos feito em Portugal, a robustecer o nosso sistema de acolhimento e estratégias de integração, assegurando o pleno exercício de direitos e a oportunidade de cada pessoa explorar todo o seu potencial. Este é caminho para a concretização dos direitos humanos de todos quantos escolhem o nosso país para viver. É, também, o caminho para que o nosso país possa crescer, na demografia, na economia, na sustentabilidade dos sistemas públicos, e enriquecer-se enquanto comunidade multicultural e solidária.

Começaremos, também, o ano de 2023 com o peso insuportável das mortes em contexto de violência

doméstica, a que crescem dezenas de milhar de agressões reportadas anualmente. Em ambos os casos, as vítimas são maioritariamente mulheres, numa manifestação inaceitável da cultura patriarcal e das construções sociais em torno do género.

E levaremos, ainda, para o novo ano, todas as formas de violência e discriminação que afetam de forma muito dolorosa as pessoas que não encaixam naquilo que as outras pessoas definiram como norma.

Num mundo cada vez mais polarizado, em que se propagam as narrativas populistas, alimentadas pela desinformação e contrárias a sociedades democráticas, é fundamental a defesa intransigente dos direitos humanos.

Por isso dirigimos a nossa ação política à concretização dos princípios da igualdade e da não-discriminação, visando de forma especial o empoderamento económico, social e político das mulheres e meninas.

Apostamos numa abordagem transversal às questões do género, que responda às necessidades e que procure prevenir e remediar as formas múltiplas e interseccionais de discriminação que afetam desproporcionalmente as mulheres.

A desconstrução de estereótipos, dos comportamentos e de representações sociais é um trabalho que implica uma aposta firme, coerente e de longo prazo para que se alcancem resultados sustentáveis. Todas as pessoas são chamadas a prestar o seu contributo.



# Escalar: o grande desafio para a comunidade de startups em Portugal

**É** inegável o valor que as startups em Portugal, e que todo o ecossistema de empresas tecnológicas, já aportou à nossa economia. Desde que, há pouco mais de seis anos, começaram a ser lançadas políticas públicas ativas para promover e atrair o talento tecnológico para Portugal, os resultados são evidentes. Mais de 2100 startups, mais de mil e quinhentos milhões de euros investidos em startups portuguesas em 2021 - triplicando o recorde já atingido em 2020 -, sete unicórnios (empresas avaliadas em mais de mil milhões de dólares) fundados por empreendedores portugueses.

Hoje, o valor dos unicórnios fundados por portugueses totaliza 37 mil milhões de euros - uma valorização que equivale a 34% do valor das empresas cotadas no PSI20. O ecossistema português de startups é ainda jovem, mas cresce a um ritmo constante, representando cerca de 1,1% do PIB do país.

Mas não só de startups vive este ecossistema. Na verdade, só as tecnológicas e centros de desenvolvimento tecnológico instalados em Portugal, criaram mais de 100 mil novos empregos, desde 2016, e mais de 27 mil empregos só em 2022. A exportação de serviços de informática atingiu os 3,3 mil milhões de euros, em 2021, o que corresponde a 12% do valor total da exportação de serviços.

Em 2021, Portugal foi o país que mais cresceu no número de pedidos de registo de patentes na Europa - e dentro das empresas que mais contribuíram para este movimento estiveram a Feedzai (17 patentes) e a Sword Health (12 patentes), ambos unicórnios fundados por talento português.

São evidências que o potencial existe na nossa economia mas o que é certo é que outros países já identificaram o ecossistema empreendedor como uma mais valia para o desenvolvimento das suas economias. Pode ver-se o caso do Governo Espanhol que já legislou o uma "Lei de Promoção do Ecossistema de Startups" ou do Governo Alemão, que assumiu na sua estratégia para o Empreendedorismo que "o sector das startups deve ser o driver do crescimento da economia do país".

Temos assim que nos concentrar nesta prioridade e lançar novas medidas e investimentos que venham resolver os desafios que enfrentamos.



**António Dias Martins**  
Diretor executivo da Startup Portugal

Os benefícios são muitos e evidentes. Na verdade, só quem não quer é que não os vê. Perante estes números, é claro que esta é uma aposta ganha. Temos hoje em Portugal a geração mais qualificada de sempre e seria um desperdício não lhe dar as ferramentas necessárias para que possam criar empresas com componente de inovação.

2022 foi já um ano de conquistas: estão a ser implementadas as primeiras iniciativas da Nova Lei de Startups com o novo enquadramento legal de Startup, que vai permitir avaliar melhor as necessidades e as iniciativas dirigidas às startups e o novo regime fiscal para as stock options; foram lançados os Vouchers para Startups - Novos Produtos Verdes e Digitais - um instrumento de financiamento no montante total de 90 milhões de euros, que vão ser aplicados em três mil startups e a comunidade empreendedora portuguesa continua vibrante, com a Web Summit a bater recordes de assistência (mais de 70 mil participantes).

Mas ainda há muito por fazer - é preciso continuar a investir nestas empresas, e principalmente, no nosso talento. Eis três vetores que considero fundamentais:

Implementar as restantes medidas da Nova Lei de Startups - é fundamental continuar a acompanhar a

evolução do ecossistema com medidas legislativas, de fomento e de investimento que acelerem os processos de atração de talento, criação e desenvolvimento de novas empresas tecnológicas em Portugal.

Capacitar e investir nas incubadoras - sem dar às incubadoras as ferramentas de que necessitam para melhorarem o apoio às suas startups, não veremos fundadores mais apoiados na nossa comunidade. Por isso, é importante dar recursos que permitam a estes agentes crescer em talento e em capacidade de resposta às startups que queremos atrair para a nossa comunidade.

Reforçar e melhorar mecanismos de atração de talento e investimento - eliminar a burocracia dos processos para startups, tão desalinhas com as necessidades de celeridade que empresas da sua natureza apresentam, assim como criar as regras fiscais que permitam gerar mais confiança do lado dos investidores internacionais, não obrigando assim as nossas startups a deslocalizar as suas sedes para outros países.

Temos todas as ferramentas para conseguir dar os passos que podem fazer a verdadeira diferença no nosso ecossistema e, por consequência, na nossa economia. 2023 é o ano para os acelerar!

# “A pandemia trouxe relevância aos seguros de Vida e Saúde”

Vítor Reis criou a Triunf Seguros há seis anos. Esta agência de seguros conta com uma carteira de clientes extensa, com base na experiência do seu próprio fundador. O crescimento é algo que está sempre no horizonte desta empresa e, por isso, o próximo ano poderá trazer mais parcerias e um reforço da equipa.



Vítor Reis  
Diretor e equipa

**H**á cerca de dois anos, aquando da nossa primeira entrevista, tivemos oportunidade de salientar a carteira de clientes extensa da Triunf, com base na sua própria experiência de mais de 20 anos na consultoria de seguros. Decorrido este tempo, que incluiu uma pandemia, como está a evoluir a Triunf?

Este tempo que passámos, de pandemia, foi um tempo de aprendizagem e criação de novas oportunidades para o mercado segurador. Felizmente a Triunf conseguiu adaptar-se às adversidades que a pandemia nos trouxe, reforçando o seu posicionamento no mercado.

**Quais as maiores dificuldades que sentiu, aquando da pandemia, e de que forma foi possível ajudar os clientes que o procuravam?**

A maior dificuldade sentida foi a desorientação que existiu inicialmente, de toda a gente. Era uma situação nova, tínhamos de ir para casa, não estando nós habituados ao teletrabalho. Por outro lado, tínhamos os nossos clientes habituados a um contacto de muita aproximação, aproximação essa impossível de acontecer. Conseguimos rapidamente “colocar” o escritório em casa de cada colaborador, fazendo com que os nossos clientes continuassem com a Triunf por perto, não se sentindo desamparados e “abandonados”.

**“As companhias, nesta pandemia, deram uma resposta muito eficaz e positiva, conseguindo alargar a abrangência das suas coberturas, numa visão clara de ajuda aos seus clientes. Com isto, conseguiram credibilizar ainda mais o seguro de Saúde”.**

**Precisamente no momento da pandemia, os seguros de Saúde tornaram-se uma alternativa muito ponderada por parte da população. Como respondeu o mercado segurador, a seu ver, a esta procura?**

As companhias têm vindo a fazer um esforço na implementação de novas coberturas nos seguros de Saúde. Na minha opinião, as companhias, nesta pandemia, deram uma resposta muito eficaz e

positiva, conseguindo alargar a abrangência das suas coberturas, numa visão clara de ajuda aos seus clientes. Com isto, conseguiram credibilizar ainda mais o seguro de Saúde.

**O que se alterou nesta área, considerando o reconhecimento e importância que as pessoas agora atribuem a estes seguros? Há uma maior preocupação em cobrir determinadas situações, como doenças graves, ou criar soluções de seguro para os mais velhos, com mais de 60 anos, por exemplo?**

Sim, notamos que o cliente nos questiona mais sobre as coberturas, procura o melhor seguro existente e acrescenta certas coberturas que, até agora, achava pouco relevantes.

**Como avalia o ano de 2022, no que respeita à procura de seguros? Quais aqueles que ainda se destacam?**

Notamos um aumento de procura nos seguros de Vida, o que nos faz estar com um crescimento bastante interessante neste ramo. No ramo de Saúde, também estamos com um crescimento muito interessante. Apercebemo-nos de que existe uma preocupação das pessoas e das empresas na contratação deste tipo de seguros.

**Para 2023, quais os objetivos que a Triunf Seguros já delineou?**

A Triunf irá continuar a apostar no seu crescimento e na diversificação dos ramos. Perspetivamos fechar algumas parcerias com agentes que se querem juntar à nossa equipa, bem como possíveis aquisições. Sabemos que os anos de 2023 e 2024 não serão anos fáceis, mas podem trazer-nos novas oportunidades e ajudar a reforçar a nossa posição no mercado.



TRIUNF  
PREVISÃO DE SEGUROS



## O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS

A nossa missão é a satisfação  
dos nossos clientes.



## PROCURA UMA SOLUÇÃO DE INVESTIMENTO?

Temos a solução para si e para o seu  
negócio. Entre em contacto connosco!



# Haier



## CUBE 90 SÉRIE 7

Conservação de alimentos inovadora na sua forma mais pura



A MELHOR SÍNTESE ENTRE INOVAÇÃO E DESIGN.

O melhor das inovadoras **Fresher Techs®** da Haier encontra-se nesta autêntica obra-prima de design, **garantindo a melhor conservação de todos os alimentos.**

Dotado da tecnologia ABT Pro altamente inovadora que permite **remover 99,99%** das bactérias e Integra a Tecnologia Absolute que garante um gelo puro, inodoro e cristalino.

UMA RECOMENDAÇÃO  
DO CHEF *Rui Paula*

Descubra mais em [www.haier.pt](http://www.haier.pt)