

# VALOR

MAGAZINE

Mensal - Março de 2023 - nº033 - Gratuito

## GTSP

"Lideramos a evolução da Ferrovia"

João Araújo, CEO

### Portugal Criativo

ESPECIAL DIA DA MULHER

### Tributação de Criptoativos

Análise à nova regulamentação

### Programa "Mais Habitação"

O impacto no setor imobiliário



Distribuído com o semanário 'Nascer do Sol'

# VALOR


MAGAZINE

Mensal - Março de 2023 - n.º 033 - Grátis

A portrait of Patrícia Magalhães, a woman with shoulder-length brown hair, wearing a red long-sleeved top. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is dark with some colorful abstract patterns on the left and a wooden structure on the right.

**Patrícia Magalhães**  
**Uma mulher de paixões**  
**e uma empreendedora de sucesso**





**"Todas as mulheres devem ser fortes, independentes e sem medo de lutar até ao fim pelo que realmente acreditam. Nós somos mais fortes do que os olhos podem ver."**



A **Contabilidade**  
não precisa ser  
um serviço,  
pode ser uma

**exper**iência!

**Uma alternativa de vivenciar o exercício da  
contabilidade e apoio aos empresários**

  
**REDE  
INTERNACIONAL  
DE CONTABILISTAS**

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





A edição da Valor Magazine traz-lhe muitas novidades!

Internamente, poderá notar que esta edição está completamente renovada. A pensar em si, refrescámos o aspeto gráfico, atribuindo-lhe um novo tipo de letra, que permite uma melhor leitura e maior conforto visual. Além disso, o recurso à cor estará também mais presente nas páginas da Valor Magazine, no futuro. Para acompanhar esta mudança projetamos o nosso logotipo tornando-o mais moderno e evoluindo-o para acompanhar os diferentes media.

Na sociedade, as mudanças também estão sempre a ter lugar e março é um mês com vários acontecimentos a assinalar.

Em primeiro lugar, é o mês em que se celebra a Mulher. No dia 8 de março, várias iniciativas tiveram lugar, para assinalar e não deixar esquecer a importância dos direitos das mulheres e o seu reflexo na vida económica, profissional, pessoal e social das mulheres. Não deixámos passar o tema em branco e preparámos um Especial Dia Internacional da Mulher, com testemunhos de mulheres que são exemplos de que a resiliência, a força e a busca constante por aquilo que as faz feliz compensa!

O programa “Mais Habitação”, criado pelo Governo e apresentado também neste período, suscitou dúvidas e comentários de muitas figuras de destaque na vida política e empresarial portuguesa, mas a Valor Magazine foi ouvir, com particular atenção, aqueles que são diretamente afetados pela entrada em vigor destas medidas – os consultores imobiliários – que avaliaram ainda o ano que teremos pela frente, no que respeita ao investimento nacional e internacional em imóveis.

Nesta edição, foram ainda contempladas as relações bilaterais luso-germânicas, a Saúde Oral, o Ano Europeu das Competências, a Excelência Operacional, a Tributação de Criptoativos no mercado nacional e o fim dos Vistos Gold.

Sara Freixo Editora  
sarafreixo@valormagazine.pt

# março '23 DESTAQUES

19



ACO SHOES

"Ser mulher nunca foi um obstáculo para exercer as minhas funções"

34



ARNOLD INVESTMENTS

"Em Portugal, 2023 será um ano muito positivo para o imobiliário"

40



VISEEON NETWORK

um novo conceito de Contabilidade

kuantokusta\*



Apoio contínuo



Compra Segura



Diferentes meios de pagamento



kuantokusta.pt



## 8

### Portugal Criativo

- 8 - Thales - GTSPT - "Lideramos a evolução da Ferrovia"
- 12 - ADASS - "É importante substituir a lógica transaccional pela relacional"

## 14

### Portugal Criativo - Empreendedorismo e Criatividade Feminina

- 14 - Secretdevotion - "Se o Governo não alterar as políticas do setor, o país vai perder muito investimento"
- 17 - OPINIÃO - Secretária de Estado da Igualdade e Migrações - Empreendedorismo e Género
- 18 - Lusatêxtil - "A igualdade começa em casa"
- 19 - ACO Shoes - "Ser mulher nunca foi um obstáculo para exercer as minhas funções"
- 20 - Ana Magalhães - "As mulheres mudaram o mercado imobiliário"
- 21 - Dina Felgueiras - "Tem de existir congruência entre o lado pessoal e profissional"
- 22 - Marisa Tavares - Century 21 Royal Smile - Liderança feminina inclusiva, empática e flexível
- 23 - Diana Reis - Reis & Associados - "Não antecipo um equilíbrio das desigualdades"
- 24 - Ana Moreira - Remax - "Acredito que seja um ano de crescimento"
- 25 - Arquiteta Maria Molina - "Lisboa tem um potencial de reabilitação incrível"
- 26 - Joana Lota - Arkeo Construction - "O equilíbrio absoluto entre vida familiar e profissional não existe"

## 27

### Rentabilidade: crescer em 2023

- 27 - Consulset - "O planeamento anual é a base de sucesso das empresas"
- 28 - OPINIÃO - Nelson Ramos Lawyers - Golden Visa - Última chamada!

## 29

### Excelência operacional

- 29 - OPINIÃO - APQ - Excelência Operacional e "Qualitidade"
- 30 - New Angle - Estratégias para um negócio de sucesso

## 32

### Relações bilaterais luso-germânicas

- 32 - Embaixada da Alemanha em Portugal - "Trabalhamos para aprofundar a cooperação europeia"
- 33 - Embaixada de Portugal na Alemanha - "Há respeito mútuo, confiança e agenda comum"
- 34 - Arnold Investments - "Em Portugal, 2023 será um ano muito positivo para o imobiliário"
- 36 - Monereo Meyer Abogados - Há mais de 30 anos a intermediar negócios em alemão
- 37 - OPINIÃO - Associação Portuguesa de Fertilidade - "Há questões a melhorar no acesso à PMA"

### Ano Europeu das Competências

- 38 - Cenfim - Referência na educação há 38 anos

## 40

### Tributação de criptoativos

- 40 - Viseon Network - um novo conceito de Contabilidade
- 42 - Speedwell - Nova regulamentação visa "introduzir segurança" no investimento em criptoativos

## 45

### Saúde Oral

- 45 - Clínica Médica Dentária do Alentejo - Facetas dentárias - a solução para um sorriso equilibrado
- 46 - Clínica Filipe Matias - "Não devemos sobrepor a estética à função"
- 48 - Goodenteq - Goodenteq aposta na tecnologia para garantir qualidade e rapidez

## 51

### Imobiliário | Programa "Mais Habitação"

- 51 - Expertimo - Expertimo inova no setor com comissão 100%
- 52 - Piquet Realty - "O mercado português conquistou americanos e brasileiros"
- 54 - MetaHome - "Programa 'Mais Habitação' chega tarde"
- 55 - CASAPARASI - "O problema é a elevada carga fiscal"
- 56 - Imorriscas - "A periferia ainda é uma solução para quem quer comprar casa"



# DESENVOLVIMENTO

Portugal Criativo é o tema residente nas edições da Valor Magazine e em março não podia faltar. Com o mesmo propósito – dar a conhecer empreendedores, empresários e instituições que trabalham, diariamente, para alcançarem as vitórias diárias que coroam o sucesso.

O país é constituído por empresários de fibra, e tem agora, no pós-pandemia, um tecido empresarial mais forte, cuja preparação e experiência lhe permitirá enfrentar com mais facilidade – mas nunca sem custo – as dificuldades que a conjuntura atual pode vir a colocar.

Apesar de tudo, surgem sempre exemplos positivos que importa retratar, como o caso da Thales Portugal e o da ADASS, que ficará a conhecer nas próximas páginas.

## Empreendedorismo e Criatividade Feminina ESPECIAL DIA INTERNACIONAL DA MULHER

O subtema do Portugal Criativo – Empreendedorismo e Criatividade Feminina – dedicou o mês de março à Mulher. Por norma, este é um espaço dedicado ao género feminino, mas nesta edição esta tendência está reforçada.

Exemplos como os de Patrícia Magalhães, fundadora da Secretdevotion, e Cláudia Oliveira, proprietária e administradora da Lusatêxtil mostram a possibilidade que existe de criar o próprio negócio e fazer dele um sucesso. A arquiteta María Molina e a advogada Diana Reis são outros casos em que tal sucedeu.

Fique ainda a conhecer as histórias de resiliência, conquista e os desafios que diariamente as mulheres enfrentam no mercado laboral, através dos exemplos de liderança de Paula Costa, da ACO Shoes, Ana Magalhães, Marisa Tavares, da Century 21 Royal Smile, Ana Moreira, da Remax e Joana Lota, da Arkeo Construction.

Ainda falta fazer muita coisa para que a paridade de género seja alcançada, mas a seguir ficará a conhecer alguns exemplos de quem já trilha esse caminho e luta por ele, diariamente.







## GTSP

”Lideramos a evolução da Ferrovia”

A Thales em Portugal está envolvida no novo plano para a Rede Ferroviária Nacional, no que respeita à introdução de novas tecnologias neste setor, para voltar a trazer Portugal para o panorama mundial no que respeita à rede ferroviária. A juntar a esta questão, e em linha com as mudanças em curso no Grupo Thales a nível mundial relativamente à sua área de negócios de Transportes, a Thales Portugal acompanha essa transição e passou a chamar-se GTSP – Ground Transportation Systems Portugal. Continua, tal como antes, totalmente vocacionada e especializada na área dos transportes terrestres. Nesta entrevista, o CEO, o engenheiro João Araújo, analisa o passado, aquando da primeira vaga de modernização da Rede Ferroviária Nacional e aponta o futuro, com os desafios e as possibilidades que o mesmo trará ao setor.

João Araújo  
CEO



## **C**omo vê o plano de investimentos ferroviários em curso no que toca à introdução de novas tecnologias na Rede Ferroviária Nacional (RFN)?

Estamos na presença de um plano ambicioso tanto no âmbito como no tempo para a sua realização e é precisamente no tempo que vemos o maior desafio face ao volume de trabalho a realizar e às datas a cumprir.

Aquando do início da modernização da Rede Ferroviária Nacional com a introdução da Sinalização Eletrónica, a partir do fim da década de 80 e até cerca de 2014, foram treinados e mobilizados recursos e criadas novas competências que vieram posteriormente a ser perdidas com o abrandamento resultante da crise económica.

Com o relançamento dos investimentos ferroviários houve que acordar essa máquina adormecida e delapidada e, a muito custo, reconstruir as competências e os recursos qualificados necessários para concretizar o enorme volume de trabalho a realizar.

Adicionalmente e à semelhança do que se verificou ao longo da primeira fase de modernização que acabei de referir, entendemos aconselhável que para além das relações contratuais, se estabeleçam entre a IP e os fornecedores de tecnologia, fortes parcerias, que permitam de modo transparente alinhar esforços e entendimentos. Só assim, poderemos ultrapassar as limitações e dificuldades que os dois lados enfrentam para a execução deste ambicioso plano.

No que toca à introdução de novas tecnologias, o Grupo Thales através da sua unidade local, recentemente renomeada GTSPT – Ground Transportation Systems Portugal, foi pioneiro na concretização de um novo salto tecnológico na Rede Ferroviária Nacional através da introdução de uma nova tecnologia de controlo de circulação ferroviária, designada ERTMS/ETCS L2. Esta norma europeia, mas já de utilização global, permite assegurar a interoperabilidade da exploração ferroviária ao longo de todos os países que adotem esta tecnologia.

Do ponto de vista tecnológico, a introdução do ERTMS/ETCS coloca a Rede Ferroviária Nacional num nível avançado de desenvolvimento tecnológico face às restantes redes europeias e permitirá à Thales em Portugal alargar o seu know-how residente e com isso preparar-se para capitalizar este conhecimento em projetos internacionais.

### **Com que expectativa olha a Thales para a Alta Velocidade?**

Esperamos que desta vez aconteça. Acredito que sim.

Foi um erro ter sido interrompida a primeira tentativa, pois, apesar da situação económica do país na altura, um projeto com as características do Alta Velocidade seria seguramente um catalisador das atividades económicas, contribuindo para minimizar os efeitos da crise e contribuir para uma mais rápida recuperação económica.

Mas felizmente, estamos de novo com este

projeto em cima da mesa.

Colocamos bastante expectativa e olhamos para esse projeto como a extensão dos investimentos em curso, porque muito inteligentemente, a linha de Alta Velocidade se interligará com a Rede Convencional no troço Lisboa – Porto. Esta integração permitirá potenciar ambas as redes ao nível operacional bem como, em fase de execução, a criação de sinergias com os esforços de modernização da Rede Convencional em curso.

A articulação entre estas Redes permitirá integrar os principais centros urbanos da Linha do Norte na rede de Alta Velocidade, encurtar os tempos de trajeto entre estes centros e todos os outros no restante território nacional e conseqüentemente melhorar as acessibilidades, o conforto, a regularidade e a pontualidade dos transportes.

Teremos uma rede ferroviária mais eficaz, com maior impacto na descentralização do território, descongestionando o tráfego nos centros urbanos, potenciando o já comum teletrabalho, capturando quota modal a outros meios de transporte mais poluentes, melhorando os aspetos ambientais, em suma, permitindo uma melhor qualidade de vida.

Com este enquadramento não poderemos deixar de nos empenhar em estar presentes pelo que estamos a orientar esforços para antecipar este projeto e assegurar, de novo, uma forte contribuição local.

"Foi um erro ter sido interrompida a primeira tentativa [de Alta Velocidade], pois, apesar da situação económica do país na altura, um projeto com as características do Alta Velocidade seria seguramente um catalisador das atividades económicas"

"A introdução do ERTMS/ETCS coloca a RFN num nível avançado de desenvolvimento tecnológico face às restantes redes europeias"

**Sendo o mercado ferroviário português, comparativamente com uma grande parte de países, pequeno, que futuro vê para as empresas ferroviárias portuguesas uma vez que esse plano se conclua?**

Felizmente que a atual Administração da IP e a Tutela têm um Plano Ferroviário com visibilidade até 2050 (considerando todos os imponderáveis que um plano a esta distância apresenta...), o que nos dá, industriais do setor, alguma visibilidade quanto aos investimentos e estratégias empresariais necessárias para o acompanhar.

Estamos confiantes de que este Plano Ferroviário Nacional se manterá independentemente dos governos que venham a estar em funções até 2050. Dadas as suas características e objetivos de desenvolvimento, este plano seguramente congregará ao longo dos anos uma concordância transversal em todo o espectro político.

No entanto, apesar de estarmos de acordo com a afirmação de que Portugal é um mercado ferroviário pequeno, acreditamos que o atual plano de desenvolvimento ferroviário poderá ser o palco onde se estabelecem fortes parcerias entre a IP e a Indústria Nacional Ferroviária. Parcerias estas, orientadas para a criação local de oportunidades de inovação e desenvolvimento de novas tecnologias e para a criação de fatores diferenciadores na Rede Ferroviária Nacional potenciando a exportação de know-how português.

Nesse sentido temos vindo desde há já muito tempo, a promover uma abordagem integral de carácter nacional aos projetos ferroviários internacionais pela criação de um Cluster Ferroviário em torno do qual se organizem, de modo coerente, as atividades de exportação sob bandeira portuguesa.

Neste enquadramento acreditamos que a

Plataforma Ferroviária Portuguesa pode ter um papel federativo de toda a Indústria Ferroviária Portuguesa, alicerçando-se numa estratégia sólida e de grupo para a exportação, com o apoio claro do Governo Português.

A Thales em Portugal tem tirado partido das competências adquiridas na primeira fase da modernização ferroviária (1990 – 2010) tendo desde 2000 iniciado as suas atividades de exportação, o que lhe permitiu superar a crise económica portuguesa mantendo a sua capacidade e potencial de entregar projetos turn-key, hoje com referências em todos os continentes.

Para estas atividades, a equipa portuguesa da Thales teve o suporte de um grupo com implantação internacional o que lhe deu um acesso mais facilitado a oportunidades no exterior.

Significa isto que uma estratégia nacional e coordenada será fundamental.

**Sabemos que o CCO de Lisboa foi uma obra icónica da Thales e um marco na rede ferroviária portuguesa. Que ensinamentos se tiram desse projeto para os investimentos futuros?**

O CCO de Lisboa foi e é um marco a vários níveis, que importa repetir.

Por um lado, pelo salto tecnológico e operacional que representou na altura.

Por outro, pela disrupção que trouxe consigo quanto ao modo de trabalhar, de desenvolver projetos e ainda quanto ao modo de operar a rede.

Com este projeto, seu modelo de trabalho e conceitos operacionais, a Rede Ferroviária Nacional ascendeu, nessa altura, à vanguarda do setor ferroviário mundial.





Nesse projeto, conseguimos pela primeira vez estabelecer uma efetiva parceria, onde ambas as partes, IP e Thales, se constituíram numa só equipa e juntas conceberam e implementaram um conceito disruptivo.

Houve convergência de ideias quanto aos objetivos, quanto ao modo de os atingir e quanto ao modo de ultrapassar as dificuldades que transparentemente ambas as partes colocaram em cima da mesa.

Este tipo de parcerias são o único meio de fazer algo para lá do trivial.

Temos todas as ferramentas para o controlo de custos e prazos.

Temos todas as ferramentas para não mais haver soluções proprietárias que obrigam a prolongar “casamentos indesejados”.

Assim, consideramos que o estabelecimento de programas de inovação e cocriação entre a IP e os vários players da indústria ferroviária

é a única forma construtiva de assegurar o cumprimento dos planos de investimento que se avizinham introduzindo na RFN novos conceitos que resolvam problemas verdadeiros de modo inovador e mais eficiente que disponibilizem pontualidade, regularidade e conforto aos passageiros.

#### **Como caracteriza o negócio ferroviário?**

É um negócio do ponto de vista técnico muito aliciante e desafiador pela complexidade e multiplicidade das soluções a implementar. Não há dois projetos iguais.

No entanto, a instabilidade dos investimentos dos últimos anos no mercado nacional, obrigaram a Thales em Portugal a balancear as suas atividades domésticas com as atividades internacionais no sentido de manter localmente uma estrutura crítica que lhe permita sustentabilidade.

Ainda no mercado ferroviário nacional, temos também assistido a uma erosão nos preços praticados na contratação pública que

condicionam as empresas na melhoria das suas condições de sustentabilidade, refletindo-se na capacidade de inovação, atração, retenção de recursos de elevadas qualificações.

Só contrariando esta tendência, poderemos localmente endereçar projetos complexos de elevado valor acrescentado, catalisando as empresas para a vanguarda da tecnologia e para a exportação de soluções diferenciadas.

Todos estes fatores associados a políticas ESG (Environment, Social and Governance) são condições essenciais para um melhor equilíbrio entre a vida profissional, a vida privada e a vida em sociedade.

Planeamento, trabalho em equipa, clareza e transparência de objetivos, aliados à exigência e a um nível de remuneração justo são os fatores sine qua non para que se consiga que 1+1 seja mais do que 2.

# “É importante substituir a lógica transaccional pela relacional”

A ADASS é a entidade – provavelmente a única no mercado – que se dedica à defesa do Segurado. O engenheiro Ernesto Mesquita, managing director desta Associação, deixa claro a independência desta instituição face a qualquer seguradora e foca a entrevista em pontos essenciais a ter em consideração por parte das empresas/cidadãos que pretendam contratar um seguro.

## **Q**ue avaliação faz da literacia dos clientes no que respeita à contratação de um seguro?

De acordo com a nossa experiência, o grau de conhecimento dos clientes sobre os seguros que contratam é diminuto. Os dois momentos altos da relação entre uma seguradora e o seu visado serão provavelmente a assinatura inicial do contrato e a renovação da apólice. Poderá ocorrer um terceiro, em caso de acidente, na empresa, no domicílio ou na estrada. É assim a imagem generalizada do setor, e vou um pouco mais longe, reconhecendo que muitas empresas/pessoas têm seguros devido ao seu caráter obrigatório e não porque supram necessidades de forma personalizada.

## **Como se posiciona no mercado segurador, considerando a sua área de intervenção?**

Pretendemos que os nossos clientes contratem o seguro que precisem e que o mesmo, em caso de sinistro, responda de forma rigorosa, célere e transparente às suas necessidades. O nosso posicionamento no mercado é ajudar os nossos clientes a realizarem o melhor contrato de seguro para os riscos a que estão expostos, quer de âmbito pessoal, profissional ou lúdico, garantir que os valores pagos pelas suas apólices de seguros garantam, na exata medida, os riscos que os mesmos contrataram na data da realização dos seus contratos.

## **Como pode a ADASS ajudar um cliente que não viu a sua seguradora corresponder à expectativa de proteção que deveria existir?**

Uma das nossas funções é a gestão do processo do sinistro, junto da companhia de seguros, apoiando o nosso cliente nas decisões que o mesmo deverá tomar no âmbito da sua apólice, nomeadamente: elaboração da participação de sinistro - a participação do sinistro é o primeiro passo para caracterizar o evento como sinistro, ou simplesmente descaracterizá-lo; acompanhamento da peritagem; e fornecimento e triagem de quaisquer documentos solicitados pela peritagem. Caso a Seguradora não atenda às pretensões do nosso cliente, declinando toda e qualquer responsabilidade, através da evocação de complexo articulado vertido nas Condições Gerais da Apólice, e desde que venhamos a entender a Reclamação do nosso cliente como justa e condizente com a apólice contratada, o processo deverá ter o seguinte percurso: reclamação inicial dirigida à Seguradora, com argumentação técnica e valorada; reclamação judicial e/ou outras que entendamos convenientes; só técnicos treinados, dotados de elevado profissionalismo e transparência, verdadeiramente conhecedores dos meandros de processos desta natureza, estão habilitados a desconstruir de forma cirúrgica a argumentação em ordem à intimidação do reclamante/lesado.

Ernesto Mesquita  
Managing Director e Engenheiro



**Aquando da contratação de um seguro, como pode a ADASS ajudar, de forma prévia, o futuro segurado?**

Apoiamos na decisão de escolha na contratação de uma apólice de seguro, mediante uma análise prévia do risco e dos capitais a assegurar, face ao objeto do contrato do seguro. Fazer um diagnóstico empresarial sempre como a primeira etapa de qualquer consultoria - elaborar um inquérito sobre o histórico de seguros: reclamações; casos; opiniões; como gostaria do seguro?; verificar a existência de eventuais apólices, objetos seguros, garantias e capitais; análise ao risco; identificar as coberturas/garantias adequadas ao risco; identificar eventuais exclusões ocultas para propor derivações; efetuar avaliação dos bens, tendo em atenção as várias especificações; analisar



quadro de pessoal e massa salarial para elaborar proposta de apólice AT (caso de empresa); identificação e valorização do parque automóvel; análise e eventual proposta para a possibilidade de incluir outros Ramos; elaboração de caderno de encargos para as mais diversas entidades, públicas e privadas; definir o clausulado a fazer parte do caderno de encargos; acompanhamento da apólice de seguro, avaliação anual do risco e atualização dos capitais seguros e valor dos prémios associados no momento da renovação da apólice e/ou reposição da mesma em consequência de um qualquer sinistro. Uma apólice de seguro não é estanque ao longo da anuidade. A aquisição de novos equipamentos, atividades, imóveis ao longo da anuidade, deve merecer por parte do Tomador uma atitude proativa, precavendo-se para a eventualidade de ocorrer um qualquer sinistro.

**Quais as condições essenciais e que não devem ser ignoradas pelos clientes aquando da contratação de um seguro?**

As empresas e particulares devem estar capacitadas para perceber o que de facto lhes interessa, tendo em atenção a realidade particular de cada um, devendo ser estas que impulsionem as seguradoras a preparar produtos que se adaptem às características dos clientes. E aqui, em vez de os operadores de seguros estarem focados em reagir a um incidente ou acidente, devem investir numa lógica de prevenção, apostando em serviços

de consultoria e assessoria individualizados.

**Sendo a ADASS uma associação independente de qualquer seguradora, é capaz de identificar os aspetos a melhorar que existem na relação seguradora – segurado. Quais são os de mais urgente resolução?**

A indústria seguradora está hoje sob profunda disrupção. A pergunta que se coloca é se será a própria indústria a definir o seu destino ou se serão outros a definir a agenda de transformação. Uma percentagem grande de sinistrados queixa-se de que não consegue fazer valer os seus direitos. Esta situação deve-se à forma como as empresas de seguro se posicionam. Desde logo a distribuição, que é maioritariamente feita pelo retalho, que tem como objetivo a venda de seguros, sem que haja grande preocupação ou mesmo conhecimento. Saliento os objetivos de venda de seguros nos Bancos, sem que tenham conhecimentos ou experiência na atividade. Depois, temos a peritagem, maioritariamente feita por empresas do setor, igualmente em regime de prestação de serviço. Estes peritos são remunerados pelas seguradoras, trabalham segundo as regras da seguradora e respondem apenas à seguradora, ou seja, é o perito da seguradora. Em que momento a atuação destes técnicos pode ser considerada isenta, se a outra parte (segurado, lesado), não interferiu na escolha do mesmo, não tem conhecimento das regras de atuação e não tem conhecimento do resultado do trabalho? A adaptação às novas sociedades e necessidades implica que as seguradoras as antecipem.

**Como avalia a evolução do mercado segurador em Portugal, nos últimos anos?**

A transformação tem sido muito lenta. A maior transformação a concretizar é investir numa lógica menos transacional e mais relacional. Há uma série de estigmas, e alguns com razão, que prendem as seguradoras ao passado e, em teoria, o seguro é um produto que, se a pessoa pudesse, não comprava. O objetivo do setor deverá ser transformar a sua atividade em experiências que façam com que as pessoas e empresas se sintam seguras e protegidas a cada momento da sua vida.

# “Se o Governo não alterar as políticas do setor, o país vai perder muito investimento”

Secretdevotion espera ano difícil no imobiliário

Patrícia Magalhães não é uma mulher que desista dos seus sonhos facilmente. Resiliente e lutadora, fundou a Secretdevotion, um projeto de mediação imobiliária à sua medida e onde se sente realizada, enquanto empreendedora e empresária. Ultrapassou vários obstáculos para chegar onde está hoje, e reconhece que nem sempre ser empresária é sinónimo de sucesso. Todavia, acredita que o que as mulheres não podem mesmo fazer é deixar de sonhar!

**A Patrícia Magalhães é conhecida no mercado imobiliário por ter criado um negócio movido pela paixão – a Secretdevotion foi desenhada à sua imagem e à imagem do gosto que tem em ajudar os clientes a encontrar uma casa que os preencha. Como se define, enquanto empresária?**

É muito difícil olhar para nós próprios, mas posso afirmar que sou uma apaixonada pelo que faço. Considero-me uma empresária atípica. Ser empresária(o) não é sinónimo de sucesso. Sou muito persistente e acredito fortemente na minha grande paixão – o meu negócio. Para tal, valorizo enormemente a minha ética profissional, a transparência, a pontualidade, a organização e a minha contínua resiliência neste mercado. As minhas visitas e os contactos com os clientes são extremamente divertidos e pouco formais. Sou muito observadora, empreendedora, comunicativa, paciente e tenho uma essência e capacidade de saber ouvir para tentar agir da melhor forma e na altura certa, com o objetivo de ir ao encontro das necessidades dos meus clientes e parceiros. A disponibilidade para a prospeção e respetiva angariação, o chamado porta-a-porta é fantástico. Tenho a felicidade de

conhecer diversas pessoas, todas elas diferentes. É essa diferença que torna a minha vida profissional mais desafiante e motivadora. Quando a paixão pelo que faço se alia às relações humanas existe um “explodir” das minhas emoções e a mensagem que desejo demonstrar é facilmente transmitida. O brilho no olhar não engana! Por outro lado, e sendo formada em Gestão de Empresas, e após o meu percurso nas áreas de marketing e principalmente na vertente comercial, quando chega à fase de negociação, aí sim, é um desafio extraordinário. Ser empresária / mediadora é isso mesmo: aceitar os desafios, contorná-los e fechar os meus negócios. A minha presença é sempre muito profissional, de relações sinceras e diretas, mas também repletas de diversão. O fator sorte está sempre acompanhado de muito trabalho, dedicação, esforço e foco.

**Que desafios encontrou no mercado, enquanto empreendedora? Alguma dessas dificuldades – a seu ver – pode ter relação direta com o facto de ser uma mulher?**

A Secretdevotion nasceu de um desejo de mudança, de eu querer mais após um longo período de trabalho numa outra imobiliária,

onde, de alguma forma, não me sentia feliz e realizada. O principal desafio que encontrei no mercado veio precisamente do passado, dessa mesma empresa para quem trabalhei, e teve o seu último capítulo em julho de 2022. Aquando da minha saída, fui sincera e eticamente correta e informei que iria trabalhar por conta própria. A Secretdevotion foi dada a conhecer ao mercado com o lançamento do site e Idealista a 31 de janeiro de 2020. Passados apenas dois dias, fui acusada de plágio ao Idealista por essa imobiliária, o que obviamente não tinha fundamento. Contudo, não contentes com a decisão favorável do Idealista, fizeram queixa ao IMPIC, com o objetivo de conseguirem retirar a licença AMI. Apenas passados dois largos anos, a Secretdevotion recebeu um parecer favorável, não existindo fundamento para o que solicitaram. Desta forma, informo que o principal desafio foi a falta de civismo, ética e má essência e nada teve relação direta com o facto de ser uma mulher. Com muita serenidade e paciência, continuei sempre com um sorriso a realizar o meu trabalho, e após contornado este triste desafio, tornei-me ainda mais forte!



**O imobiliário é um setor que implica alguma exposição mediática, quer por parte do consultor, quer por parte dos imóveis em venda/arrendamento. No entanto, a Patrícia manteve-se afastada das revistas e redes sociais algum tempo. A que se deveu este afastamento?**

Curiosamente, na minha última entrevista à

Valor Magazine acabei desta forma: “O futuro é tão incerto e sempre em constante alteração e, por vezes a vida prega-nos partidas...”, foi o que realmente aconteceu. Infelizmente, perdi a minha filha Carolina, de apenas 24 anos, num acidente de viação. Nenhuma mãe está preparada para o que é contranatura. É um sentimento frustrante, de

raiva, de uma dor imensa, diária e completamente incontrolável. A vida é tão fugaz, tão passageira, tão veloz e tudo o que fazia sentido, não faz mais! A alma entristece, mas o coração não esquece e fica um vazio de quem mais amamos. É um aprender a viver novamente! Mesmo com todo o amor, calor humano e solidariedade diariamente recebida, tive a necessidade de me afastar. Desde a sua partida que não vivo, apenas sobrevivo! Como ser humano, não conseguia atender telefonemas, mensagens, agendar visitas e fazer o acompanhamento aos meus clientes. Na altura, estava com um negócio que acabei por concretizar em parceria. Ficarei eternamente grata à IMOJOY por toda a ajuda, dedicação e profissionalismo numa altura tão difícil da minha vida. Atualmente, e porque a dor e as saudades estão bem vincadas na minha vida, no meu dia a dia, a minha família e o meu trabalho são os meus principais refúgios. Arranjei forças para continuar com as minhas habituais rotinas e viver sem a minha filha perto de mim. Nunca poderia desistir deste meu sonho até porque era um dos grandes orgulhos da Carolina! Se



a nossa vida é a mesma, não! Mas desistir dela Nunca! Assim, diariamente coloco um sorriso e vou trabalhar, mesmo com o meu coração a chorar.

**Os imóveis têm vindo a aumentar o seu valor de mercado. Nos últimos dois anos, isso ficou muito evidente. A que se deve esta subida?**

Um dos fatores primordiais para o aumento do valor dos imóveis no mercado é a oferta reduzida, pois, havendo poucas casas, a procura permanece elevada e o preço aumenta. Tal facto constata-se, principalmente, se compararmos o período pré-pandemia, onde existiu um crescimento constante dos preços dos imóveis ao longo destes dois últimos anos, abrindo após o aumento das taxas de juro, da inflação, do crédito à habitação e da guerra na Ucrânia, tornando os compradores mais cautelosos. Outra das razões foi a grande procura de imóveis por parte dos estrangeiros que procuram casa para habitação ou simplesmente para investimento. Atualmente, e até às novas regras do Governo, tenho verificado um crescimento impressionante de estrangeiros, nomeadamente de brasileiros, ingleses e norte-americanos no mercado nacional. Também é certo que este “nicho” de mercado tem um maior poder de compra.

**Como avalia a possibilidade de a classe média portuguesa ter ainda acesso à compra de um imóvel? Será o arrendamento uma opção a considerar?**

Tal como o aumento dos preços de venda nos imóveis, também o arrendamento em Portugal tem espelhado bem a lei da oferta e da procura, que ajusta os preços das casas. Atualmente as rendas continuam elevadas face ao pouco produto existente no mercado. Aproveitando esta pergunta sobre o arrendamento e fazendo face à atualidade, o Governo deverá em primeira mão “limpar” a sua casa. Uma forma de o Governo solucionar problemas mais imediatos tanto no arrendamento como na habitação, para as famílias que necessitam de apoios, é aumentar o ordenado mínimo, controlar os arrendamentos efetuados pelos particulares sem fatura, diminuir as taxas absurdas dos impostos sobre as rendas recebidas (28%) e

o imposto de selo (10%) sobre o valor de uma renda, o imposto do IMI, ou seja, a diminuição absurda da carga fiscal. Muitas são as famílias portuguesas que procuram arrendar os seus imóveis para conseguirem um rendimento extra. Talvez se a carga dos impostos na venda e no arrendamento não fosse tão elevada, a classe média tivesse mais oportunidades de compra ou arrendamento. O Estado tem cerca de 700 imóveis devolutos ou abandonados, espalhados de norte a sul do país. Estes dados foram publicados em Diário da República, a 17 de março de 2022, através de uma lista do património imobiliário sem utilização. Desta lista, fazem parte habitações, terrenos, armazéns e até residências de estudantes. Porque não iniciam remodelações e reestruturações nos imóveis do Estado? Aproveitem esses edifícios para a construção de apartamentos com o objetivo de proporcionar o arrendamento ou a venda mais acessível! Os proprietários são os donos legítimos dos seus imóveis. Como é que o Governo, com estas medidas pretende dar um sinal de confiança aos proprietários? Pretendem arrendar aos senhorios e com a sua autorização vão subarrendar para as mesmas serem habitadas, com o benefício para os senhorios de três rendas após incumprimento? Tratam do despejo diretamente! São benefícios? Será que o Estado iria pagar ao próprio Estado o imposto sobre o subarrendamento de 25%? Todos nós temos conhecimento de que o Estado é mau pagador e não é uma entidade de bem. Em suma, temos um novo plano de ataque, no verdadeiro sentido da palavra, denominado “Mais Habitação”, uma vez mais à custa dos contribuintes, dos seus imóveis e dos impostos absurdos que todos continuamos a pagar!

**Fala-se na possibilidade de os Vistos Gold virem a terminar e, atualmente, estes investidores já não podem adquirir imóveis no Porto ou em Lisboa, para fins de investimento imobiliário, somente. Como pode isso vir a afetar o investimento estrangeiro em Portugal?**

O fim dos Vistos Gold, por parte do Governo, tem como objetivo combater a especulação de preços no mercado. Mais uma vez, demonstro o meu total desagrado com esta

medida. Foi com os Vistos Gold, com o objetivo de investimento em Portugal, que o próprio Estado arrecadou milhões de euros e sem custos nem dor. Face ao investimento estrangeiro e à fácil entrada de milhões, a construção voltou a dinamizar-se, gerando muito emprego. Não foram os Vistos Gold os responsáveis pelo aumento do valor dos imóveis, mas sim o facto de não termos como trabalhar do lado da oferta. O Governo não cria, ou não quer criar, condições no sentido de baixar os custos das habitações. O IVA da construção a 23%, toda a carga fiscal que representa na aquisição de um imóvel. O Governo irá “matar” o investimento estrangeiro e turístico em Portugal e, caso não reconsiderem esta decisão, o setor imobiliário, o turismo e Portugal vão ter uma perda significativa de investimento estrangeiro.

**Quais as dificuldades que lhe parece que o mercado imobiliário vai apresentar este ano e como está a Secretdevoition a preparar-se para qualquer eventual impacto económico que possa surgir?**

As dificuldades que o mercado imobiliário vai apresentar dependem das decisões atuais do nosso Governo. Espero, sinceramente, que reconsiderem e ponderem as desvantagens que todos os setores, incluindo o país, podem começar a sentir. No caso da Secretdevoition, estava em negociação com um Alojamento Local em Lisboa, que parou imediatamente. Perdi um negócio! Para o Governo não tem qualquer impacto, mas para a minha empresa é bastante considerável. Não consigo prever um futuro risonho, mas continuarei a ser resiliente, até conseguir ir ao encontro das minhas obrigações.

**Que mensagem gostaria de deixar às mulheres, neste que é o Mês da Mulher?**

Nunca desistir dos sonhos! Cada mulher tem um encanto especial. Por vezes deixamos que nos digam que não somos capazes, que não conseguimos alcançar os nossos sonhos. Nunca deixem que alguém vos faça perder a esperança no sentido de atingir qualquer meta! Todas as mulheres devem ser fortes, independentes e sem medo de lutar até ao fim pelo que realmente acreditam. Nós somos mais fortes do que os olhos podem ver.



# Empreendedorismo e Género

**A**s empresárias representam a categoria de empreendedorismo que mais cresce em todo o mundo. As mulheres contribuem significativamente para a atividade empresarial e para o desenvolvimento económico, tanto em termos de criação de novos postos de trabalho como de aumento do produto interno bruto.

Contudo a percentagem de mulheres que decidem seguir uma carreira profissional ligada ao empreendedorismo é inferior à dos homens. Um caso de sub-representação das mulheres que pode ser explicado a partir das lentes de género.

Mulheres e homens partilham características idênticas no momento de “empreender”. As motivações são idênticas: percepção de oportunidades de mercado, independência económica, realização pessoal e insatisfação com o emprego.

E, embora ao longo dos anos se tenha registado um aumento significativo do número de mulheres que desenvolveram ou empreenderam uma atividade empresarial, ao ritmo atual de progresso, serão necessários pelo menos mais 132 anos para eliminar as desigualdades de género e 151 anos para alcançar a igualdade na participação económica.

Estes dados são confirmados pelo Global Gender Gap Report 2022 publicado pelo Fórum Económico Mundial, que, a partir de quatro indicadores (oportunidade económica, crescimento político, formação, saúde e sobrevivência), evidenciou em 2022 uma diferença de 68,1% - no qual uma percentagem de 100% significaria paridade total entre géneros e 0% a disparidade completa.

O estudo elabora, como todos os anos, uma classificação dos países mais e menos iguais, englobando 146 estados, e onde Portugal ocupa a 29.<sup>a</sup> posição, os Estados Unidos a 27.<sup>a</sup> e a Espanha a 17.<sup>a</sup>.

Considerando estes e outros números que medem a desigualdade, parece-me absolutamente essencial para um desenvolvimento verdadeiramente sustentável e equitativo uma reflexão coletiva entre quem trabalha em diferentes campos para compreender a discriminação de género no empreendedorismo. Esta é a visão preconizada na Estratégia Nacional para a Igualdade e a Não Discriminação 2018-2030, que reconhece a igualdade e a não discriminação como condição para a construção de um futuro sustentável para Portugal, enquanto país que realiza efetivamente os direitos humanos e que assegura plenamente a participação de todas e de todos.

Alguns estudos apontam como fatores que dificultam a mobilização das mulheres para seguir uma carreira empresarial as dificuldades em obter apoio (institucional, familiar e financeiro), o medo do fracasso, a autoavaliação da disparidade de género e as percepções sociais desfavoráveis.

E mesmo que nem sempre os resultados sejam consensuais entre diferentes estudos, estes mostram geralmente que as mulheres empresárias sentem uma maior falta de apoio do que os homens quando tentam aceder aos recursos empresariais.

Por outro lado, o empreendedorismo feminino é muito marcado pelo autoemprego, impulsionado sobretudo pelo desejo de conciliar a vida profissional, familiar e pessoal, graças à maior flexibilidade que caracteriza este tipo de trabalho, com o desejo de combinar o trabalho pago com trabalho doméstico.



Isabel Almeida Rodrigues  
Secretária de Estado da Igualdade e Migrações

Em alguns casos, tem funcionado e as mulheres dão o passo positivo com que sonham. Por outro lado, as realidades exigentes da empresa colocam-lhes sérios desafios. Para a maioria delas, obter e manter um equilíbrio adequado entre as esferas laboral, familiar, doméstica é uma fonte de stress pois reforça ainda mais a dupla ou tripla jornada que muitas mulheres experienciam.

É importante que as/os líderes e decisoras/es conheçam e compreendam as diferenças de género nesta atividade do mercado e que reconheçam que o empreendedorismo feminino está ativo e faz parte da economia.

A redução dos processos burocráticos associados à criação de novos negócios, o reforço do acesso à informação sobre acesso a fontes de financiamento, em especial o bancário e a oferta de programas que permitam aumentar as oportunidades de networking para mulheres empreendedoras, entre outros, são tudo pontos que merecem reflexão enquanto possíveis caminhos a trilhar.

A política pública deve ser desenhada no sentido de estimular de uma forma eficaz a criação de novos negócios, tendo em conta que a transversalização da perspetiva de género só é eficaz se se traduzir, de facto, na definição de medidas concretas que respondam às necessidades diagnosticadas, em toda a sua especificidade. Só desta forma conseguiremos acelerar a realização de uma igualdade de facto entre as mulheres e os homens, incluindo no empreendedorismo.

# “A igualdade começa em casa”

Cláudia Oliveira é a proprietária e administradora da Lusatêxtil, a loja online da LT - Têxteis de Portugal. Nesta entrevista, concedida no âmbito do Dia Internacional da Mulher, esta profissional salienta a importância de alcançar o equilíbrio entre géneros, sem que, para tal, tenha de se recorrer ao extremo do apoio feminista. Para Cláudia Oliveira, a educação para a igualdade começa na casa de cada um, com as gerações mais novas.



Cláudia Oliveira  
Proprietária e administradora

**E**stá quase a completar seis anos enquanto administradora da Lusatêxtil, a loja online da LT - Têxteis de Portugal. Que balanço faz deste percurso?

A Lusatêxtil é um projeto profissional, mas também pessoal de modo a proporcionar maior flexibilidade de horário para priorizar o tempo de qualidade para a família. Os objetivos pessoais foram alcançados e o profissional ultrapassou as projeções. Apesar dos trinta anos de experiência profissional em Marketing e Gestão, foram anos de muita aprendizagem em várias áreas, uma vez que o empreendedor em início de projeto é o “faz tudo”.

**Que exemplos reconhece, na sociedade e no mercado laboral, que provam que este ainda não é o momento social para o equilíbrio total entre os géneros?**

A igualdade entre mulheres e homens é,

sobretudo, uma questão de direitos humanos e de justiça social. Mas a desigualdade social e laboral ainda é gritante, como por exemplo, a multiplicidade de tarefas domésticas e trabalho. As mulheres têm menos tempo para cuidar delas próprias e do seu aperfeiçoamento profissional; o desemprego afeta mais mulheres que homens; a violência doméstica afeta sobretudo as mulheres; os salários para as mesmas funções são mais elevados para homens do que para mulheres. Ainda há um árduo caminho a trilhar rumo ao equilíbrio e acredito que um dos maiores contributos que podemos dar neste sentido é educar os nossos filhos, homens e mulheres, para a igualdade. A igualdade começa em casa.

**Enquanto líder, quais as características que considera essenciais para uma boa gestão?**

Primeiro, ser apaixonado pelo que faz, pois um líder sem essa característica dificilmente conseguirá motivar a equipa. Domínio do conhecimento técnico, mas, ao mesmo tempo, humildade para admitir que o processo de aprendizagem é constante. Inteligência emocional também é fundamental. Não é raro vermos “líderes” com grande competência técnica, mas são absolutos analfabetos emocionais, criando um clima organizacional que desmotiva a produtividade.

**A presença da mulher no mercado de trabalho, sobretudo em posições de liderança, contribui para alterar significativamente a forma como os negócios são geridos?**

A meu ver, os negócios devem ser geridos de forma competente, independentemente do sexo. Não sou apologista do discurso banalizado: “mulheres ao poder”. Mulheres competentes ao poder, sim. Homens competentes ao poder, sim.

## A LUSATÊXTEL

**Na área têxtil-lar, Portugal tem garantia de qualidade reconhecida nacional e internacionalmente? O que falta para que este setor se torne ainda uma maior potência económica?**

A Lusatêxtil vende para toda a Europa o que de melhor se produz em Portugal. Sampedro, Asa, Lameirinho, Piubelle, Gamanatura, Neiper, JFA e Coelima são algumas das marcas parceiras. Também trabalhamos com a Pikolin (Espanha) e Belou (França) por produzirem produtos que não encontramos no mercado nacional. Nas cadeias de distribuição internacionais existe o reconhecimento quanto à alta qualidade do têxtil-lar português. No Harrods - Londres (segmento luxo), pode-se ler nas etiquetas da maioria dos produtos de têxteis-lar: “Made in Portugal”. Mas este reconhecimento precisa ser alargado ao consumidor. Para dar o “salto”, penso que falta uma melhor organização corporativa do setor e a criação de uma estratégia de Marketing a grande escala. Internamente, a maioria dos portugueses não faz ideia de que Portugal é um dos melhores produtores de têxteis do Mundo.

**Considerando o período económico que atravessamos, como antecipa o ano de 2023 para a loja online?**

A pandemia foi um acontecimento terrível mas, por outro lado, marcou pela positiva o segmento e-commerce. A necessidade quebrou resistências e as pessoas habituaram-se a comprar online. Para 2023, o atual cenário económico e as previsões são pouco animadoras, mas também será uma boa prova de resistência para quem aprecia e motiva-se ainda mais com os desafios. Assim como nós na Lusatêxtil.

LUSATÊXTEL®

CAMA | MESA | BANHO | HOTELARIA

As melhores marcas à distância de um clique  
[lusatextil.pt](http://lusatextil.pt)





# “Ser mulher nunca foi um obstáculo para exercer as minhas funções”



Paula Costa  
Administradora

**A**CO Shoes iniciou o seu trajeto com 11 trabalhadores, na sua maioria mulheres. De então para cá, a política laboral da empresa é sensível à questão da paridade entre géneros?

Dos 11 trabalhadores do início da nossa trajetória, em 1975, a maioria eram mulheres. Hoje, o grupo ACO Shoes emprega 875 pessoas nas nossas fábricas de Vila Nova de Famalicão, Ponte de Lima e Cabo Verde. O número de trabalhadores cresceu, mas a política de contratação permanece inalterada: homens e mulheres têm igualdade de oportunidades, sendo que a grande maioria dos nossos trabalhadores são do sexo feminino, porque a indústria de calçado assim o recomenda.

**Sente que o seu contributo de líder é influenciado pelo seu género, na medida da existência de algumas características que podem estar mais associadas ao género feminino e contribuir para uma liderança diferenciada?**

Antes de mais, uma palavra para o meu pai, Armindo Costa, que é o fundador do grupo e que, ainda hoje, com quase 85 anos, continua ativamente a ser o nosso querido presidente. Respondendo à sua questão, não acredito em lideranças influenciadas por características de género. Seria perpetuar estereótipos e isso, para as mulheres, atrapalha mais do que ajuda. O que acredito que mudou é o acesso às oportunidades. Há algumas décadas era muito mais difícil uma mulher ter acesso a cargos e funções de liderança. As mulheres que chegam a posições de liderança têm demonstrado talento e competência.

**Quais os desafios que se colocam, de forma particular, às mulheres, no âmbito do desenvolvimento dos seus negócios e da gestão das suas empresas? Alguma vez se sentiu discriminada por ser mulher?**

Em Portugal e no mundo já temos grandes empresas lideradas por mulheres. A

A ACO Shoes iniciou atividade em 1975, pelas mãos de Armindo Costa, que ainda preside à empresa cuja administração está agora nas mãos da filha, Paula Costa. Enquanto líder de uma empresa com fábricas em três localizações distintas e 875 funcionários, a empresária diz nunca se ter sentido discriminada e acredita que a nova geração de mulheres criará um mercado empresarial ainda mais forte.

capacidade de gestão e liderança feminina não precisa de dar provas, já está mais que comprovada. Além disso, no dia a dia de um negócio as características dos gestores importam mais do que o seu género. Ainda assim, de tempos em tempos, ficamos a saber de situações desagradáveis. Felizmente, nunca passei por nenhuma situação de discriminação. O grupo ACO Shoes tem três fábricas e exporta para dezenas de países em todos os continentes. O meu dia a dia é preenchido pelo trabalho nas fábricas e contactos com fornecedores e clientes em diversos pontos do mundo. Ser mulher nunca foi um obstáculo para o exercício das minhas funções.

**Enquanto empreendedora, como caracteriza o contributo da nova geração de mulheres que opta por criar o seu próprio negócio, sempre com base na criatividade e resiliência?**

Uma nova geração de mulheres que desde cedo aprendeu a fazer-se ouvir e a fazer-se valer dos seus direitos é mais forte e mais exigente. Isso, inevitavelmente, reflete-se na sua forma de criar e de gerir um negócio. A criatividade e a resiliência fazem parte do dia a dia de todas as mulheres, em todos os nossos papéis sociais. A criatividade é um motor para a

inovação e a resiliência ensina a aperfeiçoar o que já existe. Acredito que esta nova geração de mulheres vai contribuir para um mercado empresarial ainda mais forte.

**Que importância pode ter, para o mercado, a chegada de mais mulheres a posições de liderança?**

A chegada de mais mulheres a posições de liderança vai significar, em primeiro lugar, que estamos a caminhar, enquanto sociedade, para a igualdade de oportunidades. Para além de ser positivo, é benéfico para todos, inclusive para o mercado. São as características, as habilidades, a experiência e o conhecimento dos gestores que podem influenciar novos modelos de gestão e negociação. Não podemos fazer disso simplesmente uma questão de género. O meu posicionamento no mercado é resultado da minha formação pessoal e profissional e de um elevado nível de exigência pessoal constante.

**Que mensagem gostaria de deixar a quem está a começar agora o seu percurso?**

A nossa força interior contagia os outros à nossa volta. Não desista nunca. Acredite em si mesma e não esmoreça diante dos obstáculos.

# “As mulheres mudaram o mercado imobiliário”

As mulheres ainda não obtiveram o reconhecimento e a igualdade necessária, na sociedade e no desempenho das suas funções profissionais, para existir uma absoluta paridade entre os géneros. Ana Magalhães, diretora comercial MaisConsultores Digital, avalia, com base nas suas experiências pessoais, o desequilíbrio existente entre mulheres e homens e assume que já viveu situações que não teriam sucedido se não fosse mulher.

## **E**nquanto profissional ligada ao setor imobiliário, como caracteriza o seu percurso até ao momento?

O meu percurso tem sido de crescimento e desenvolvimento profissional e pessoal, adquirindo experiência e competências que foram fundamentais para a evolução na carreira, e também pautado por uma enorme experiência no que diz respeito ao contacto com realidades diferentes. Após 22 anos de gestão na área comercial, num setor alheio ao imobiliário, iniciei este percurso como consultora imobiliária num grande grupo e uma marca de referência mundial. O facto de ter começado por aqui permitiu-me ter uma formação intensiva e contínua, não só teórica como também prática, com colegas e líderes (a quem muito agradeço). O know-how adquirido, juntamente com o gosto e facilidade em comunicar e negociar, permitiu-me crescer e passar para Diretora de Expansão. Hoje, sou diretora comercial de agência de uma das grandes marcas nacionais do ramo imobiliário, função esta, que é extremamente motivadora e que abrange todas as áreas em que trabalhei. Sou muito feliz no que faço e principalmente gosto de fazer felizes os que comigo se cruzam.

## Quais as características que acredita possuir e que são fundamentais para o trabalho que desempenha?

Sou organizada, muito comunicativa, gosto muito de ensinar e também aprender. Transmito confiança, sou focada, empática, muito intuitiva e tenho muita energia. Partilho os conhecimentos que tenho e, sobretudo, gosto de pessoas! Também sou formadora certificada. Aprendemos a identificar sinais nos outros, linguagem corporal, gerir o tempo, reagir em situações de stress...

## Nos últimos anos, o mercado de trabalho



Ana Magalhães  
Diretora comercial MaisConsultores Digital

abriu-se muito mais à presença feminina e o caminho para a igualdade tornou-se mais fácil. Todavia, segundo uma notícia recente, ainda faltam mais de 100 anos para se atingir a paridade de género. Alguma vez, durante o seu percurso profissional, sentiu particular dificuldade por ser mulher?

Apesar de, nos últimos anos, ter existido uma perceção, por parte da sociedade em geral e no mundo empresarial, das competências das mulheres, ainda há um caminho longo a percorrer. Profissionalmente, nunca senti dificuldades por ser mulher, não porque não tenham existido bloqueios ou situações menos confortáveis, mas porque, devido à minha personalidade, sempre soube impôr-

me de forma que percebessem bem quem eu sou. Tive situações constrangedoras na aviação. Na época, não era normal mulheres (jovens) coordenarem um trabalho masculino. Mas, tal como já referi, rapidamente perceberam e foi tranquilo. No imobiliário, como consultora, também existiram situações que poderiam ter corrido mal. Refiro-me a tentativas de ludibriar e/ou seduzir, por parte de clientes.

## Como lhe parece que o mercado imobiliário se alterou, a partir do momento que as mulheres começaram a estar mais presentes no setor?

Ao longo dos últimos 10 anos, tenho consciência que o setor imobiliário alterou bastante, e pela positiva, com a entrada de muitas mulheres. Até porque há muitos casos de sucesso de mulheres a nível nacional e internacional. A minha perceção é que as mulheres têm uma componente muito forte no que diz respeito à negociação. A forma como olham o negócio, como organizam o espaço para a apresentação aos clientes e a noção de estética são pontos fortes.

## Quais os principais problemas que urge combater para que a sociedade e o mercado de trabalho se tornem espaços de convivência mais justa e igualitária entre os géneros?

O principal problema que ainda subsiste, na maioria das empresas, é a desigualdade salarial. O que não acontece neste setor, sobretudo o salário e as oportunidades de ascensão na carreira. Também nas oportunidades noutras áreas: por exemplo, tenho o sonho de um dia ver uma mulher presidir a um grande clube de futebol. Também ao nível político, mulheres como presidentes dos dois maiores partidos portugueses, por forma a serem elegíveis a primeira-ministra.



# “Tem de existir congruência entre o lado pessoal e profissional”

Dina Felgueiras Garcia é advogada e afiliada I HAVE THE POWER. Enquanto mulher e profissional, assume-se enquanto Ser Humano inteiro, emocional, e acredita que só assim consegue desenvolver as suas duas atividades. Quando questionada sobre a importância do Dia Internacional da Mulher, considera que continua a ser importante, na medida em que ainda há muito a fazer para alcançar a igualdade entre os géneros.

## **E**ntão advogada e afiliada I HAVE THE POWER, como avalia a importância do seu percurso profissional para a sua própria evolução?

Sendo advogada e afiliada I HAVE THE POWER, tais atividades obrigam-me a trabalhar de forma constante e permanente em mim própria, analisando, refletindo, aprendendo e melhorando. Tanto numa como noutra atividade, existem determinados valores que são a minha espinha dorsal: a lealdade, honestidade, responsabilidade e solidariedade, e também qualidades sem as quais não conseguiria desenvolver qualquer uma das atividades: a autoconsciência, empatia, criatividade e resiliência. Eu não consigo dissociar a Dina, pessoa individual, da Dina profissional. Ao longo do meu percurso profissional, que é muito rico, fui melhorando e adquirindo competências que se relacionam com o “eu”. Tem de existir congruência entre quem sou como pessoa e quem sou como profissional.

## **A inteligência emocional e funcional é fundamental para um bom desempenho profissional. Que características considera fundamentais para levar a cabo o seu trabalho?**

Tanto uma como outra são indispensáveis. Se pensarmos na inteligência funcional no sentido da capacidade de nos adaptarmos ao meio em que vivemos, temos de nos saber reconhecer, com potencialidades e com limitações; e percebermos o que devemos fazer para nos mobilizarmos numa atitude positiva e ativa. Para que exista esta funcionalidade eficaz tenho de mobilizar habilidades emocionais para equilibrar a razão e a emoção e ter maior autocontrolo sobre as minhas ações com parceiros de negócio e/ou clientes. Aqui destaco a empatia, autoconsciência, autocontrolo, motivação e habilidade social. Tanto como advogada, como na qualidade de afiliada I

HAVE THE POWER, para atrair, receber, atender e tratar um cliente, é preciso usar todas as habilidades que compõem o quociente emocional e o funcional.

## **Que ferramentas, como afiliada na área do desenvolvimento pessoal, recomendaria para profissionais de carreira constituída?**

Recomendaria uma metodologia, o coaching, e uma ferramenta, a PNL. No coaching, a pessoa, dentro do seu processo de desenvolvimento recebe a ajuda e acompanhamento de um coach, por forma a ter acesso aos seus recursos internos e externos, usando-os para se alcançar um ou mais objetivos profissionais ou pessoais. A PNL, enquanto técnica/ferramenta, tem como principal objetivo o desenvolvimento pessoal e profissional de um indivíduo, e através dela, torna-se possível analisar e mudar comportamentos e hábitos, resignificando-os ou remodelando-os.

## **Como analisa o mercado de trabalho existente e a forma como as mulheres já têm acesso às profissões ou à criação do seu próprio negócio?**

A possibilidade de acesso à educação, formação, e a financiamento levou a que as mulheres rompessem com diversos paradigmas e preconceitos e demonstrassem que não existem atividades que lhes possam ser vedadas em virtude do género. Para isso, muito contribuiu a implementação de medidas antidiscriminatórias. Já quanto à criação do seu próprio negócio, o que verifico é que as mulheres cada vez mais querem controlar o seu próprio destino, querem usar a sua criatividade e perceberam que o podem fazer através de networking.

**Dia 8 de março celebra-se o Dia Internacional da Mulher. Ainda lhe parece importante dar destaque a este dia?**

Este dia deve ser um dia de reflexão acerca do progresso a nível de direitos humanos, em especial os das mulheres, de nos lembrarmos e honrarmos a coragem e determinação das mulheres que ajudaram e ajudam a redefinir a história, e de lermos a Convenção sobre a Eliminação de Todas as Formas de Discriminação contra as Mulheres, para que se compreenda que o que se pretende é a verdadeira igualdade de género entre homens e mulheres. Temos muitos avanços em matéria da almejada igualdade de género e eliminação de algumas formas de discriminação contra mulheres, mas ainda temos muito caminho pela frente.



Dina Felgueiras Garcia  
Advogada e Afiliada IHTP

Dina Felgueiras Garcia AFILIADA

**I HAVE THE POWER**®

+351 914488832 (Custo da Chamada: chamada para a rede móvel nacional)

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

[dina.garcia@solfut.com](mailto:dina.garcia@solfut.com)



Marisa Tavares  
Gerente da Century 21 Royal Smile

# Liderança feminina inclusiva, empática e flexível

## O testemunho de Marisa Tavares

Embora as dificuldades ainda existam, é importante notar que muitas empresas e organizações estão a trabalhar para mudar essa realidade e fornecer oportunidades igualitárias de desenvolvimento e progressão na carreira para mulheres.

A Century21 é uma empresa com políticas de igualdade entre homens e mulheres, contamos com muitas mulheres Brokers ou donas do negócio, assim como Consultoras Imobiliárias de sucesso, é notório o empoderamento feminino nesta área de trabalho.

Ao longo dos 17 anos em que sou empresária, tenho sentido na primeira pessoa tudo o que referi anteriormente. Foi um percurso duro, fez-me adiar muitas decisões pessoais, mas valeu a pena e hoje, sinto que consegui um equilíbrio entre as duas coisas. A resiliência, respeito pelas minhas convicções, ser sempre fiel aos meus valores e uma vontade incrível de vencer, foi fundamental para conseguir ultrapassar os obstáculos e crescer num mundo liderado por homens. O reconhecimento do meu trabalho está no sucesso das empresas que detenho e em conseguir, todos os dias, alavancar este negócio fazendo crescer a minha equipa, ao nível de formação e recrutamento equilibrado e sustentável.

Algumas das características que distinguem a liderança feminina da liderança masculina incluem uma maior empatia, habilidades interpessoais mais fortes, uma abordagem mais inclusiva e uma tendência a compartilhar o poder e promover a colaboração. As líderes femininas também tendem a ser mais flexíveis, adaptáveis e resilientes, o que é uma habilidade valiosa num ambiente empresarial volátil.

A liderança feminina também pode ser mais orientada para a sustentabilidade e a responsabilidade social, com um foco em longo prazo. As mulheres também tendem a ser mais inclusivas e a promover a diversidade e a igualdade de género nas suas empresas.

No geral, a liderança feminina pode ajudar a criar um ambiente empresarial mais justo e igualitário, com mais oportunidades para todas as pessoas, independentemente do género. As mulheres podem trazer novas perspetivas, habilidades e valores para a liderança empresarial, ajudando a criar uma cultura de trabalho mais saudável e sustentável.

Embora as mulheres tenham feito grandes avanços no âmbito profissional ao longo das últimas décadas, ainda há muitos obstáculos que enfrentam na sua evolução profissional.

Muitas vezes, esses obstáculos são o resultado de estereótipos de género, bem como outras formas de preconceito que podem dificultar a progressão na carreira, como a falta de reconhecimento pelo trabalho que realizamos, a ausência de apoio estrutural para colmatar a falta de equilíbrio entre trabalho e vida pessoal e a lacuna salarial, são apenas alguns exemplos.

Além disso, as mulheres também podem enfrentar preconceitos no setor em que trabalham, especialmente em áreas tradicionalmente dominadas por homens, como altos cargos de banca e maioria do tecido empresarial do nosso país. Nesses campos, as mulheres muitas vezes têm que trabalhar mais para serem reconhecidas e respeitadas.

Rua Francisco Zambujal, 1A  
Cruz de Pau 2845-111 Amora  
Tel: 212 268 020  
royalsmile@century21.pt

Intermediário de crédito  
Nº Registo: 0000104  
Licença AMI: 7032

**CENTURY 21**<sup>®</sup>  
Royal Smile



# “Não antecipo um equilíbrio das desigualdades”

Diana Reis é advogada e sócia-fundadora da Reis & Associados. Enquanto profissional, assume que nunca se sentiu discriminada por ser mulher, mas retrata várias situações – sociais e profissionais – onde a desigualdade entre os géneros é evidente e que urge corrigir.

**D**esde sempre, a luta das mulheres pelo direito à profissão e a uma carreira reconhecida tem-se feito de resiliência e esforço. No que respeita à sua experiência, enquanto advogada, como avalia o percurso, até ao momento? O facto de ser sócia-fundadora da Reis & Associados permitiu-lhe exercer advocacia de uma forma diferenciada?

O percurso tem sido lento, embora progressivo. A advocacia foi, durante muito tempo, predominantemente masculina. Exemplo disso é o facto de, em 96 anos de existência, a Ordem dos Advogados só contar com três mulheres a exercer o cargo de Bastonária, incluindo a atual. A abertura do nosso escritório permitiu-me dar expressão às minhas inspirações pessoais e às da equipa. No exercício da profissão nunca tive motivos a apontar no que concerne ao tratamento. Creio que o maior desafio com que nos debatemos enquanto mulheres e advogadas é a conciliação da vida profissional e familiar.

**Que análise faz desta abertura da área jurídica e como avalia a presença de mulheres no Direito como forma de trazer novas perspetivas à área?**

A representatividade feminina em cargos de liderança era uma

inevitabilidade. Em Portugal, segundo os censos de 2021, dos 10.343.066 de habitantes, 5.422.846 são mulheres. Aliás, é meu entendimento pessoal que foi precisamente este crescimento da população feminina que alavancou uma maior consciencialização da representatividade feminina em cargos de liderança nesta (e noutras) área. A presença de mulheres no Direito como forma de trazer novas perspetivas à área não tem tanto que ver com a circunstância de ser mulher, mas sobretudo com o facto de ser mulher nos tempos atuais e a forma de ser e estar da mulher atual. Não creio que a principal distinção seja o pragmatismo, mas antes sim a organização e estruturação, a atualidade e a capacidade de pensar um mesmo assunto em diversas vertentes ou diversos assuntos em simultâneo.

**A maioria dos parceiros e advogados estagiários da Reis & Associados são mulheres. Que vantagens tem em trabalhar com uma equipa maioritariamente constituída por mulheres?**

Partilhamos as mesmas necessidades e anseios, o que facilita o entendimento e dinâmicas, que são muito mais informais. Somos muito responsivas e entretajudamo-nos



Diana Reis  
Advogada

de forma espontânea. O nível de comprometimento é elevadíssimo e isso é altamente benéfico para a equipa e parcerias, a par da facilidade de adaptação aos contextos e situações. Somos muito atentas umas às outras, praticamente como cuidadoras umas das outras.

**Uma notícia recentemente divulgada coloca Portugal em 15º lugar entre os 25 países-membros da UE que foram analisados num estudo do Eurostat sobre a disparidade salarial ainda existente. Que análise faz à sociedade portuguesa atual? Antecipa que a mesma esteja num**

**caminho de equilíbrio das desigualdades, ou não?**

Não antecipo que se esteja num caminho de equilíbrio das desigualdades. As mulheres representam metade da força de trabalho, no entanto ainda ganham menos 15,8% do que os homens, o que corresponde a 58 dias de trabalho não pago, a que acresce todo o trabalho não remunerado prestado em casa. A desigualdade, antes mesmo de se repercutir na disparidade salarial, começa logo na preferência dada aos homens no recrutamento profissional, segue pela imposição de limites à progressão na carreira e pela saída precoce do mercado de trabalho.



ADVOGADOS

REIS &  
ASSOCIADOS

963 363 004 | 964 171 347  
geral@reiszassociados.pt

www.reiszassociados.pt | @reiszassociadosadvogados

Rua João de Deus Ramos, 146 - Girassolum Piso 3 Loja 333 Coimbra

Ana Moreira não acredita que 2023 traga surpresas

## “Acredito que seja um ano de crescimento”

Ana Moreira integra a Remax Team, um grupo de 11 lojas com mais de 300 consultores imobiliários. Ao longo dos seus 15 anos de atividade, esta empreendedora já assistiu a muitas alterações do mercado. Enquanto profissional, assume que são necessárias algumas características-chave para que o trabalho na área imobiliária possa resultar, mas assume que se sente totalmente realizada.



Ana Moreira  
Consultora imobiliária Top Producer

**E**nquanto empreendedora, quais as características que acredita possuir e que são fundamentais para o desenvolvimento do seu trabalho?

Sou uma pessoa muito empática, boa ouvinte, o que me ajuda e é fundamental para escutar as necessidades dos meus clientes e ir ao encontro das mesmas. Sou focada nos meus objetivos, o que me faz ser comprometida com os meus clientes. Sou consistente nos pequenos hábitos diários, pois são eles que me conduzem aos resultados consecutivos ao longo destes 15 anos a nível nacional e internacional na rede Remax. Invisto constantemente em formações para servir com excelência os meus clientes. Alimento e cuido do meu peer group de forma a aprender e evoluir a cada dia mais e ser uma melhor pessoa. Apendi a guardar tempo na agenda para cuidar de mim, é fundamental, tanto fisicamente, emocionalmente e espiritualmente.

**A aquisição de um imóvel é uma das grandes compras das famílias portuguesas. Tendo em consideração este aspeto, como acompanha o mercado e se prepara para**

**ajudar aqueles que a si se dirigem, em busca de orientação?**

Estou na Remax Team, onde somos um grupo de 11 lojas. Estamos no mercado há 15 anos e somos a loja nº1 da linha de Cascais há oito anos consecutivos, pela excelência dos nossos resultados. Aqui temos uma estrutura que nos apoia em todo o nosso negócio e ajuda a alavancar os nossos resultados. É este ecossistema que me tem permitido manter a par das várias mudanças de mercado que já vivi e que me permitem perspetivar o que vai ser o negócio no futuro e preparar-me para esses desafios.

**Como antevê o ano de 2023 para a team Ana Moreira?**

O ano 2023 não será uma novidade para mim, pois estou neste mercado desde 2008 e já tive de adaptar a minha forma de atuar diversas vezes. Este ano é um ano de continuidade e de crescimento, em que continuarei atenta às necessidades dos meus clientes, antecipando-as sempre que possível e elevando o nível do meu serviço com foco na excelência e na inovação. Sempre primei por um serviço diferenciador, oferecendo aos

meus clientes as melhores estratégias e tendências do mercado atual, com o objetivo final de vender os imóveis pelo melhor valor e no menor tempo possível. E isto só acontece fazendo o investimento que eu faço na promoção, como sejam o home staging, fotorreportagem profissional, vídeo-drone, vídeo com interação no imóvel e na zona envolvente, avaliação imobiliária feita por um perito avaliador certificado, relatório de visitas, estratégia de marketing, entre outras. É tudo isto, aliado a uma estratégia específica para cada imóvel, e a força da rede Remax que permite que os meus resultados continuem a posicionar-me como uma consultora top producer de referência há 15 anos consecutivos no mercado imobiliário. Tudo isto também é possível pela confiança que todos os meus clientes e colegas têm depositado no meu trabalho ao longo destes anos. Quem decide trabalhar comigo, ao entregar-me o seu imóvel para venda ou arrendamento, pode contar com total dedicação, profissionalismo e compromisso.

**ANA MOREIRA**  
CONSULTORA IMOBILIÁRIA | REAL ESTATE AGENT

+351 926 613 139  
almoreira@remax.pt

**EU VENDO CASAS, QUE MUDAM VIDAS!**

RE/MAX  
TEAM



# “Lisboa tem um potencial de reabilitação incrível”

A arquiteta María Molina chegou a Portugal em 2014, pela primeira vez e, mal se hospedou em Lisboa, percebeu que era uma cidade onde queria viver e trabalhar. Especializada em consultoria e design de interiores, esta profissional assume que o início do seu caminho em Portugal foi complicado, mas tal permitiu-lhe perceber que queria criar um negócio em nome próprio, assente em parcerias, como a que tem atualmente com o Hub55.

**C**hegou a Portugal em 2014 e percebeu que esta seria uma cidade onde queria voltar e, provavelmente, onde se queria estabelecer. O que a fascinou em Lisboa?

Lisboa tem uma coisa que, para mim, como latina, trouxe muitas lembranças do que é a América Latina, no que respeita às construções e à cultura, associadas ao charme que tem a Europa. Além disso, Lisboa tem uma iluminação fantástica, um rio e um charme únicos.

**Considerando a falta de habitação existente em Lisboa e a importância que a reabilitação assume, qual o potencial de Portugal para “renovar” o mercado imobiliário?**

Entendo quando se fala na necessidade de coisas novas, mas uma das coisas que me trouxe para Lisboa foi justamente o potencial que existe no que já há! Gosto, particularmente, de trabalhar a reabilitação porque se trata de algo que já foi feito, que já traz uma história, e que é possível reaproveitar, mantendo o potencial de coisa nova, dependendo do tipo de obra que seja feita. Além disso, um edifício reabilitado contribui para uma cidade mais rica, mais bonita e original.

**Como foi o processo de desenvolver uma carreira num país estrangeiro, sendo mulher e empreendedora? Em que é que isso contribuiu para aquilo que a María é hoje, enquanto pessoa e profissional?**

No começo, foi muito difícil. Ser estrangeira e ser mulher foram grandes desafios. Mas isso trouxe-me mais força para tentar construir o meu próprio negócio, o que acabei por fazer ao fim de três anos de trabalhar para outrem. Tive de me posicionar muito, porque no mundo da Arquitetura e das obras temos de ter os nossos limites muito claros. Sou uma pessoa determinada e levei isso como um desafio pessoal. Hoje, creio que consigo desenvolver a minha profissão independente, ser mulher, ser estrangeira e encontrar parcerias no mercado.

**Quão importantes são as parcerias para o desenvolvimento do seu trabalho?**

Atualmente, trabalho através da minha empresa – María Molina Arquitetura – num coletivo que é um espaço de coworking – o Hub55 – onde se reúnem diferentes entidades e



María Molina  
Arquiteta

profissionais cujo trabalho está relacionado com o setor imobiliário e da construção. Fazer parte deste coletivo é uma mais-valia, porque me permite gerir o meu tempo de uma forma

mais eficiente e partilhar conhecimento no dia a dia. No Hub55 partilhamos informações, desafios, projetos, clientes e cada um enriquece o outro através do trabalho em equipa.





**Atualmente, dedica-se particularmente às áreas da consultoria e de design de interiores. Qual é a importância deste tipo de processos?**

Acredito que uma pessoa que não trabalha nesta área tem imensa dificuldade em visualizar os espaços. O facto de Lisboa ter tanta oferta de imóveis para reabilitar, torna a consultoria e o design de interiores duas áreas importantes para que as pessoas consigam vislumbrar o potencial do imóvel no qual estão interessadas. Eu trabalho com ferramentas 3D e gráficos que permitem entregar ao cliente a visão que ele não consegue ter do seu imóvel. O design de interiores tem como função principal deixar o espaço literalmente pensado para o cliente. A funcionalidade de desenhar um espaço diretamente para aquele cliente, que tem um filho com X idade, ou gosta de cozinhar de uma forma específica, ou prefere um banco em vez de um armário para deixar os sapatos... estes detalhes fazem a sua vida muito mais confortável. O design de interiores tem tudo a ver com a funcionalidade. É deixar a casa feita à medida para essa pessoa.

**Como lhe parece que este ano poderá ser, em termos de projetos, para a María Molina Arquiteta e o próprio setor?**

Eu acredito que os preços vão diminuir, mas muito devagar. Nota-se, já, alguma incerteza das pessoas e os preços irão regular-se por aí. A mesma incerteza levará as pessoas a quererem vender o imóvel ou a valorizá-lo. Acredito que os investidores / clientes nacionais continuem a aparecer no mercado imobiliário, embora ainda não tenha muito claro como se comportará o mesmo, mas estou curiosa para ver o que acontecerá e disponível para os ajudar a fazer as melhores escolhas.

  
MARIA MOLINA  
Arquiteta / Design de interiores / Consultoria

 [www.mariamolina.pt](http://www.mariamolina.pt)  [@mariamolina.arq](https://www.instagram.com/mariamolina.arq)  +351 968 819 964  [info@mariamolina.pt](mailto:info@mariamolina.pt)

Especialista em Design de Interiores | Consultoria imobiliária

## “O equilíbrio absoluto entre vida familiar e profissional não existe”

Joana Lota tem 30 anos e um percurso profissional intenso. Com vários desafios pessoais a picotar a sua evolução no mercado laboral, tornou-se recentemente general manager da Arkeo Construction. Uma mulher que não se acomoda, procura o melhor para si e para a família e reconhece que o exemplo é uma das grandes forças motrizes que a faz continuar a evoluir.

Joana Lota é um mulher decidida e que não se acomoda ao que a vida lhe dá. Procurando sempre fazer mais e melhor, admite que nunca sentiu nenhuma discriminação devido ao salário auferido, todavia, recorda, o seu percurso é esforçado: “Comecei por estudar Direito, mas engravei e acabei por congelar a matrícula e comecei a trabalhar. O meu primeiro trabalho foi numa empresa no Alentejo, na área das contas a pagar e a receber. Aqui cresci imenso, e agradeço à empresa e aos meus colegas, que sempre me ajudaram a desenvolver as minhas capacidades. A partir desse momento, desenvolvi um gosto pela área da Contabilidade. Entretanto, surgiu a oportunidade de vir para o Algarve, trabalhar para o departamento financeiro de um hotel, e lá estive pelos meus últimos quatro anos. Isso também foi um excelente enriquecimento. Comecei como revenue manager, passei para a área das Contas a Pagar e depois para a Tesouraria”.

Joana Lota saiu deste trabalho devido à exaustão. Trabalhando quase 12 horas por dia, e já com dois filhos, tornava-se fundamental encontrar um outro emprego, que lhe permitisse conjugar melhor os seus lados de profissional, mulher e mãe.

O trabalho enquanto general manager da Arkeo Construction deu origem a um episódio social onde, mais uma vez, se nota a marca do papel da mulher na família e no trabalho: “Quando vim trabalhar para esta nova empresa, tive uma amiga minha que me questionou sobre as minhas prioridades, pois o facto de o local de trabalho ser mais longe – apesar de o salário ser melhor – iria

deixar-me menos tempo para estar com os meus filhos. Aí, questionei-me, de facto. Será que devia avançar? Mas a verdade, como depois conclui, é que se eu estiver bem, os meus filhos estão, certamente, bem, portanto faz sentido arranjar um trabalho que contribua para a melhoria da vida familiar. Além disso, esta conversa deixou-me ainda a pensar que, se eu fosse um homem, nunca me colocariam esta questão. Seria simplesmente natural que o homem evoluísse na carreira”.

A experiência na Arkeo Construction tem-se revelado muito positiva: “O dono da empresa é canadiano e trouxe para cá uma inovação na técnica de construção inacreditável, que permite construir uma casa em seis meses. No início foi mais moroso, porque tivemos de dar formação aos colaboradores”. Além de a forma de trabalhar da Arkeo Construction ser diferente, a forma como pensa o mercado também: “No Canadá, é obrigatório construir uma determinada percentagem de casas destinadas a habitação acessível quando se constrói outros imóveis para classes média/alta e aqui no Algarve é isso que a empresa está a começar a fazer – construímos habitação não só para os nossos colaboradores, como para quem venha trabalhar e viver para o Algarve e precise de arrendar uma casa”.

Joana Lota está a lidar bem com a experiência de ser general manager, ainda que, anteriormente, as suas experiências com cargos de liderança não tenham sido positivas: “O primeiro contacto que eu tive com liderança foi quando fui subchefe de sala num hotel Pestana, aqui no Algarve.



Joana Lota  
General Manager

Detestei, porque eu era uma menina com 24 anos e tinha de liderar pessoas com 50 anos, com 30 ou 40 anos de experiência na área e que não acatavam as minhas ordens. Acabei por me despedir, porque o “braço de ferro” era constante e eu chegava muitas vezes a casa a chorar, de raiva. Quando entrei para a Arkeo, vim para diretora de operações, mas rapidamente o CEO da empresa decidiu colocar-me como general manager, porque viu em mim qualidades como a sensibilidade e a antecipação e reconhecimento de problemas. Até ao momento, apesar de ter sentido algumas dificuldades – sobretudo com os homens mais velhos – acredito que já ultrapassámos as maiores dificuldades e eles já perceberam que estamos todos do mesmo lado. Eles são especialistas no que fazem e eu tenho outro tipo de responsabilidades. Se cada um cumprir o seu papel, tudo corre bem”.



# “O planeamento anual é a base de sucesso das empresas”

A Consulset completou três décadas de atividade no ano passado, nas áreas da Contabilidade e Marketing e faz parte do lote de empresas distinguidas como PME Líder. Francisco Carriço, o administrador, posiciona-se sobre a proposta do Governo para a alteração ao Sistema de Incentivos Fiscais e Desenvolvimento Empresarial e salienta a importância de um bom acompanhamento, para que as PME consigam evoluir.

**C**omo caracteriza a empresa, no que respeita à forma como acompanha os clientes ao longo do seu percurso empresarial?

A Consulset, ao longo da sua história, desenvolveu os departamentos de contabilidade e finanças, formação, consultoria e projetos de investimento, sendo já distinguida por sete vezes como PME Líder. Isso deve-se ao facto de encararmos os nossos clientes e fornecedores como parceiros de negócio. Como empresa de serviços integrados, temos-nos focado na análise e procura das melhores soluções para a satisfação e fidelização dos nossos clientes, de forma a que, com o tempo, eles criem a confiança necessária na nossa equipa e passem a criar fortes laços de amizade.

**Quão importante é um acompanhamento próximo, pela vossa parte, dos clientes e um reconhecimento atempado das perspetivas económicas e financeiras, de forma a prevenir qualquer situação menos esperada?**

Os nossos clientes, constituídos na esmagadora maioria por micro e pequenas empresas (até 50 trabalhadores), têm nos seus responsáveis empresários que dominam o respetivo negócio, mas têm pouca apetência para os outros aspetos transversais à gestão e fundamentais para o crescimento da empresa, tais como a situação financeira e fiscal, políticas estratégicas de crescimento, análises e estudos de mercado, marketing digital, atualizações tecnológicas, assim como informação dos apoios que podem obter para diversos investimentos da empresa. Será assim muito mais rentável contratar uma empresa de serviços múltiplos, como a Consulset, em vez de contratar colaboradores especialistas em todas essas áreas essenciais.

**Quão importante é o planeamento anual para uma empresa, considerando a conjuntura que se vive e a imprevisibilidade da economia nacional e mundial?** O planeamento anual é a base do sucesso de

qualquer empresa. No nosso caso, o planeamento para o próximo ano começa a ser discutido no mês de setembro de cada ano, na reunião de direção. Só tendo uma ideia da faturação e margens de lucro, é que podemos precaver as despesas para esse ano e o respetivo Plano de Investimentos da empresa. É nessa análise e na determinação do ponto crítico da empresa que se baseia toda a gestão da empresa.

**Que opinião tem sobre a proposta do Governo para a alteração ao Sistema de Incentivos Fiscais e Desenvolvimento Empresarial? Parece-lhe importante que a mesma se efetive?**

O Governo tem mostrado muito pouco conhecimento em relação ao nosso tecido empresarial, nomeadamente no que respeita às micro, pequenas e médias empresas. Ora, estas foram gravemente atingidas por dois anos de pandemia onde, em algumas áreas de atividade, foram impedidas de trabalhar. Após esse período, dá-se o fenómeno da invasão da Ucrânia pela Rússia, que despoleta uma inflação sem precedentes e uma subida nas taxas de juro imprevisível pelas empresas que recorreram ao crédito. O Governo, em vez de controlar os juros bancários usurários de uma banca oportunista com lucros enormes, inventa o SIFIDE, destinado a novas empresas ligadas a novas tecnologias, não ajudando as empresas já existentes que já criaram postos de trabalho e pagam mensalmente impostos exorbitantes.

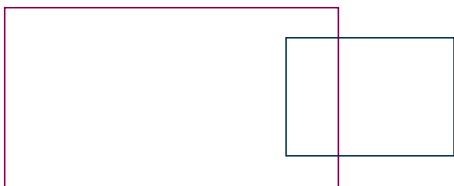
**Tem atualmente um escritório em remodelação, que surgirá com uma nova imagem. Qual a importância desta atualização da imagem para o vosso posicionamento no mercado e o reforço da marca junto dos clientes?**

Além de remodelarmos todo o edifício-sede, localizado em Setúbal, no ano passado comprámos e fizemos obras de remodelação na nossa delegação em Coimbra. Esperamos comprar este ano um espaço para remodelar

no Porto e temos uma delegação totalmente remodelada em Castelo Branco. Conseguimos ter capacidade financeira para estes investimentos porque a Consulset sempre investiu os seus lucros na própria empresa. A nova imagem demonstra a nossa gestão e o nosso estado de saúde financeira, dando confiança aos nossos clientes e sendo um exemplo para estes.



# Golden Visa Última Chamada!



Roberta Ramos e Thamyres de Figueiredo  
Advogadas

**E**m 2012, foi criado o Visto Gold/Golden Visa, uma Autorização de Residência

especial para cidadãos oriundos de países terceiros, ou seja, fora do espaço Schengen e da União Europeia, designado por Autorização de Residência para Investimento (ARI), com o objetivo de atrair recursos e investidores para Portugal.

Presentemente discute-se o fim do programa, uma vez que pelas próprias palavras do nosso primeiro-ministro este “já teria cumprido a sua função”.

Será mesmo o fim dos Vistos Gold? Terão efetivamente cumprido a sua função?

Na nossa opinião, não, de todo.

Ao pôr um fim ao programa, perdem-se os avultados investimentos, que têm sido canalizados para o setor imobiliário. No Algarve este investimento no imobiliário financia uma série de atividades económicas. Portanto, o programa mantém os seus objetivos e cumpre-os.

O programa pode ser acionado através de diversos tipos de investimentos, nomeadamente:

- aquisição de imóveis;
- transferência de capitais;
- criação de postos de trabalho;
- atividades de investigação científica;
- produção artística;
- recuperação ou manutenção do património cultural;
- transferência de capitais para fundos de investimento ou fundos de capitais e;
- transferência de capitais para constituição de sociedade comercial com a criação de postos de trabalho.

A aquisição de bens imóveis, sem dúvida, tem sido o destino da maior fatia do investimento recebido por Portugal ao programa dos vistos Gold, no entanto, os investidores não estão limitados a essa opção.

A transferência de capitais para fundos de investimento, desde que o investidor conte com um bom aconselhamento jurídico e fiscal, é

uma opção extremamente interessante.

Devem-se observar as seguintes regras:

Transferência de capitais no montante igual ou superior a € 500.000,00 destinados à aquisição de unidades de participação em fundos de investimento ou fundos de capitais de risco vocacionados para a capitalização de empresas, que sejam constituídos ao abrigo da legislação portuguesa, cuja maturidade, no momento do investimento, seja de 5 anos, 60% do valor dos investimentos seja concretizado em sociedades comerciais sediadas em território nacional;

Não é obrigatório que seja efetuado apenas um único investimento com o valor exigido, o investidor poderá optar por fazê-lo individualmente em nome próprio ou através de sociedade unipessoal por quotas de que seja sócio;

No que toca à fiscalidade, os titulares do Visto Gold poderão beneficiar de uma tributação privilegiada. Estamos a falar do Estatuto Residente Não Habitual (RNH), gozando de uma taxa especial de IRS de 20% durante 10 anos. Além de pagarem apenas 10% sobre rendimentos originários de pensões, poderão ainda evitar a dupla tributação em outros rendimentos obtidos no estrangeiro.

As vantagens do programa não se limitam apenas no âmbito fiscal, além da obtenção de benefícios fiscais através do RNH e de poderem residir em Portugal, país considerado o 3.º mais seguro do mundo, após a concessão da Autorização de Residência, os investidores poderão circular livremente em todo o espaço Schengen; poderão ainda reagrupar as suas famílias, ou seja, torná-los residentes no país. Poderão ainda, ao fim de cinco anos, requerer a nacionalidade portuguesa, desde que obedeçam às exigências legais em vigor.

É nossa expectativa, portanto que os chamados Vistos Gold continuem a atrair investimento para o nosso país.



# Excelência Operacional e “Qualitividade”



André Carvalho  
Sócio APQ



Pedro Saraiva  
Presidente da Direção APQ

No mundo em que vivemos, a Excelência Operacional torna-se um objetivo fulcral para as organizações. Ela não deve ser vista como um estado estático que se alcança no curto prazo, mas sim enquanto filosofia de gestão e um processo permanente de melhoria, que compreende um conjunto de princípios, métodos e ferramentas que produzirão resultados consistentes, proporcionando um futuro sustentado.

A Excelência Organizacional assenta em pilares que compreendem as pessoas e a cultura das instituições. Estas vertentes encontram-se ligadas desde o início à afirmação do próprio conceito de Excelência, que remonta à década de 1980. Tal viria a traduzir-se em exemplos concretos de aplicação, acompanhados de literatura relevante, mas sobretudo do surgimento de diferentes Modelos de Excelência (e.g. Malcolm Baldrige nos EUA, EFQM na Europa, igualmente adotado em Portugal para a obtenção de Níveis de Excelência, atividade dinamizada pela APQ, ou atribuição do PEX-SPQ, coordenado pelo IPQ).

Os diferentes instrumentos de apoio à implementação da Excelência Organizacional são suficientemente claros para nortear a sua utilização, mas igualmente flexíveis para serem devidamente adaptados a cada organização, o seu contexto e especificidades. A experiência

mostra que apenas com abordagens personalizadas à realidade de cada entidade em concreto é possível tirar o maior partido destas metodologias.

Importa ainda ter em atenção, conforme é realçado nomeadamente no Modelo Shingo de Excelência Operacional, com origem no Japão, que as abordagens da Excelência só são conseqüentes quando mobilizam e alinham os colaboradores, que serão sempre os verdadeiros motores da obtenção no terreno de resultados e de níveis acrescidos de Excelência Operacional.

Um importante desafio que se coloca às organizações que querem fazer a diferença através da Excelência Operacional passa então justamente por ver nesta não apenas um conjunto de novos processos, métodos, ou ferramentas, mas antes uma verdadeira visão empresarial integradora, consistente e duradoura.

Torna-se hoje mais claro do que nunca que as organizações, públicas ou privadas, que perseguem o caminho da Excelência Operacional, se encontram muito melhor preparadas para alcançar um sucesso sustentável e sustentado. Para isso, precisam de construir uma cultura e um programa de intervenção devidamente alinhados com os

princípios e abordagens da Excelência Operacional, sentidos e vividos diariamente e no terreno das operações. Só assim é que os melhores resultados aparecerão e serão sustentáveis, dando às organizações a necessária capacidade de superação, adaptação, inovação e agilidade.

Olhando para o panorama nacional, são de sublinhar casos de enorme sucesso e liderança através da Excelência Operacional. Porém, os indicadores disponíveis mostram que existe ainda um largo caminho a percorrer, pois apesar destes exemplos inspiradores, as métricas internacionais mostram que em média por cada hora trabalhada em Portugal o valor económico gerado está cada vez mais longe da média da União Europeia, onde só ficam atrás de nós a Eslováquia, Hungria, Grécia e Bulgária. Urge inverter este preocupante panorama, através de uma aposta na Qualidade enquanto elemento indutor da Produtividade (“Qualitividade”). Portugal precisa desesperadamente de mais e melhor “Qualitividade” e a Excelência Operacional é uma das vias mais poderosas para a alcançar. Podem contar com a APQ para ajudar a transformar as organizações que pretendam seguir estes caminhos da “Qualitividade” e de reforço da Excelência Operacional!

# Estratégias para um negócio de sucesso

## A importância de alcançar a Excelência Operacional

A New Angle procura, com base na sua experiência diferenciadora e vinda de vários backgrounds, ajudar os clientes a inovar e a procurar a excelência nos seus negócios. A sua abordagem à Excelência Operacional foca-se na melhoria de processos, na utilização do digital e no envolvimento das pessoas como forma de potenciar o sucesso desta iniciativa. Se os processos não forem eficazes e eficientes, a tecnologia e as soluções digitais não forem implementadas ou otimizadas e as pessoas não tiverem as competências e a motivação, então é pouco provável que o negócio tenha sucesso. É sobre estes conceitos – e os desafios que eles trazem às organizações – que João Consiglieri Pedroso, Partner, fala nesta entrevista.

**A** excelência operacional é constituída por vários fatores – humanos e técnicos. No caso da New Angle, que políticas desenvolvem internamente, para assegurar que os vossos recursos humanos e a vossa tecnologia trabalham de acordo com as formas mais eficazes do mercado?

Nós somos uma entidade formadora certificada e uma das coisas que queremos ter na nossa equipa, primeiro que tudo, são recursos internos preparados em termos de tudo o que são as novas metodologias, promovendo ações de formação “on the job”, para que as nossas pessoas respondam mais eficazmente a desafios. Nós não desenvolvemos tecnologia, mas trabalhamos a excelência operacional na interseção dos processos e da tecnologia. Uns não vivem sem os outros. Temos parceiros estratégicos para áreas que consideramos relevantes. Desde a constituição da empresa que, quando não temos as competências internamente, rodeamo-nos das entidades que nos permitem ser o mais eficazes possível. A ideia é formar os nossos recursos para tirar o melhor partido destas soluções. Temos parcerias com uma empresa, a Amphorica, uma empresa israelita já com presença em Portugal, especialista em inteligência artificial e machine learning, com vista à otimização da cadeia logística e trabalhamos também com a Evocon, uma empresa da Estónia que desenvolve soluções que permitem a medição e a



otimização da eficiência operacional dos equipamentos produtivos. Só com a certeza de que temos as nossas pessoas bem formadas e atentas a todas as novidades no que respeita a novas ferramentas e metodologias de análise e implementação de mudanças é que podemos passar esse conhecimento para os nossos clientes e, aí sim, implementamos soluções que ajudam os nossos clientes a ir ao encontro da excelência operacional.

**É possível avaliar, comparativamente, aquilo que se faz em Portugal, a nível de excelência empresarial, e aquilo que já se faz noutros países?**

Penso que as nossas empresas estão muito

sensibilizadas para o tema da inovação. Num mundo tão global, hoje não há nada de inovador e disruptivo que possa ser mantido em segredo e não ser replicável, durante um longo período de tempo. Obviamente há empresas que estão tecnologicamente mais avançadas do que outras, permitindo-lhes vantagens competitivas durante um determinado horizonte temporal, horizonte temporal este que é cada vez menor, pelo que a inovação e a melhoria contínua, mais do que uma moda, são hoje uma obrigatoriedade de qualquer organização que se pretenda sustentável. Em Portugal, temos um tecido empresarial constituído de pequenas e médias empresas e muitas vezes essa sensibilização será menor. É um tecido empresarial desafiante. A própria dimensão das empresas é uma condicionante para projetos transformacionais mais disruptivos e de maior dimensão. Adicionalmente, penso que não são feitas, de forma detalhada, análises custo-benefício, que conduzam a maiores investimentos em inovação e em ferramentas que potenciem a Excelência Operacional. Estou certo que caso tal fosse feito, na esmagadora maioria dos casos provar-se-ia que a médio e longo prazo, o investimento seria gerador de poupanças ou de receitas adicionais.



## A VISÃO DA NEW ANGLE



### Que desafios surgem quando se implementam soluções com vista à excelência operacional? É possível adotar procedimentos com vista à eficiência sem ter de se investir?

Respondendo diretamente à sua pergunta e fazendo uso da assinatura de marca da New Angle - Simplicity in Complex Systems – dir-lhe-ia que pode haver melhorias na eficiência operacional de uma qualquer organização, sem, ou com baixos custos financeiros. De facto, em organizações e sistemas complexos, usando abordagens distintas e simples é possível obterem-se resultados com impacto nas empresas, quer a nível de poupanças

financeiras, quer de redução do lead time, quer do nível de satisfação de clientes e colaboradores. Contudo, para que tal aconteça, é imperativo que haja uma clara visão e desejo de melhoria por parte da gestão de topo e que tal seja passado e partilhado por toda a organização. A mudança tem de ser um desígnio da empresa, com o patrocínio das chefias. Um dos aspetos mais simples na gestão da mudança são as formas de trabalhar. Às vezes basta mudar a forma de trabalhar, através do redesenho de alguns dos processos existentes e que geram ineficiências na organização. Este redesenho de processos críticos pode ser feito em workshops internos,

envolvendo todas as pessoas que, direta ou indiretamente, intervêm ou são impactadas pelo processo. Utilizando técnicas simples como o VSM (visual stream mapping) e usando post-it, os colaboradores conseguem, numa primeira fase, desenhar o processo tal como existe hoje (“As Is”) e ver as ineficiências do processo existente e, numa segunda fase, desenhar o processo que consideram mais eficiente (“To Be”). Na fase “To Be” é expectável que os processos sejam mais eficientes, reduzindo o seu lead time e gerando benefícios financeiros na empresa. Outra das ferramentas simples que utilizamos em alguns clientes e que não requerem investimento financeiro são as sessões de Lego Serious Play, uma abordagem que apoia os participantes num processo de pensamento criativo e de resolução de problemas. Durante um workshop, cada participante é convidado a construir uma resposta, ou solução, para uma questão, utilizando peças de

Legó. Esta ferramenta, para além de potenciar a criatividade, cria uma disponibilidade e abertura para a mudança, sendo ao mesmo tempo uma ferramenta de inclusão e participação de todos os stakeholders. Num outro nível, temos vindo progressivamente a implementar outras melhorias de âmbito operacional, tais como as soluções de recolha, tratamento e reporting de informação de forma automática, para empresas cujo nível de gestão é mais sofisticado. Existem também abordagens que se prendem com a criação de fluxos de trabalho mais robustos, usando as plataformas low code. Também a simulação e virtualização, como forma de otimização de fluxos, rotas e pricing, apesar de requererem investimento financeiro têm um payback extremamente curto, sendo uma das áreas que temos vindo a desenvolver nos últimos anos e que geram um claro impacto em termos de Excelência Operacional.

**NEW ANGLE** Simplicity in complex systems

If your business is not changing, you are being left behind.

[www.newangle.pt](http://www.newangle.pt)  
[geral@newangle.pt](mailto:geral@newangle.pt)

PORTUGAL | ANGOLA



# “Trabalhamos para aprofundar a cooperação europeia”

A Embaixadora Julia Monar iniciou o seu mandato em Portugal em agosto de 2022 e está apostada em estreitar as relações entre Portugal e Alemanha ainda mais, sobretudo tendo em consideração o período que a Europa atravessa. À Valor Magazine, destaca o interesse em aprofundar a cooperação, a nível externo, destes dois países e a importância de Portugal para a Alemanha, em termos económicos.



Júlia Monar  
Embaixadora

**C**omo caracteriza Portugal (e o posicionamento deste país face à Alemanha) e as áreas onde incide, particularmente, a atividade diplomática, tendo em conta a relação já existente?

Portugal é para nós um parceiro importante da UE e da NATO. As nossas relações são estreitas e baseadas na confiança. Somos "like-minded", no melhor sentido da palavra, no que diz respeito às muitas questões e desafios que nos preocupam e estamos a viver nestes tempos de "Zeitenwende". Durante a sua visita no início do ano, a Ministra das Relações Externas Annalena Baerbock concordou com o seu homólogo, o Ministro João Cravinho em aprofundar a cooperação na política europeia e externa. Queremos também fazer uso da experiência especial de Portugal como país com uma perspetiva atlântica no que diz respeito às relações especiais, desenvolvidas ao longo dos tempos com os países de língua portuguesa em África, na América Latina, e também na China.

**Quais os desafios particulares para Portugal e Alemanha, no que respeita ao investimento económico de um e de outro país, tendo em consideração a conjuntura atual? No que respeita exclusivamente às relações bilaterais Portugal-Alemanha, há espaço para incrementar as mesmas? Em que áreas?**

Cerca de 500 empresas alemãs de variadíssimos setores estão representadas em Portugal, muitas delas já há décadas. Estas empresas estão no país com as suas próprias instalações de produção e representações, assumindo um compromisso a longo prazo. No total, as empresas alemãs são responsáveis por mais de mais de 35 mil empregos diretos em Portugal, e se considerarmos os indiretos, cerca de 50 mil. Para citar apenas algumas das empresas mais conhecidas do setor automóvel, químico e farmacêutico: Volkswagen, Bosch, Continental, Siemens/Siemens Energy, BASF, Bayer, Merck. A estas, juntaram-se recentemente empresas de outras atividades

económicas, tais como o comércio de retalho, com o Lidl e o Aldi.

O stock de investimento das empresas alemãs é muito diversificado e atrai mais investimentos complementares. Um aspeto importante é a abertura de centros tecnológicos de desenvolvimento de software e de desenvolvimento de produtos de alta tecnologia em Portugal. Empresas como a VW, Mercedes e BMW estão em expansão em Portugal, com novos centros digitais e de desenvolvimento. A Bosch introduz todos os anos novas gamas de produtos (por exemplo, sistemas de navegação, tecnologias de bordo) em Portugal. As empresas alemãs criam postos de trabalho de alta qualidade e participam na formação profissional de mão de obra qualificada - uma área importante na qual a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Alemã tem também uma atuação muito ativa.

Portugal oferece às empresas alemãs boas condições: estabilidade política, boas infraestruturas, mão de obra qualificada, baixos impostos sobre as sociedades.

Mas é claro que existe sempre margem para crescimento: refiro-me às áreas da digitalização e das energias renováveis, à eficiência energética, à produção de hidrogénio e à reabilitação ambiental. A este respeito, Portugal tem muito para oferecer. Neste contexto, a presença de Portugal como país parceiro na Hannover Messe 2022, a maior feira industrial mundial, foi uma boa oportunidade para mostrar o desempenho, diversidade e força inovadora das empresas portuguesas.





Portugal e Alemanha complementam-se

# “Há respeito mútuo, confiança e agenda comum”

Portugal e Alemanha são dois dos países mais antigos da Europa e as suas relações bilaterais importam, no contexto europeu. O Embaixador de Portugal na Alemanha, Francisco Ribeiro de Menezes, deixa claras as oportunidades que ambos os países podem aproveitar e, sobretudo, quão estratégica é a união dos Estados-membros da União Europeia, atualmente.

**P**oliticamente, ambos os países estão envolvidos em várias questões comuns e as posições são, normalmente, de concordância mútua. Tendo em consideração os desafios políticos que a Europa enfrenta, quão importante se torna a parceria política de dois dos países mais históricos da Europa?

É um parceiro incontornável, em termos económicos e pelo seu papel na Europa e no mundo. A invasão da Ucrânia espoletou uma (r)evolução na Alemanha, chamada a assumir uma nova liderança. Assistimos com admiração a esta mudança de era, a tão exigente “Zeitenwende.” As duas sociedades possuem visões do mundo e convicções pró-europeias semelhantes; coincidimos na prioridade dada à dupla transição ecológico-energética e digital e ao reforço da projeção da Europa. Isso mesmo trouxe a Ministra de Exteriores Baerbock a Lisboa no início do ano. Portugal e a Alemanha complementam-se, há respeito mútuo, confiança e uma agenda comum. Exemplo, o Fórum Luso-Alemão que em abril, em Lisboa, se dedicará à transição digital.

**Tendo em consideração a questão económica, Portugal é um grande destino do investimento alemão, através de empresas que aqui se estabelecem, mas as exportações portuguesas também encontram a Alemanha como destino principal. Quão valiosa é esta relação económica entre os dois países?**

A Alemanha é o terceiro maior cliente e o segundo maior fornecedor, trocas comerciais de 21 mil milhões de euros, só excedidas por Espanha. A taxa de cobertura das exportações pelas importações, em bens e serviços, é de 94%. Dado extraordinário, se ponderarmos as dimensões das duas economias, que atesta um equilíbrio notável, uma relação deveras sinalagmática. Em segmentos como saúde, metalomecânica, moldes e calçado, a Alemanha é mesmo o maior mercado das nossas exportações. Ponto essencial, a Alemanha é o nosso principal investidor industrial, numa parceria estruturante para a economia portuguesa, que gera dezenas de milhares de empregos de qualidade. Grandes empresas (VW, Siemens, Continental, Bosch, entre outras) estão

connosco há décadas, e expandem operações. Há novas e enriquecedoras vagas de investimento, propiciado pelo que oferecemos em estruturas e know-how. A chegada da Mercedes-Benzio, da VW Digital Services e da BMW Digital fez de nós, hoje, o maior centro de desenvolvimento de software automóvel alemão fora da RFA. Menção, ainda, para empresas como a Team Viewer e a NFON que aqui instalam os seus centros tecnológicos.

**Esta relação económica tem espaço para crescer? Quais as áreas que podem, de forma particular, contribuir para que tal aconteça?**

Com certeza. É uma relação madura, mas voltada para a frente. Na Feira de Hannover de 2022 mostrámos o muito que podemos fazer para ajudar a Alemanha e a Europa em áreas críticas como as energias renováveis, a produção e distribuição de hidrogénio verde, a inovação e a digitalização. A evolução do seu investimento em Portugal prova a dimensão da aposta da RFA em nós.

**Enquanto Embaixador de Portugal na Alemanha, como avalia a integração da comunidade portuguesa residente nesse país e o seu contributo para o mesmo?**


De modo deveras positivo. A pandemia demonstrou-o. Os nossos compatriotas residentes na RFA foram tratados pelas distintas autoridades como... alemães. A cidadania europeia importa. É uma comunidade plenamente integrada, que faz o seu caminho e se renova. Reconhecida, também, crescentemente ativa na RFA. Veja-se o assinalável caso de Catarina dos Santos-Wintz, desde 2021 a primeira luso-alemã eleita para o Bundestag.

**Foi distinguido, recentemente, como diplomata económico do ano pela Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa (CCIP), pelo seu papel no resultado do apoio à internacionalização de empresas portuguesas. Como caracteriza as funções principais de um diplomata, sobretudo no que concerne à forma como se exerce esta diplomacia nas relações entre países?**



Francisco Ribeiro de Menezes  
Embaixador

É uma função fascinante, num país em acelerada mudança, que tanto aprecia Portugal e que conta connosco para conceber o futuro. A minha agenda procura ir ao encontro de todas as frentes – políticas, económicas, sociais e culturais – em que podemos fazer mais e melhor com a RFA.



A Arnold Investments nasceu na Áustria, em 2009, e está presente em 10 países europeus, todos eles com um mercado imobiliário dinâmico e atrativo. Em Portugal, a presença física começou em 2021, consolidando-se na primeira metade do ano passado, dado o aumento substancial do interesse dos investidores no mercado nacional. Nuno Rodrigues, country manager Portugal, identifica as vantagens de um grupo como o Arnold Investments e antecipa o ano de 2023, a nível de transações imobiliárias.

Nuno Rodrigues  
Country Manager Portugal

Número 1 no mercado imobiliário austríaco

## “Em Portugal, 2023 será um ano muito positivo para o imobiliário”

**O que levou a Arnold Investments a considerar a oportunidade de colocar Lisboa no seu mapa de escritórios?**

A expansão do grupo Arnold Investments tem sido marcada, numa primeira fase, pela aposta em mercados mais consolidados, tais como a Áustria, Alemanha e República Checa, entre outros, nos quais assumimos há vários anos um papel de destaque na nossa atividade. No entanto, a apetência dos nossos clientes pelos mercados latinos tem crescido ao longo da última década, facto que levou a uma aposta inicialmente no mercado italiano e depois no

mercado espanhol, com a abertura dos nossos escritórios em Milão e Madrid. Foi a este último que coube gerir à distância os interesses dos nossos clientes também em Portugal, concentrando assim todo o mercado ibérico. A determinado momento, a elevada procura por ativos imobiliários teve como consequência a necessidade de consolidarmos uma presença efetiva no nosso país, o que sucedeu formalmente no final de 2021 e com maior dinamismo no primeiro semestre de 2022.

**Estando há quase um ano em Portugal, que**

**balanço faz da entrada neste mercado?**

O balanço é muito positivo, especialmente considerando que a Arnold Investments não olha para o negócio numa perspetiva imediatista, mas sim a médio e longo prazo. Isso não quer dizer que a realização de negócios não seja importante, pelo contrário. Significa sim que, volvido um ano desde a nossa entrada no país, contamos já com um portefólio diversificado de ativos nas mais variadas classes, o qual tem gerado um interesse muito forte por parte de vários clientes do grupo, perspetivando-se assim um auspicioso ano de 2023.



**Como analisa o mercado imobiliário português, nas suas diversas categorias, comparando-o com os restantes mercados imobiliários europeus onde estão presentes?**

Há duas formas de abordar esta questão, uma mais focada no tipo de ativos e maturidade dos mercados envolvidos, outra mais assente no próprio conceito específico de doing business que cada uma das geografias do nosso grupo tem.

Os mercados mais maduros do centro e norte da Europa têm focado a sua atenção em ativos cuja procura em Portugal é ainda insipiente, tais como infraestruturas para produção e armazenamento energético, centros para estudo e desenvolvimento de ciências médicas, os data centres (cuja procura também tem crescido em Portugal, especialmente devido ao impulso recente dado pelos projetos previstos para Sines) ou os BTR (Build-to-Rent) que, pelas mais diversas razões, continuam a não conseguir ser um produto forte e estruturado no nosso país. Para Portugal os nossos clientes apresentam um foco de procura ou investimento mais clássico, com forte componente para os ativos residenciais e comerciais, logísticos e na área do turismo (maioritariamente hotelaria), cada vez mais evitando a construção de raiz e remodelações profundas.

Quanto à questão do doing business, julgo que é seguro afirmar que há uma falta de afinidade grande nas formas de pensar e agir dos povos que estão marcadamente em polos distintos da Europa, sendo certo que é com muito agrado que vamos verificando, pelo menos dentro do contexto do nosso grupo, uma crescente aceitação das diferenças como parte do sucesso nos negócios. É normal também que a cada vez maior abertura e melhoria das condições em Portugal, associada a um melhor conhecimento da nossa realidade pelos restantes povos europeus, tenha ajudado a desmistificar o que antes era percebido lá fora como laxismo, reforçando a noção de real profissionalismo existente em Portugal e, conseqüentemente, da imagem de segurança que procuramos transmitir aos investidores estrangeiros.

**Que vantagens aporta a Arnold Investments aos seus clientes, através do conhecimento detido pelos seus especialistas em imobiliário sobre vários mercados imobiliários europeus?**

A grande vantagem da Arnold Investments passa por conseguir ser uma empresa verdadeiramente europeia, onde o nosso foco principal é garantir um detalhado conhecimento do mercado imobiliário (nas suas diferentes especificidades, seja de tipo de transações, questões legais e fiscais, etc.) de cada país onde operamos, permitindo assim um aconselhamento privilegiado aos nossos clientes a nível dos seus investimentos. Procuramos conhecer detalhadamente os nossos clientes, as suas necessidades e perfis de investimento e, em consequência desse trabalho que demora por vezes anos, estabelecer uma forte relação de confiança e poder estar numa posição privilegiada para, quando avançamos com uma proposta de negócio, termos bastante certeza que o mesmo se enquadra nas perspetivas daqueles.

**Quão importante é, para a Arnold Investments, a relação de proximidade e a ligação comercial que existe entre Portugal, Áustria e Alemanha? Estes são mercados que podem crescer juntos?**

Neste momento, e não considerando os clientes oriundos de Espanha, a maioria dos nossos clientes interessados em investir em Portugal provém desses mercados - Áustria e Alemanha -, com especial incidência neste último. Se por um lado é possível constatar que as relações comerciais entre Portugal e Áustria são ainda ténues, a nossa relação com o mercado alemão é já tradicionalmente mais forte e alargada a vários setores da nossa economia, entre os quais o imobiliário. Não há dúvidas que o crescente interesse destes dois mercados europeus por Portugal, tendo presente o seu forte poder económico e capacidade de investimento, terá necessariamente consequências positivas para o nosso país em diversas áreas. Não nos restam dúvidas de que o potencial de crescimento do investimento da Áustria e da Alemanha em Portugal é imenso e que iremos assistir a uma intensificação das relações comerciais e dos negócios transnacionais envolvendo estas três nações.

**Este grupo já é número 1 na Áustria e é um top player do mercado europeu, conseguindo transacionar, só em 2022, cerca de 700 milhões de euros. Considerando as tendências atuais dos mercados, como antecipa 2023?**

É sempre de realçar a nossa posição no mercado austríaco onde, em pouco mais de uma década, conseguimos atingir uma posição de liderança, tornando o grupo num parceiro incontornável para negócios imobiliários naquele país. De igual modo, o nosso crescimento nos outros países tem sido constante. É verdade que temos assistido a um ligeiro abrandamento dos negócios entre o final de 2022 e o início de 2023, associado a uma natural quebra de confiança dos investidores face ao panorama mundial que se verifica, mas ainda assim entendemos que a aposta no mercado imobiliário continua – e continuará – a ser das mais estáveis e seguras, facto esse que aliado a uma previsível quebra ligeira da inflação e estabilização dos mercados, ainda assim permite antecipar um ano ao nível dos anteriores. Para Portugal, a tendência era no sentido de recebermos sinais muito positivos por parte dos nossos clientes investidores, os quais continuam ativos – alguns até mais que em anos anteriores – na procura de imóveis no nosso país.



# Há mais de 30 anos a intermediar negócios em alemão



Tânia Pinheiro  
Advogada e Partner

*Com 34 anos de atividade, a Monereo Meyer Abogados acompanha, há muito tempo, as relações entre Portugal, Espanha e Alemanha, a nível comercial e de investimento. A advogada e Partner em Portugal, Tânia Pinheiro, destaca o que distingue esta sociedade de advogados dos restantes concorrentes do mercado e o porquê da sua familiaridade com a Alemanha, Suíça e Áustria.*

**Q**ue evolução houve nesta área, durante estes 34 anos? A atratividade de Portugal, enquanto país recetivo a investimento empresarial estrangeiro, aumentou consideravelmente nestes últimos anos?

Portugal e Espanha sempre tiveram uma relação, a nível comercial e de investimento, forte com a Alemanha. Ao longo destes 34 anos de atividade da Monereo Meyer em Espanha, e agora também em Portugal, este laço com a Alemanha foi-se estreitando cada vez mais, tornando-se a Monereo Meyer uma referência para o investimento oriundo de mercados de língua alemã. A evolução foi boa e Portugal aumentou a sua atratividade principalmente quanto ao investimento empresarial vindo da Alemanha.

**Tendo a Monereo Meyer cerca de 40 advogados, quase todos eles falantes da língua alemã, que impacto tem a área de relações comerciais entre Portugal, Espanha e Alemanha nos serviços que prestam?**

Nós falamos alemão. Já vivemos na Alemanha, na Suíça e Áustria e conhecemos muito bem o mercado de língua alemã. Muitos dos nossos advogados são nacionais desses países e estão habilitados a exercer lá. Estamos lá regularmente e sempre perto dos nossos clientes. Por todas estas razões, o mercado de língua alemã é importante para nós. Temos, inclusive, clientes de língua alemã com quem trabalhamos nas duas jurisdições (Portugal e Espanha).

**A Monereo Meyer é membro da CBBL, a rede mundial de advogados comerciais de língua alemã. O que vos fez apostar nesta ligação, especificamente, à Alemanha (onde estão também presentes Áustria e Suíça)?**

A CBBL é a única rede de escritórios de advogados de língua alemã em todo o mundo, há muito estabelecida. Todos os membros trabalham comprovadamente para o mercado alemão há anos, falam alemão e cumprem com os mais elevados padrões de qualidade impostos pela rede.

**Como pode esta conjuntura que atualmente se vive impactar o investimento alemão em Portugal e, simultaneamente, fazer com que as importações alemãs de produtos portugueses sejam também afetadas?**

Esperamos que os investidores estrangeiros continuem a ver Portugal como um parceiro para os seus negócios. Segundo dados oficiais, a Alemanha continua a ser uma das grandes economias a nível mundial, sendo o maior mercado da União Europeia e um dos principais players no mercado em Portugal, como cliente e como fornecedor de Portugal. Diria que Portugal continua a estar no mapa dos investimentos vindos principalmente da Alemanha.

**Qual o papel de uma sociedade de advogados como a Monereo Meyer numa época destas como a que atravessamos, junto dos seus clientes?**

Num ambiente económico global, é muito importante ter competências interculturais, para compreender como se fazem negócios noutros países. No nosso caso específico, atuamos como ponte entre clientes estrangeiros com interesses económicos em Portugal e Espanha. Este é um dos nossos grandes pontos fortes e o que nos diferencia de outros escritórios. Falamos a mesma língua que os nossos clientes, não só no aspeto linguístico, mas também culturalmente.

**Que consequências económicas poderemos esperar desta conjuntura inflacionista e de guerra, a breve prazo?**

Estamos novamente a atravessar uma época desafiante a nível mundial, mas as perspetivas são boas, com a continuação de investimentos vindos do estrangeiro, principalmente da Alemanha, Áustria e Suíça, onde está o nosso foco. Prevê-se que a economia alemã retome o crescimento este ano. Sabemos que existe uma falta de trabalhadores qualificados na Alemanha, em alguns setores cruciais.

**mm** MONEREO  
MEYER  
**mm** ADVOGADOS

## Bom dia, Lisboa!

A partir de agora estamos também em Portugal e oferecemos aos nossos clientes, empresas e particulares, um aconselhamento pessoal, individualizado e transversal, a nível nacional e internacional, nas áreas relevantes de Direito.

Monereo Meyer Advogados abrange desta forma quatro importantes centros económicos da Península Ibérica, que são Madrid, Barcelona, Palma de Maiorca e Lisboa.

Lisboa

Madrid

Barcelona

Palma de Mallorca

tpinheiro@mmmm.es  
mmmm.pt





Cláudia Vieira  
Presidente da Associação Portuguesa de Fertilidade

## “Há questões a melhorar no acesso à PMA”

A infertilidade é uma doença que afeta entre 10 a 15% da população em idade reprodutiva, de acordo com dados da Organização Mundial de Saúde. Em Portugal, apenas um estudo foi realizado sobre o assunto, três anos após a criação da Associação Portuguesa de Fertilidade, presidida pela médica Cláudia Vieira. No SNS a ajuda a casais com esta doença é possível, mas demorada, em alguns casos, e noutros apenas o recurso à medicina privada permite concretizar o sonho de ter um filho biológico.

### Que soluções existem para quem, sofrendo desta doença, ainda assim quer tornar-se mãe/pai?

A PMA pode ser a única resposta para situações de infertilidade. Mediante o caso, podem ser realizados tratamentos como a indução de ovulação, inseminação artificial, fertilização in vitro (FIV), injeção intracitoplasmática de espermatozoides (ICSI), transferência de embriões criopreservados (TEC), método ROPA, ou ainda recorrer ao Diagnóstico genético pré-implantação (DGPI) antes de um tratamento, para evitar que sejam transmitidas à criança doenças genéticas dos pais que comprometam a sua saúde.

### A PMA só foi regulamentada em Portugal em 2006, no mesmo ano em que esta Associação nasceu. Ainda assim, por que dificuldades ainda passam os casais que vivem este processo?

Em Portugal há muitas questões a melhorar. O Ministério da Saúde não consegue reduzir as listas de espera para tratamentos, resolver o problema da insuficiência das doações de gâmetas nos bancos públicos, adequar o nível profissional e técnico que os centros de PMA precisam ou abrir um centro na zona sul. Devido ao tempo de espera para tratamento, e no caso de ser necessário recorrer à doação de gâmetas, o que pode levar três anos até uma resposta, muitos casais ficam por um dos três tratamentos a que têm direito ou não chegam a realizar um único, devido à idade da mulher. As mulheres só podem aceder a esta ajuda até aos 40 anos, depois só podem procurar ajuda no privado, onde os procedimentos são mais rápidos, mas sob valores elevados, fora do alcance de muitos.

### Que trabalho vem a APFertilidade desenvolvendo para dar a conhecer este problema, e reconhecer a importância de um apoio aberto e socialmente positivo a quem passa por esta doença?

A APFertilidade trabalha há quase 17 anos para diminuir as dificuldades no acesso à ajuda que deve existir no SNS, esclarecer dúvidas que surgem com um diagnóstico de infertilidade e procurar respostas junto do Ministério da Saúde e instituições cuja área de atuação está ligada à fertilidade. Além desta atuação, lançamos campanhas de sensibilização, como a recente de preservação da fertilidade nas doenças oncológicas. Os nossos associados passaram a ter acesso gratuito a uma consulta de apoio psicológico e vamos apostar mais na literacia sobre esta realidade.

### Em Portugal, existe algum estudo que especifique que parte da população é afetada por esta doença e qual é a tendência da mesma?

O único estudo feito nesse sentido foi o “Estudo Afrodite”, realizado sob a coordenação do Dr. João Silva Carvalho, em 2009. Anos depois, a necessidade quanto à atualização destes dados é enorme. Tendo em conta este estudo, perto de 300 mil casais têm problemas de fertilidade, que afeta mulheres e homens sem discriminação quanto à idade, situação social ou económica. O maior número de casais inférteis encontra-se no Norte e na região de Lisboa e Vale do Tejo, onde se regista a maior densidade populacional, mas há casos por todo o país. Segundo o Conselho Nacional de Procriação Medicamente Assistida (PMA), em 2020, 3,3% do total de crianças nascidas em Portugal resultaram de tratamentos, uma percentagem que vai oscilando e subindo. Os números associados à infertilidade podem explicar-se com o adiamento da maternidade, por questões sociais ou económicas, hábitos de consumo e comportamentos pouco saudáveis, ou poluição.

### Quais os fatores que contribuem para a infertilidade?

No caso da mulher, alterações hormonais podem impedir a menstruação, não existir ovulação ou os óvulos serem imaturos ou terem alterações a nível de morfologia ou genética. A presença de doenças pode causar infertilidade, como a endometriose, Síndrome de Ovarios Poliquísticos, mas também o tratamento de doenças oncológicas. Quando a infertilidade é masculina, pode dever-se a dificuldades quanto à quantidade, qualidade, mobilidade ou ausência de espermatozoides, anomalias genéticas, doenças cancerígenas, lesões no aparelho reprodutor.

# Referência na educação há 38 anos

O CENFIM é uma entidade de formação profissional cuja atividade se desenrola ao longo de várias décadas. Durante este período, o país viu a sua necessidade de competências alterar-se e o CENFIM conseguiu responder às necessidades do mercado, tendo atualmente quase 100% de taxa de empregabilidade. O Diretor do Departamento de Formação do CENFIM, Vítor Dias, dá a conhecer o trabalho desenvolvido por esta instituição educacional e ainda quais os assuntos-referência no mercado de trabalho do presente e do futuro.



Vítor Dias  
Diretor do Departamento de Formação do CENFIM

## Que análise faz a esta evolução e à capacidade de resposta do CENFIM para fornecer ao mercado a mão de obra necessária?

O CENFIM foi criado pela Indústria e trabalha focado na Indústria. Contudo, não basta ter propósito, é necessário acrescentar valor, e isso só acontece se o mercado aceitar o nosso “produto”. Neste particular, é o reconhecimento desse valor pelo mercado que, ao longo dos 38 anos da nossa existência, nos permite aquilatar da validade do nosso propósito. Reconheçamos que a indústria da Metalurgia e Metalomecânica tem-se revelado resiliente e com uma forte dinâmica. Este setor só é resiliente porque é exigente, o que impulsiona a nossa busca por encontrar respostas que apoiem as empresas na melhoria da sua produtividade e capacidade de responder às exigências dos mercados de exportação. É esta conjugação, entre propósito e necessidades

de mercado, que nos permite providenciar o referido valor, refletido nos quase 100% de empregabilidade.

## É possível responder a estas necessidades, considerando o feedback dos jovens e a sua procura por determinadas áreas de atividade?

Uma das grandes lacunas do Sistema de Ensino e Formação Profissional é a falta de um sistema estruturado de orientação vocacional que ajude os jovens, não só a potenciar a sua vocação, mas também a integrá-la na oferta do mercado. O CENFIM continua empenhado nessa resposta, razão pela qual continua a disponibilizar cursos de Aprendizagem de nível 4 de dupla certificação, i.e. a escolar (12º ano) e a profissional (orientada para o mercado), bem como CET – Cursos de Especialização Tecnológica, cursos pós-secundário, com créditos para o ensino superior, existindo, em ambas as modalidades, uma ampla oferta de diversas saídas profissionais, com a referida alta empregabilidade.

## Considerando que as competências tecnológicas têm de estar alinhadas com as competências técnicas inerentes à profissão, tal vem alterar os modelos de ensino utilizados pelo CENFIM?

O CENFIM tem vindo a incorporar de forma experimental nas suas ações de formação a Aprendizagem Baseada em Projetos, que, acreditamos, reforça a diferença entre o ensino e a aprendizagem, sendo o “ensino” aquele onde o aluno é passivo e ouve o que lhe querem “ensinar” e a “aprendizagem” onde o formando vem para “auto” aprender e não apenas para ser ensinado, eixo este onde se posiciona o CENFIM.

## No que respeita à formação para empresas, que análise é possível fazer da abertura dos atuais colaboradores às novas aprendizagens?

De um estudo elaborado pela CIP, fica claro que independentemente do número de postos de trabalho criados ou perdidos em termos líquidos, cerca de 700 mil trabalhadores terão de alterar a sua ocupação ou adquirir novas capacidades até 2030. Neste contexto, para os colaboradores atentos e que querem integrar, não o futuro, mas já o presente, o reskilling é fundamental, sendo importante relevar que cada vez mais se vê o trabalhador a investir na sua própria formação, muitas vezes por conta própria, pois, infelizmente, ainda temos muitas empresas que veem a formação como um risco.



**Quão importante considera esta designação de 2023 como sendo o Ano Europeu das Competências, por parte da Comissão Europeia, no que respeita à possibilidade de dar voz a algumas questões que possam ser problemáticas para o setor da educação e qualificação nacional?**

A designação de 2023 como sendo o Ano Europeu das Competências é uma mais-valia, refletida também no “Compromisso social do Porto”, cujo acordo assenta em três pilares, retendo-se aqui apenas um, o que aposta na qualificação em 60% dos ativos adultos. Este pilar é o maior desafio da Europa e de Portugal, uma vez que, hoje, a média da União Europeia se situa nos 15% dos ativos que realizam formação ao longo da vida. Sendo relevante que este seja o Ano Europeu das Competências, este será apenas o pretexto para criar maior visibilidade aos assuntos da Educação e Formação Profissional, uma vez que esta é uma batalha dos próximos 10 anos e não apenas dos próximos 10 meses.

**É importante que as empresas contratantes se envolvam na formação, reskilling e adaptação dos novos e dos antigos colaboradores, para que a empresa tenha mão de obra qualificada e de “última geração” no que toca aos conhecimentos e técnicas aplicados no dia a dia laboral?**

Diria que é determinante! Tal como qualquer equipamento da Indústria que não seja atualizado se torna obsoleto, o mesmo se passa com os colaboradores. Neste contexto, o envolvimento das empresas é determinante, porque são as empresas envolvidas que nos ajudam a conceber uma oferta de Formação desenhada especificamente para as suas necessidades e, assim, estarem atualizadas através do referido reskilling e mais aptas a responder aos novos desafios do mercado e da internacionalização.

**Como poderá Portugal combater a falta de mão de obra para a indústria, bem como para outros setores de atividade?**

Esta é uma pergunta interessante para decisores políticos. Não obstante, para minorar esta dificuldade de recrutamento, o CENFIM tem vindo a desenvolver uma estratégia com diferentes eixos de ação, referindo aqui apenas dois. O primeiro eixo está a ser trabalhado em conjunto com o setor, visando a sensibilização e captação de talento, para o qual se preveem ações ao nível de roadshows, exposições, conferências, plataformas de mobilização e dinamização, a organização de dias de contratação, ações de dinamização empresas-academia, bolsas de estágio e contratação, tentando também dignificar a imagem do setor. O segundo eixo, o da migração, passa por protocolos que temos elaborado com os PALOP, visando a criação de oportunidades para os jovens oriundos daqueles países para serem formados em Portugal pelo CENFIM. Contudo, encontra fortes constrangimentos burocráticos, contrariando a referenciada política de abertura à migração.

**FORMAÇÃO PARA JOVENS, ADULTOS E EMPRESAS**

**Fazemos a indústria acontecer**

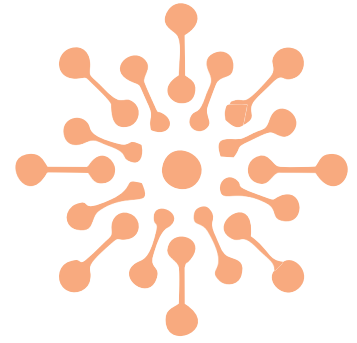
218 610 150  
dir@cenfim.pt  
cenfim.pt

- Construções Mecânicas
- Construções Metálicas
- Soldadura
- Projeto/Desenho (CAD)
- Fabrico Assistido por Computador (CNC/CAM)
- Elettricidade e Eletrónica
- Mecatrónica
- Robótica (Colaborativa e Móvel)
- Aeronáutica
- Fabricação Aditiva
- Competências Digitais
- Manutenção e Automação Industrial
- Área de Gás
- Energias Renováveis
- Energia
- Qualidade e Ambiente
- Organização e Gestão Industrial
- Administrativo, Comercial e Marketing

**CENFIM**  
CENTRO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL DA INDÚSTRIA METALÚRGICA E METALOMECÂNICA

INSTITUTO DO EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL | AIMMAP | aneme | PO ISE | 2020 | EUROPEAN UNION





# Viseeon Network

## Um novo conceito de Contabilidade

Jöel Pereira (J.P.) é o CEO e fundador da Viseeon NETWORK, uma rede internacional de contabilistas, sediada em Sénart, França, que se distingue por ser um modelo de negócio que permite aos seus membros perspectivas de crescimento extraordinário. Contabilista certificado e diplomado na área, este empreendedor criou a Viseeon em 2016, negócio que se caracteriza por inovar na transformação digital inerente ao exercício da profissão e por fundir o exercício da Contabilidade num modelo de comunicação e partilha único. Nesta entrevista, em conjunto com Vanessa Mendes (V.M.), especialista fiscal, e Tânia Ramalho (T.R.), contabilista certificada, deixa-nos a sua opinião sobre a recente regulamentação do mercado português dos criptoativos.

**A** Viseeon Iberia nasceu recentemente, em resultado de uma mudança na administração da empresa. Que mudanças veio esta alteração suscitar e qual o impacto que este alargamento da vossa área de atividade pode trazer aos clientes?

**J.P.:** A Viseeon foi criada em França, em 2016, e tem tido um crescimento muito rápido até agora, o que nos motivou a alargar o modelo a outras geografias, começando por Portugal, onde tenho as minhas raízes. Assim, em 2021, lançámos a Viseeon Portugal, com parceiros locais. Em meados de 2022, decidi acabar com esta parceria porque não era de todo o modelo "Viseeon" que estava a ser implantado. O nosso modelo é baseado em pessoas, digital e conhecimento. São estes três pilares, desenvolvidos de uma forma equilibrada, que nos tornam bem sucedidos, tanto para os contabilistas que se juntam a nós, como para os empresários que os nossos membros apoiam diariamente. Ao fornecer aos nossos membros as melhores ferramentas digitais, uma rede de profissionais e ao aumentar os seus conhecimentos permitimos-lhes responder da melhor forma possível aos problemas dos seus clientes.

**Recentemente, Portugal regulamentou o investimento em criptoativos. Que análise faz ao novo regulamento? A tributação destes investimentos está bem legislada ou existem áreas que não foram abrangidas, ou estão pouco claras, na sua regulamentação?**

**T.R.:** Por um lado, a introdução desta nova regulamentação é positiva, pois permite tributar um tipo de rendimentos que se encontrava excluído, provocando distorções ao nível do mercado. Contudo, as regras fiscais

criadas não abrangem todos os vazios e trazem consigo dúvidas associadas, que apenas se irão refletir quando traduzimos os regimes na sua aplicação prática. Numa primeira análise, e devido à definição estabelecida de cripto ativo, podemos verificar que o legislador deixou de fora a tributação de realidades como os NFT. A acrescentar a isto, acabou por não ficar esclarecido o enquadramento em sede de IVA quanto às atividades de mineração, podendo suscitar dúvidas quanto à sua tributação. Quanto à atividade de mineração, em sede de IRS, no que ao regime simplificado diz respeito, o legislador agravou a sua tributação, na medida em que, até 31 de dezembro de 2022, a esta atividade era aplicado o coeficiente de 0,35, passando para 0,95 a partir de 1 de janeiro de 2023.

**Os investidores nacionais serão tributados nos seus criptoativos se os negociarem em menos de um ano. Caso os mantenham em carteira, tal não acontece. Considerando a forma como o mercado dos criptoativos se encontra atualmente, esta forma de legislar está ajustada?**

**T.R.:** Analisando o mercado de transações de criptoativos, conseguimos observar que estes têm vindo a perder algum do seu valor nos últimos tempos. Por este motivo, e mesmo que os investidores procedam à sua alienação, e sendo possível reportar as respetivas perdas, não se irá verificar um aumento da receita fiscal, por via destas alterações legislativas. Para além disto, o legislador acabou por excluir a tributação dos criptoativos detidos por mais de 365 dias. Este facto poderá influenciar os investidores a deterem os seus ativos por períodos mais alargados, beneficiando da exclusão de tributação aquando da sua alienação.



Jöel Pereira  
CEO

**Os NFT não estão abrangidos por esta legislação. Considerando que este é um criptoativo que está a atravessar um momento positivo, em termos de investimento, como avalia esta ausência de legislação?**

**V.M.:** Conseguimos constatar que o regime de tributação dos criptoativos, nomeadamente em sede de rendimento, pressupõe uma tentativa de regulamentar uma área que até então se encontrava excluída de tributação em Portugal. Contudo, verifica-se que algumas operações, como é o caso dos investimentos em NFT, continuam por regulamentar em matéria fiscal. Ora, sempre que o legislador deixa por tributar investimentos geradores de rendimentos provoca situações de desigualdade fiscal, podendo canalizar, por motivos meramente fiscais e não económicos, os investidores para operações que se traduzem em vantagens claramente mais favoráveis. Neste sentido, urge que num futuro próximo se pondere sobre esta temática.

**Como funcionará, a nível de IRS do investidor, esta nova legislação?**

**V.M.:** Em sede de IRS, observa-se que os rendimentos gerados através dos criptoativos venham a ser tributados enquanto rendimentos de capitais (categoria E) ou mais-valias (categoria G). Contudo, se os rendimentos gerados decorrerem do desenvolvimento de uma atividade empresarial, bem como a emissão dos criptoativos, os rendimentos gerados serão tributados enquanto rendimentos empresariais (Categoria B). Sempre que esteja em causa a obtenção de rendimentos da Categoria B, estes poderão ser determinados

segundo o regime simplificado ou da contabilidade organizada. No caso de o sujeito passivo ficar enquadrado no regime simplificado, o coeficiente a aplicar às operações com criptoativos é de 0,15 e de 0,95 para os rendimentos provenientes de operações de mineração. Por outro lado, ficando no regime da contabilidade organizada, o resultado líquido será apurado segundo as regras já conhecidas. Ao nível dos sujeitos passivos (investidores), a sua tributação em sede de IRS dependerá do tipo de rendimento gerado. Se obtiverem rendimentos de capitais, isto é,

rendimentos gerados pela aplicação de capital de forma passiva, os mesmos serão tributados segundo as regras da Categoria E, estando dispensados de retenção na fonte. Mais frequentemente ocorrem operações de alienação de criptoativos. Neste sentido, a determinação destes rendimentos será efetuada segundo o método FIFO, considerando-se os criptoativos adquiridos há mais tempo. A estes rendimentos é aplicável a taxa liberatória de 28%, podendo o sujeito passivo optar pelo respetivo englobamento se for mais favorável. Contudo, se estivermos na presença de criptoativos detidos há mais de 365 dias, os ganhos gerados não serão tributados em sede de IRS. Em 2024, todos os sujeitos passivos que procedam à alienação de criptoativos ficarão obrigados à entrega da declaração de IRS.

**Como se preparou a Viseon Iberia para esta nova legislação e para ajudar os vossos clientes que vos procurem sobre esta questão?**

**J.P.:** Abordamos esta questão a partir de três ângulos principais: Conhecimento - neste ponto, estamos a promover a formação interna através da nossa Universidade online e através da intervenção de profissionais; Digital - desenvolvendo o mais rapidamente possível ferramentas para assegurar o trabalho e otimizar o tempo de trabalho dos nossos membros; Comercial - estabelecendo parcerias internacionais e lançando campanhas na Internet num futuro próximo, a fim de se tornar a referência para as operações em França e Portugal.



Vanessa Mendes (especialista fiscal)  
e Tânia Ramalho (contabilista certificada)

## Nova regulamentação visa “introduzir segurança” no investimento em criptoativos

A criptomoeda era, inicialmente, apenas uma forma de substituir a moeda real. Todavia, rapidamente se transformou numa forma de investimento. Assim, a necessidade de regular este mercado tornou-se real para muitos países e Portugal é um deles. Iván Ferrer Font, sócio-gerente da Speedwell, explica a importância e a vantagem desta regulamentação, mas também o que ainda falta fazer para tornar estes investimentos mais seguros para quem neles aposta.

**P**ortugal era um país amigo de quem investia em criptomoeda. Recentemente, introduziu-se um novo enquadramento fiscal e o Imposto sobre o Património, para estimular o investimento neste setor. Que enquadramento fiscal é este e como o mesmo ajuda a estimular este investimento?

Inicialmente, os criptoativos não eram vistos como um meio de investimento. A realidade é que se tornou um dos meios mais utilizados para especular e ganhar mais-valias significativas, por isso existiu uma urgência dos Estados para legislar esta realidade emergente. Uma das grandes novidades do Orçamento do Estado para 2023 (OE2023) é o novo regime de tributação de criptoativos, que irá abranger tanto o IRS como o Imposto sobre Património (IMP), cujo intuito visa introduzir legislação a esse respeito e por via de “segurança e certeza jurídica” fomentar o investimento na criptoeconomia.

**Por outro lado, há agora quem seja de opinião de que esta regulação do mercado de investimento “Cripto” pode retirar atenção ao mercado de capitais comum. Enquanto especialista financeiro, parece-lhe que tal vai acontecer?**



Iván Ferrer Font  
Sócio-gerente da Speedwell

Não acredito que assim seja, pois os riscos inerentes a este tipo de investimento são elevados. Vai haver sempre quem procure o risco por estar associado a um possível retorno que é publicitado como sendo muito superior a outras formas de investimento, mas a maioria dos investidores continua a considerar a segurança no seu investimento.

**A regulação para mercado de investimento em criptoativos, na sua opinião, foi bem aplicada?**

Por várias vezes, Portugal foi apelidado de “paraíso fiscal dos criptoativos” por não ter legislação que prevísse a taxação deste tipo de moeda (o anonimato facilita o branqueamento de capitais). Tínhamos de acompanhar as regras da UE, pelo que entendo que sim, foi bem aplicada. A regulação fiscal agora introduzida vem proteger os interesses do Estado no seu âmbito fiscal, sendo que ainda sinto falta de regulamentação que proteja o investidor dos riscos inerentes a um investimento não regulado.





novo regime. Na esfera dos intermediários, passam a pagar imposto de selo, uma taxa de 4% na tributação das transmissões gratuitas de criptoativos, bem como a incidência de imposto de selo sobre as comissões cobradas na intermediação de operações relativas a criptoativos. É importante mencionar que a proposta do Governo português diz respeito à tributação de criptoativos, sem fazer referência específica às criptomoedas. Assim, tecnicamente, também ficam abrangidos pela nova regulamentação outros criptoativos, como é o caso dos NFT (non-fungible tokens).

#### **Como se posiciona a Speedwell para ajudar os seus clientes a ultrapassar esta fase mais crítica do desempenho empresarial?**

A Speedwell é uma empresa que gere dados sensíveis dos seus clientes, transformando-os em informação: a matéria-prima para a tomada de decisões. Nós tratamos os dados dos nossos clientes como um ativo estratégico. Apostamos na melhoria contínua dos processos de Segurança de Informação e na automatização dos sub-processos de menor valor. Isto permite-nos ser mais eficientes e produtivos. Além disso, dada a natureza sensível dos dados tratados, a Credibilidade Técnica, Ética Profissional e Qualidade dos trabalhos feitos são requisitos prévios dos elementos da nossa equipa. A tecnologia é um facilitador, sendo que acreditamos que o talento e a gestão são nitidamente os fatores diferenciadores. O nosso lema renovado: “Success through people”.

#### **Como caracteriza o mercado empresarial português? Está sólido o suficiente para aguentar o eventual impacto de uma crise ou uma redução de capitais disponíveis?**

É sempre necessário aumentar a capitalização das empresas. Portugal tem feito, nas últimas décadas, um grande esforço para exportar e é cada vez menos dependente do mercado interno, o que permite, além do acesso a mercados de bens e serviços maiores, aceder a melhores condições de financiamento e capital. O Estado, por via do OE2023, cria um novo incentivo fiscal à capitalização das empresas, onde prevê uma dedução do lucro tributável por aplicação de taxa de 4,5% a 5% sobre os aumentos líquidos de capital próprio elegível (duração de 10 anos). O nosso mercado empresarial caracteriza-se por uma enorme concentração de micro, pequenas e médias empresas. Precisamos de enraizar a necessidade de investir nas nossas empresas e de atualizar a nossa gestão para sermos mais competitivos.

#### **O que espera a Speedwell que este ano traga, a nível económico, ao país? As perspetivas para 2023 são positivas?**

Espero que haja uma consolidação do crescimento da economia portuguesa, que aprofunde a sua vinculação com o mercado exterior e saiba aproveitar o investimento estrangeiro no país. No que diz respeito à Speedwell, esperemos que as empresas portuguesas valorizem o serviço dedicado e personalizado que temos para oferecer.

#### **Qual o impacto que lhe parece que as novas regras legislativas do OE2023 poderão ter nas empresas?**

A nível de IRC não existem grandes alterações. É aplicado o coeficiente de 0,15% na determinação da matéria coletável de IRC para os rendimentos relacionados com criptoativos, desde que não sejam mais ou menos-valias e incrementos patrimoniais (se o método de apuramento da matéria coletável for o Regime Simplificado). Se for o Regime Geral, é igual aos outros casos, é a diferença entre os créditos e os gastos. Em sede de IRS, as mais-valias serão taxadas quando os criptoativos forem negociados há menos de um ano. Será aplicado o regime semelhante ao das ações, que implica que os contribuintes tenham de declarar estas operações e pagar uma taxa de 28% de IRS, ou optar pelo englobamento. Em caso de os ativos serem detidos por mais de um ano, os ganhos com criptomoedas estão isentos de tributação. Sobre este ponto, também é contabilizado o período de detenção dos criptoativos adquiridos antes da data da entrada em vigor do



**SE QUISES MUDAR O MUNDO  
NA TUA COMUNIDADE  
2 HORAS POR SEMANA CHEGAM!**



**REFOOD**

Aproveitar para Alimentar

**NESTA MISSÃO,  
RESGATAMOS ALIMENTOS,  
ALIMENTAMOS  
PESSOAS CARENCIADAS,  
INCLUIMOS A COMUNIDADE LOCAL  
E PROTEGEMOS O NOSSO  
MEIO AMBIENTE**

**VEM SABER O QUE PODES FAZER!**

Facetas dentárias

# A solução para um sorriso equilibrado

As facetas dentárias podem representar uma solução – em casos específicos – para quem quer ter um sorriso mais harmonioso sem ter de passar por tratamentos alargados. O médico dentista Bruno Nicolau Costa, diretor clínico da Clínica Médica Dentária do Alentejo, explica em que consistem as facetas e as suas vantagens.



Bruno Nicolau Costa (diretor clínico) e equipa

## Como definiria a vossa aposta na implantologia e a importância que a mesma adquiriu para a população?

A implantologia é uma forma segura de substituir um ou mais dentes perdidos. A prótese dentária tem a sua indicação clínica, mas o seu uso não transmite ao osso as mesmas forças que a raiz do dente transmite. Desta forma, o implante é a hipótese que mais se aproxima do dente natural. Com o CBCT, o médico dentista consegue informação exata sobre a situação clínica e consegue fazer uma cirurgia minimamente invasiva, evitando o desconforto associado às cirurgias. É possível recorrer a métodos cirúrgicos mais avançados para repor o tecido ósseo e os dentes perdidos. Preocupamo-nos com o acompanhamento do paciente após a sua reabilitação. Este acompanhamento é o que nos diferencia, pois ditará a duração do seu tratamento.

## O que são as facetas dentárias e que problemas podem as mesmas ajudar a solucionar?

As facetas dentárias são finas capas de cerâmica ou compósito que são coladas ao dente previamente preparado, com espessura de cerca de 1mm e que corrigem pequenas imperfeições na

forma, cor ou volume dos dentes. É essencial um bom planeamento prévio para que o tratamento seja duradouro. O alto grau de personalização que se consegue obter com as novas tecnologias disponíveis permite ao paciente participar ativamente no planeamento do seu sorriso, podendo fazer um try-out de umas horas para ver se gosta do seu novo sorriso. Pequenos desalinhamentos dentários em situações onde não é indicada a ortodontia, dentes escurecidos que não respondem ao branqueamento ou até finalizações de tratamentos ortodónticos, espaços entre dentes (diademas) são exemplos de situações em que as facetas dentárias proporcionam um sorriso mais harmonioso e com um aspeto mais natural.

## Que cuidados devemos ter com as facetas dentárias, após a sua colocação?

As facetas dentárias são um procedimento relativamente seguro e simples quando bem executado. Se o tratamento for favorável, a manutenção passa por uma boa higiene oral, com o uso do fio dentário antes da escovagem, bem como acompanhamento regular com o médico dentista. Em casos de bruxismo, é feita uma

proteção para que as facetas tenham uma maior durabilidade. Em casos de fraturas de facetas, a sua substituição é rápida e é possível imprimir uma nova faceta exatamente igual à anterior num curto espaço de tempo.

## 45% da população nacional admite que não vai ao dentista mais do que uma vez por ano. Como se pode combater esta ausência de acompanhamento médico dentário?

A Medicina Dentária tem sido, até hoje, uma atividade essencialmente privada. Graças aos esforços da Ordem dos Médicos Dentistas, finalmente já conseguimos ter médicos dentistas no Serviço Nacional de Saúde, o que permite chegar a mais pessoas, especialmente àqueles que não têm possibilidades de procurar ajuda pelo privado. O papel dos higienistas orais e médicos dentistas nos centros de saúde e os apoios, como o cheque-dentista, permitem alargar os cuidados de saúde oral a utentes que, de outra forma, não teriam condições. É facto que ainda há um longo caminho a percorrer mas nos últimos anos o progresso tem sido imenso e a nossa população é cada vez mais ciente da importância da saúde oral na saúde geral.



CLÍNICA MÉDICA  
DENTÁRIA DO ALENTEJO

Onde a Saúde  
encontra o seu Sorriso

CMDA, soluções à sua medida.

T: 269 810 075 / 930 689 076

cmd.alentejo

cmdalentejo

geral@cmdalentejo.pt



Tratamentos estéticos devem ser ponderados

# “Não devemos sobrepor a estética à função”

FILIPPE MATIAS  
CLÍNICA DENTÁRIA

A imagem é cada vez mais importante para as pessoas, sobretudo no contexto social e de relacionamento com os outros. Mesmo profissionalmente, uma imagem cuidada pode ajudar a desempenhar melhor as suas funções, considerando o aumento do nível de confiança dos indivíduos. O médico dentista Filipe Matias, diretor clínico da Clínica com o mesmo nome, alerta, no entanto, para a importância da unicidade de cada pessoa e sublinha que, essencialmente, o que importa é ter um sorriso funcional e saudável.

**A** reabilitação estética é uma solução para quem quer conseguir um sorriso bonito e um rosto harmonioso. Quão importante é conseguir uma imagem bonita e atraente?

A imagem tem, cada vez mais, um papel preponderante na sociedade atual. Essa exigência existe e temos de saber lidar com ela, embora deva existir alguma prudência quanto à sua real importância. Todos concordamos que o sorriso assume especial importância na estética facial, as suas alterações são relevantes a nível visual, repercutindo de forma indelével a nossa perceção inata de harmonia. Mais do que apostar em “sorrisos bonitos”, sublinhamos a importância de um sorriso saudável e funcional. Enquanto profissional de saúde, choca-me a padronização de “sorrisos” e a sobreposição da estética sobre a função. Somos todos únicos e incomparáveis, o nosso sorriso deve refletir isso mesmo.

**Que tratamentos existem na reabilitação estética que permitam obter soluções à medida dos problemas apresentados?**

A evolução da medicina dentária é, para mim, evidente em 20 anos de profissão! O aparecimento de variadas técnicas e equipamentos surgem a uma velocidade vertiginosa. Procedimentos como o planeamento tridimensional ortodôntico e cirúrgico, scanners intraorais, simuladores algorítmicos do resultado final dos tratamentos, design digital do sorriso desejado, utilização de microscopia, ortodontia invisível, impressoras 3D, materiais restauradores de nova geração, entre outros, estão associados a uma constante melhoria dos procedimentos nesta área. Todas estas inovações, quando incluídas nos procedimentos clínicos, melhoram a qualidade, durabilidade e estética dos tratamentos que realizamos diariamente.

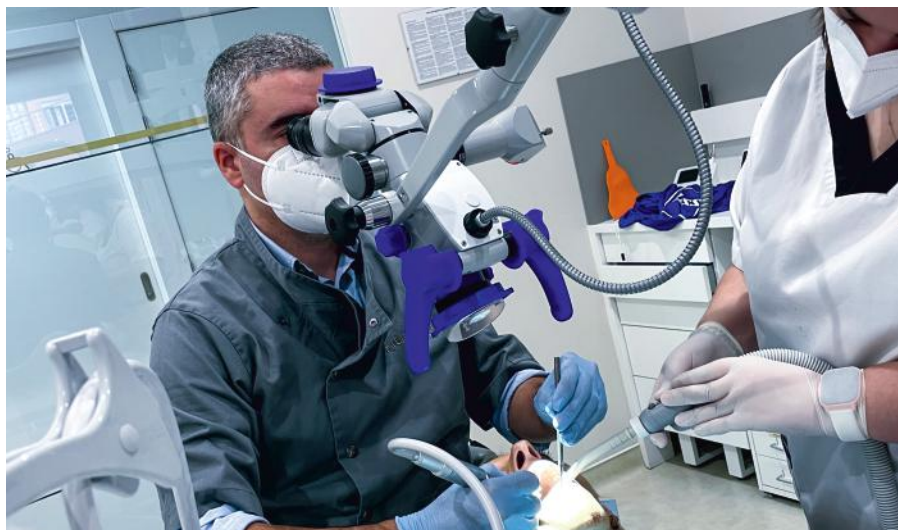
## A população nacional já valoriza a reabilitação estética da sua boca?

A reabilitação estética é cada vez mais valorizada pela população. Os nossos pacientes beneficiam da nossa capacidade técnica ao aplicarmos tratamentos de última geração diariamente. Creio que cada vez mais a população requisita aliar a reabilitação funcional ao melhoramento estético da condição inicial. Deve ser reforçada a ideia de que a nossa alimentação é fator basilar para a nossa saúde, assim sendo a medicina dentária tem influência direta na capacidade de o utente se encontrar funcionalmente capaz.

## Que impacto ainda tem, para muitos, o facto de a Medicina Dentária ser desenvolvida, grandemente, a nível privado?

Todos os tratamentos que a medicina dentária oferece têm custos elevados devido à crescente especialização exigida a todos os profissionais que atuam nesta área, bem como aos valores avultados associados à prática clínica (licenças e outras imposições legais, materiais e equipamentos). Em alguns países, parte dos tratamentos, principalmente preventivos, são comparticipados a nível estatal, permitindo que toda a população possa aceder, de forma igualitária, a uma medicina dentária de qualidade. Penso que devemos ponderar com reserva a possibilidade da prática em medicina dentária ser onerada pelo erário público.

## Em Portugal, quase metade da população nacional assume que não vai ao dentista mais do que uma vez por ano. Como vê o futuro da profissão, de forma a facilitar o



## acesso da população a estes tratamentos?

Penso que, no futuro, a nossa prática clínica irá fundamentar-se em dois vetores: foco em tratamentos preventivos, reduzindo custos para o utente; e a presença de uma constante evolução reabilitadora, alicerçada no melhoramento das técnicas e materiais. No entanto, penso que o fator económico não será o único a limitar a assiduidade dos pacientes. Persiste ainda algum trauma e histórico negativo associados à nossa prática clínica. Neste sentido, a atuação dos profissionais pode ter em conta alguns procedimentos de controlo psicológico de forma a atenuar o receio na consulta. Na minha opinião, os profissionais portugueses serão dos melhores na Europa, o que aporta benefício para a população.

## O que é que importa ainda destacar, quando se fala de acompanhamento médico dentário, relativamente à mudança de hábitos por parte das gerações mais novas?

Em toda a ação médica a prevenção é melhor, mais eficaz e economicamente mais viável para todo o sistema de saúde. Os nossos pacientes são incentivados a um acompanhamento próximo por parte da equipa de profissionais (médicos dentistas e higienistas) de forma a minimizar ou evitar futuros problemas. O fomento da rotina preventiva é iniciada desde tenra idade. A mensagem que quero transmitir às gerações mais novas é clara e breve: evitar o medo com visitas frequentes que contribuam para a manutenção da saúde oral e, consequentemente, uma contribuição para a melhoria da saúde em geral.

## O que pode ser feito para assegurar à população um maior acesso a cuidados de saúde oral, sobretudo quando falamos de pessoas com menores rendimentos?

A saúde oral começa em cada um de nós, nos nossos hábitos e rotinas diárias. A promoção desses hábitos e ensino de técnicas deverá acompanhar-nos sempre. Defendemos a motivação recorrente e repetida das técnicas de higiene oral em todas as consultas de rotina. Escolas e Centros de Saúde podem ser determinantes neste papel. A Medicina Dentária não pode ser direcionada apenas para a vertente estética. É importante que se privilegie tanto a prevenção como o tratamento reabilitador de modo a proporcionar a toda a população os cuidados primários necessários.

## Como se posiciona a Clínica Dentária Filipe Matias no seu setor de atividade, considerando a sua postura vanguardista e de futuro nesta área da Medicina?

O nosso grupo de profissionais pugna por procurar o conhecimento mais atual na sua área específica de atuação clínica. Somos defensores de uma medicina dentária com elevados padrões de qualidade. Recorremos a tecnologias avançadas, materiais e técnicas inovadoras. Sempre com forte sentido de ética, processos minimamente invasivos e acima de tudo com respeito pelo paciente. Temos paixão pelo que fazemos e orgulhamo-nos de dignificar a classe profissional. Damos o nosso melhor todos os dias e no final o maior beneficiado é sempre o paciente.

FILIPPE MATIAS  
CLÍNICA DENTÁRIA





# Especialistas em próteses dentárias

Goodenteq aposta na tecnologia para garantir qualidade e rapidez

O Dia Mundial da Saúde Oral celebrou-se a 20 de março e a Goodenteq é um dos principais players do mercado das próteses dentárias. Mário Rui Simões e Rosinei Alves são os sócios-gerentes desta empresa, que preza os recursos humanos mais bem qualificados do mercado e a tecnologia de última geração para dar resposta aos pedidos dos clientes de forma atempada e tecnicamente perfeita.

**Q**uão avançada, tecnologicamente e tecnicamente, já está esta área de especialidade?

Os avanços tecnológicos levaram a melhorias significativas no campo da prótese dentária. O desenvolvimento de máquinas de fresagem (CNC) para laboratório possibilitou maior celeridade no fabrico, com a vantagem de oferecer maior precisão e qualidade ao cliente. Outro avanço tecnológico na prótese dentária é o uso da impressão 3D. Com esta tecnologia, é possível criar próteses dentárias personalizadas com rapidez e precisão. Isso reduziu o tempo e o custo necessários para

a confeção de próteses dentárias, tornando-as mais acessíveis. Os materiais utilizados nas próteses dentárias também avançaram. Por exemplo, foram desenvolvidos novos tipos de cerâmica e resinas compostas que imitam de perto a aparência e a função dos dentes naturais. Esses materiais são fortes e duradouros, o que melhora a vida útil das próteses dentárias.

**Tendo em conta a vossa área de especialidade e a aposta da Goodenteq na mais alta qualidade, a preço justo, todo o processo de criação de próteses é desenvolvido por vós, internamente?**

Sim. Nos últimos 15 anos, com o desenvolvimento de máquinas e equipamento específicos, o método de fabrico mudou drasticamente. Investir em tecnologia faz toda a diferença para agilizar, identificar falhas e padronizar métodos de trabalho. Passámos de um trabalho exclusivamente manual, moldagem, desenho, fundição e montagem para processos digitais, assistidos por computador, como programas de leitura (scanner) e desenho gráfico, que possibilita ao técnico de laboratório visualizar resultados finais a apresentar ao médico e paciente.

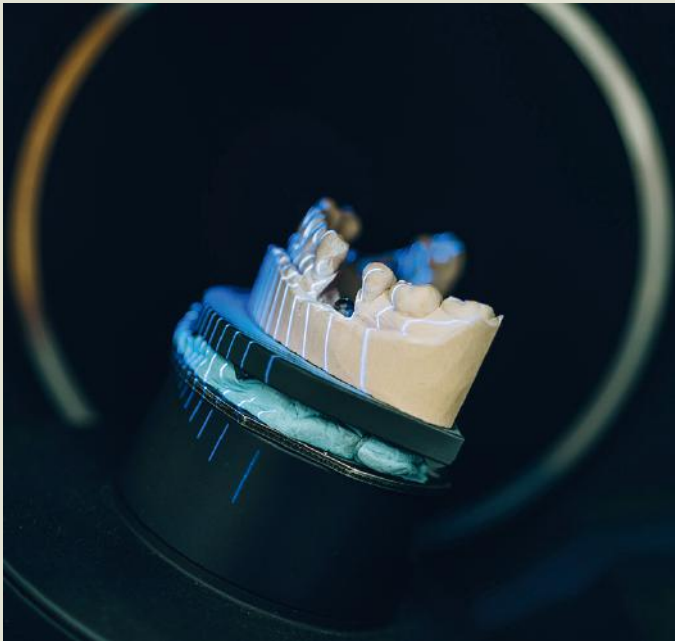
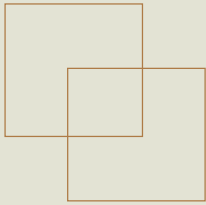
**Na Goodenteq, os recursos humanos são de grande excelência técnica e know-how avançado. Como assegura a Goodenteq a existência de recursos qualificados e formados tendo em conta as últimas novidades da área próstética e o tempo de resposta aos vossos clientes?**

O bom funcionamento de novos projetos dentro de uma empresa depende diretamente da atuação competente e comprometida dos colaboradores. Por isso eles devem ser um ponto de destaque no plano de crescimento. Nós sempre recrutámos os melhores profissionais em todas as áreas, apostamos na formação contínua interna e externa, na presença em feiras e congressos, mantendo também uma política salarial e condições de trabalho de excelência. O facto de estarmos muito bem equipados tecnicamente possibilita-nos uma celeridade nos processos de fabrico, o que se traduz numa resposta rápida, garantindo os prazos de entrega e qualidade aos nossos clientes.



Rosinei Alves e Mário Rui Simões  
Sócios-gerentes





**Há pouco mais de um ano, a Goodenteq mudou de instalações. Esta aposta visa um crescimento sustentável da Goodenteq, nos próximos anos?**

Visamos um crescimento sustentável ambiental e social e uma melhor experiência para colaboradores e clientes. O crescimento é o objetivo de qualquer negócio, porém desenvolver-se significa, além de lucros, maiores desafios. Ter um espaço próprio e à medida era um dos nossos desafios, sempre visando uma maior estabilidade e comodidade para os nossos colaboradores.

**Aquando da nossa última entrevista, o reforço da certificação nacional e internacional era uma intenção da Goodenteq, aquando da mudança de instalações, bem como a diversificação das áreas de trabalho em que apostam. Ambos os propósitos já se concretizaram?**

Desde o início do nosso projeto que o nosso objetivo era a certificação. Neste momento somos uma empresa certificada a nível nacional e o próximo passo será a certificação internacional. A empresa também tem uma gestão estratégica, com planos bem definidos e metas claras, o que permite uma gestão eficiente e orientada para resultados.

**Quais os próximos objetivos a atingir, por parte da Goodenteq?**

A tecnologia é um elemento fundamental para o crescimento das

empresas em qualquer setor. Um dos objetivos da Goodenteq será sempre apostar nas novas tecnologias para estar preparada para enfrentar os desafios do mercado e se destacar da concorrência.

**Que análise faz o trabalho que se desenvolve na área das próteses dentárias, em Portugal? Somos bons no que fazemos ou é um setor que precisa de evoluir?**

O trabalho que se desenvolve na área de próteses dentárias em Portugal é geralmente considerado de alta qualidade e bastante competitivo. Existem várias empresas portuguesas especializadas em próteses dentárias que são reconhecidas nacional e internacionalmente pela qualidade de seus produtos e serviços. No entanto, como em qualquer setor, há sempre espaço para evolução e melhoria contínua. A evolução tecnológica tem trazido avanços significativos na área de próteses dentárias, permitindo a produção de próteses cada vez mais precisas, estéticas e duráveis. Além disso, o setor de próteses dentárias em Portugal também pode beneficiar de uma maior integração com outras áreas da odontologia, como a implantologia e a ortodontia, para oferecer tratamentos mais completos e personalizados aos pacientes. Outro aspeto que pode ser melhorado é a formação e a qualificação da mão de obra. É importante que as empresas do setor invistam na formação e atualização constante de seus profissionais, para garantir que estejam atualizados com as últimas tecnologias e técnicas de produção de próteses dentárias.



**GOODenteq**  
Próteses Dentárias

# PARA QUEM GOSTA DE AJUDAR, HÁ SEMPRE VOLTA A DAR.

Consignar 0,5% do seu IRS à Comunidade Vida e Paz não lhe custa nada, mas tem tanto valor para podermos ajudar pessoas em situação de sem-abrigo a dar uma volta à vida.



## IRS 2023

Contribua para que o CARLOS  
volte a ter um quarto.  
Basta ASSINAR DE CRUZ.

**X 502 310 421**



**Comunidade  
Vida e Paz**

RECONSTRUIR SENTIDOS DE VIDA

# Expertimo inova no setor com comissão 100%

Pioneira no modelo de negócio em Portugal, a aposta é na valorização dos profissionais

Receber 100% de comissão em todas as vendas, pagando as ferramentas disponibilizadas, não é uma inovação, é uma adaptação de um conceito há muito conhecido nos EUA, revela Joel Silva, Coordenador em Portugal, que considera que este é um modelo de futuro em que a liberdade e a valorização do profissional é filosofia da marca. Quanto ao “Mais Habitação”, considera que a informação ainda é ambígua, mas se o objetivo é fazer entrar mais casas no mercado, muitos portugueses poderão sair beneficiados.

## Que tipo de serviços presta esta rede imobiliária que a distingue das outras redes?

O mesmo tipo de serviço de outras redes, aqueles que o regulador permite: a diferença diz respeito ao modelo de negócio. A maioria das empresas recebe as comissões das vendas e entrega uma parte aos profissionais envolvidos: a Expertimo escolheu dar todo o valor da comissão aos consultores que trabalham o negócio, cobrando pelos meios que disponibiliza, com uma margem de lucro para sustentar o negócio. É um modelo mais justo e que se torna cada dia mais popular.

## Que tipo de consultor se adequa às características da imobiliária Expertimo?

Neste modelo, apenas os consultores com experiência têm sucesso. São consultores que conhecem bem o seu mercado, sabendo em que condições conseguem fechar venda se essa previsibilidade permite-lhes fazer contas sobre o custo fixo de estar na rede Expertimo e o custo de estarem noutras redes. Claro que, quem não tem essa experiência, não se sentirá seguro a trabalhar num modelo onde tem de pagar para fazer parte. Por isso, na Expertimo só encontrará consultores com know-how elevado, profundos conhecedores das suas capacidades.

## Que ferramentas são essas que têm de pagar na Expertimo?

Trata-se de um conjunto vasto de meios / serviços de que os profissionais precisam para participar na mediação: desde as plataformas web, CRM, licença AMI, apóio jurídico, apoio de marketing, apoio de gestão, secretariado, telefonista, negociação em grupo, formação,...são dezenas de serviços ao dispor dos profissionais para garantir que estes se podem focar naquilo que fazem bem: a vertente comercial.

## Não teme que outras empresas possam vira fazer concorrência?

Outras empresas têm feito aproximações ao modelo, é normal, mas este modelo é um modelo bem especial que, acima de tudo, tem de ter uma proximidade forte com cada profissional, porque é de pessoas que falamos e não de números. Não sendo um modelo que se aplica com base em princípios de Excel, será sempre um modelo complexo de aplicar.

## Como vê a conjuntura atual: a ideia de comprar casa deve prevalecer ao arrendamento?

O mercado é o que é. Durante as última décadas, foi-nos inculcada a ideia que todos devemos ter casa, que é um direito, mas... será sempre o tamanho da nossa carteira que faz a definição.



Joel Silva  
Coordenador em Portugal

## Como analisa o programa “Mais Habitação”, recentemente divulgado pelo Governo?

Acho-o ainda demasiado ambíguo. Compreendo a ideia do Governo impor dinâmica num setor que aponta para especulação, em que tudo leva a crer que se está a pagar um preço desfasado do produto em si. Se o objetivo do Governo é “moralizar”, fazendo entrar mais imóveis em circulação, claro que os profissionais podem perder dinheiro, mas acredito que se poderão fazer mais negócios e numa rede onde se ganha 100%, estamos expectantes com a possibilidade de mediar mais.

# EXPERTIMO®

Seja um consultor com 100% de comissão.

Pague apenas as ferramentas que utiliza

Recrutamento - [www.expertimo.eu](http://www.expertimo.eu) | Imóveis - [www.expertimo.pt](http://www.expertimo.pt)



De Miami para Portugal

# “O mercado português conquistou americanos e brasileiros”



A Piquet Realty Portugal tem como frase-chave “Alcance global, Experiência local!”, tendo iniciado a sua história nos EUA, em Miami, em 2008. Em 2019, chegou a Portugal, num dos melhores anos do turismo nacional e continua, até ao momento, a superar as expectativas. Marlos Gonçalves, o CEO, não acredita que estejam reunidas as condições para o surgimento de uma bolha imobiliária e está otimista para 2023.

**D**esde 2019 que a Piquet Realty se instalou em Portugal e se dedicou ao acompanhamento dos clientes americanos e brasileiros que escolhem Portugal para viver e investir. Como caracteriza o vosso trabalho junto deste nicho de clientes?

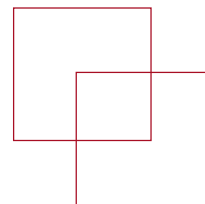
Eu costumo dizer que a Piquet Realty Portugal é uma empresa portuguesa, com sócios brasileiros e ADN americano, que através do network dos sócios e da experiência multicultural dos nossos consultores, consegue atender os clientes de forma global.

Sempre fomos referência junto dos clientes brasileiros, tanto os que residiam nos EUA e buscavam investir ou mudar para Portugal, quanto aos residentes no Brasil, e a partir de 2022 os americanos e os franceses passaram a ter maior relevância no nosso negócio.

No início o que mais nos surpreendeu foi o grande número de brasileiros residentes nos EUA que procuravam entender se Portugal era realmente uma opção para viver. Chegavam sempre com muitas dúvidas e saíam com uma certeza: é aqui que querem viver, fenómeno que ocorreu também com os meus sócios, que migraram um de Orlando e outro de Nova Iorque. Isto dá-nos a credibilidade necessária para falar sobre o assunto e ajudar os nossos clientes nas suas escolhas.

**Como avalia o mercado nacional, atualmente, no que respeita à resposta que tem para dar a estes clientes?**

O mercado nacional de média e alta renda continua bem quente, porém com os mesmos problemas de sempre, pouco estoque e preços altos. As novas medidas que estão sendo discutidas, em especial a desburocratização das licenças, pode nos dar uma nova dinâmica.



**Tendo em consideração a falta de imóveis novos e rehabilitados para venda/arrendamento, a subida dos preços das transações imobiliárias é evidente. Parece-lhe que esta tendência poderá levar a uma nova “bolha imobiliária”, em breve?**

Eu particularmente não acredito na bolha, mas acredito que se o cenário atual da guerra, inflação e juros altos se prolongar muito, vai sim trazer uma estagnação e uma pequena queda nos preços dos imóveis. A velocidade de venda dos imóveis de menor valor já caiu bastante, porém na média e alta gama a procura continua forte. Uma bolha caracteriza-se por grande alavancagem financeira, com developers que compram terrenos e constroem com 100% de financiamento, e clientes finais que financiam 100% das suas aquisições. Hoje, tanto os developers quanto os clientes precisam de ter capitais próprios e comprovar capacidade financeira para poder ter a banca ao seu lado.

Vale ressaltar ainda que no segmento de luxo, a maioria das transações acontecem com capitais próprios ou com baixo financiamento.

**Como caracteriza Portugal relativamente aos atributos que atraem, particularmente, clientes desta geografia (continente americano) para Portugal?**

Os americanos descobriram Portugal, tanto para turismo quanto para investir ou morar. A pandemia acelerou este fenômeno, pois diversos profissionais, em especial os nômades digitais, passaram a trabalhar a distância, e com isso,

morar em Portugal ficou mais perto. A segurança, o clima, o custo de vida e o fato de todos falarem o inglês, faz com que Portugal seja hoje uma grande opção para os americanos.

**Que know-how foi possível transportar, da vossa experiência em Miami para solo português? Que diferenças e semelhanças encontra entre estes dois mercados?**

A grande diferença entre os dois mercados, é que o americano é muito mais regulado, o que faz com que a dinâmica seja outra. Os clientes são mais exigentes e possuem mais autonomia, em contrapartida, são mais fiéis. Precisamos ser mais profissionais, atender este cliente em todas as suas dúvidas e desejos, pois um cliente satisfeito traz outros.

**Que impacto terá o fim dos Vistos Gold na vossa atividade? Já sentem algum impacto?**

As estatísticas mostram que as transações imobiliárias do Vistos Gold não chegam a 5%, o que demonstra que o Vistos Gold não é o grande responsável pelo aumento dos preços, e não deveria causar grande impacto na atividade como um todo. A estabilização dos preços dos imóveis passa muito pela redução da inflação da construção, variável que não dominamos, mas também pela agilidade na concessão das licenças para novos projetos e pelo apetite dos investidores por Portugal, porém estas mudanças repentinas nas regras do Vistos Gold e do Alojamento Local podem afastar estes investidores.

**Pouco depois da vossa chegada ao país, surgiu a pandemia, o que obrigou a fechar fronteiras. Passados quatro anos de se estabelecerem em Portugal, que análise fazem a este mercado e quais as possibilidades de evolução do mesmo?**

O mercado imobiliário português mostrou-se muito resiliente, mesmo com pandemia e guerra e todas as dificuldades dos últimos anos, os negócios nunca pararam e muitas vezes voltaram ainda mais fortes.

A pandemia foi benéfica para nós pois fez com que mais pessoas pudessem pensar em mudar para Portugal. As empresas melhoraram as suas infraestruturas, o que permite com que os seus colaboradores trabalhem a distância, fazendo reuniões e visitas por vídeo com os seus clientes e até fecho de negócios neste modelo. É um fenômeno que tem resultado e que veio para ficar.

Já a guerra, pelo facto de estarmos na ponta da Europa, nos torna um porto seguro para aqueles que querem viver tranquilos.

Termino esta conversa dizendo que estamos otimistas, que novos projetos estão a caminho e que a Piquet Realty Portugal está em constante mudança para se ajustar às novas realidades e surpreender os seus clientes.

**PIQUET REALTY**  
PORTUGAL

MIAMI | ORLANDO | NEW YORK | LISBOA | CASCAIS

📍 Avenida da Liberdade, n|29B, Lisboa

📍 Marina de Cascais, Loja 62A, Cascais

www.piquet.pt | +351 214 820 008 | contactos@piquet.pt

“Alcance global! Experiência local!”



# “Programa 'Mais Habitação' chega tarde”

A MetaHome é uma empresa recente, quase a completar um ano de atividade, mas que conta com a experiência dos seus recursos humanos para se posicionar no mercado. Ricardo Sousa, o gerente, assume que o programa “Mais Habitação” pode trazer boas medidas, mas vem tarde, na medida em que a necessidade de habitação é, agora, muito evidente.

## Quando fundou a MetaHome, quais as características que queria incutir à agência?

A MetaHome foi fundada para seguir uma ideologia de trabalho com o máximo de profissionalismo e de uma relação com os clientes muito próxima. O que aconselhamos aos clientes é o que aconselharíamos a nós mesmos. O nome “MetaHome” indica o nosso foco, que passa pela inovação tecnológica ligada ao mercado imobiliário. Queremos estar relacionados com a introdução das novas ferramentas que ficarão disponíveis ao longo do tempo para que as pessoas possam usufruir da melhor experiência no momento de visualizar, conhecer, vender e adquirir imóveis.

## Que análise faz do mercado imobiliário da região do Porto? Que disponibilidade de imóveis existe para a classe média nacional?

A região do Grande Porto é muito procurada, tanto por portugueses como estrangeiros. Existe um mix de oportunidades que atraem vários tipos de investimentos. Como é do conhecimento geral, existe muita procura e pouca oferta. Isto não é de agora, é assim há alguns anos. O mais importante é que as pessoas se aconselhem com os profissionais do mercado imobiliário. Estes andam no terreno todos os dias e encontram a casa dos sonhos das famílias. Não existe a mesma oferta como no passado, mas é preciso entender que comprar casa, para muitos, acontece apenas uma vez na vida. É uma decisão de uma importância enorme e, por isso mesmo, muitas vezes não é um processo fácil.

## Como avalia o programa “Mais Habitação” criado pelo Governo? Quais as medidas que lhe parecem mais úteis e menos úteis para fazer frente aos principais problemas de que o mercado imobiliário nacional sofre?

É de louvar o dinamismo apresentado pelo Governo, mas já vem tarde. Muitas das soluções apresentadas poderiam ter sido colocadas em prática há alguns anos. O principal problema que temos passa pela falta de habitação, nomeadamente no mercado mais acessível, portanto, tudo o que contribuir para o aumento do número de fogos disponíveis para os cidadãos é uma boa notícia. Para um impacto mais significativo sou da seguinte opinião: é necessário aumentar a construção de novos fogos; é necessário que os municípios se esforcem diariamente para o investimento em habitação de arrendamento acessível; é necessário que se criem incentivos de construção, tanto para arrendamento como para compra, em locais menos urbanos. O concelho de Vila Nova de Gaia, por exemplo, é o terceiro concelho mais populoso do país e possui várias zonas rurais. Se forem criadas condições nestas zonas, em que aumente o número de habitações, serviços e infraestruturas, ajudaria a obter mais possibilidades para as pessoas, a menores custos.

## Parece-lhe que o fim dos Vistos Gold pode influenciar o número de imóveis disponíveis na região do Porto, para arrendamento ou venda?

Desde janeiro de 2022 que já não eram atribuídos Vistos Gold nas zonas



Ricardo Sousa  
Gerente

de Lisboa e Porto. Em vez de bloquearem investimentos particulares, e que tal concedê-los se contribuir para a criação de habitações de arrendamento? Os vistos eram também atribuídos caso adquirissem edifícios que necessitassem de reabilitação a partir de 350 mil euros. Imagine os inúmeros prédios que estão devolutos e que, com este investimento estrangeiro, poderiam traduzir-se em vários apartamentos para arrendar.

## Considerando as eventuais mudanças que o mercado sofrerá este ano, como acredita que 2023 se revele, para o setor imobiliário?

Eu já trabalho neste ramo há alguns anos e lido com todo o tipo de clientes, sendo eles compradores, investidores, construtores, proprietários, inquilinos, e sempre que há uma valorização do nosso património, muitas pessoas têm por hábito criticar e preferem acreditar que o mercado vai cair. Ouço isto há muitos anos. O que é certo é que estamos inseridos num país com um potencial incrível. Acreditem que, muitas vezes, são os “de fora” que o valorizam. Por isso, penso que este ano o mercado vai manter-se igual, com a esperança de que apareçam mais habitações acessíveis para as pessoas.

MetaHome  
Luxury Real Estate



Programa “Mais Habitação”

# “O problema é a elevada carga fiscal”

Desde 2015 que a CASAPARASI trabalha, a partir de Ponte de Sôr, todo o interior do Alto Alentejo. Sandra Lopes e Francisco Gaspar são a equipa responsável por esta agência. Em entrevista, Sandra Lopes reconhece que o programa “Mais Habitação” tem pontos positivos, mas ainda considera que há questões fulcrais por resolver.



Sandra Lopes  
Diretora

**E**nquanto player do mercado imobiliário, que análise faz ao programa “Mais Habitação” lançado pelo Governo e que pretende, por exemplo, dar uso a casas devolutas através do arrendamento coercivo?

Confesso que ainda estou a analisar detalhadamente o programa, no entanto, fiz uma primeira leitura. É necessário haver uma intervenção governamental nesta questão cada vez mais importante na vida dos portugueses. O programa tem pontos que me parecem positivos, no entanto outros que me parecem abusivos e que de certa forma parecem passar a responsabilidade de um Estado para os seus cidadãos. Sim, o arrendamento é necessário e também tem que ter valores comportáveis pelos ordenados do cidadão comum português e não só virar para o cidadão estrangeiro. Todavia, se a carga fiscal for mais atrativa, e penso que é aí que o problema tem que ser resolvido, teremos mais compradores com vontade de investir e não só um pequeno grupo. O problema português concentra-se sempre nas questões fiscais. Temos taxas e impostos elevados e os incentivos não são suficientes.

**A proibição de emissões de novas licenças para Alojamento Local pode ser benéfica para a solução que o Governo pretende de conseguir encontrar mais casas para arrendar ou, ao contrário, será um problema para a área do alojamento local e**

**para a economia?**

Em relação à proibição das novas licenças que não irá, se entretanto o programa for avante, aplicar-se às zonas rurais e interior do país, não estou de acordo. Penso que proibir novos alojamentos locais não vai resolver a falta de legalidade. Apostaria em mais fiscalização, de forma correta para impedir que situações catastróficas, como já aconteceram no nosso país, se repitam. O facto de incentivar este tipo de arrendamento no interior do país e zonas rurais poderá ajudar a desenvolver mais as regiões e atrair o turismo, um dos principais pontos de retorno económico do país.

**Até ao momento, e dadas as dificuldades atuais da população para conseguir comprar ou arrendar casa, com que dificuldades se tem deparado a CASAPARASI? Já se nota uma maior dificuldade em fechar negócios?**

Honestamente, não temos sentido essa dificuldade. Os arrendamentos não se fazem mais porque não existem mais opções, embora quem nos procure diga que os preços são caros, mas comparativamente aos grandes centros urbanos continuam abaixo... Em relação às compras e vendas, por vezes os proprietários, e levando em conta alguma especulação nacional, querem que os valores dos seus bens subam e não entendem se os bancos emprestam ou não, pois acreditam que conseguem vender ao preço que querem àqueles que chegam de

fora do país. O estrangeiro acaba sempre por ter mais poder de compra, mas, na sua maioria, quem procura Portugal é a classe média de outros países que, tendo dificuldade no seu país natal em comprar ou arrendar, se desloca para cá para ter a qualidade de vida que não consegue ter no seu país.

**Como antecipa que 2023 se revele, considerando as dificuldades inicialmente existentes no mercado da habitação?**

Tal como em qualquer outra questão, também a vida imobiliária é um ciclo. Esta situação que atravessamos já aconteceu antes, mas o tempo passa e todos esquecem. Também é verdade que os tempos são outros... Já referi em entrevistas anteriores que 2023 iria ser mais agressivo, agora como? Confesso que não arrisco muito no pensamento. Antecipo uma diminuição neste mercado, mas, ao mesmo tempo, uma subida. Não parece coerente, mas, a meu ver, a descida de uma parte do mercado trará o aumento de outra – a daqueles que têm poder de compra e que passarão a ter do seu lado o mercado de venda.

**Que novidades tem a CASAPARASI para 2023 que possa divulgar?**

A continuação da presença no mercado, com ainda mais força para poder “lutar” neste mercado feroz que é o imobiliário. Temos algumas inovações, mas não as posso revelar.



# “A periferia ainda é uma solução para quem quer comprar casa”

Paulo Silva e Carlos Duarte são os sócios-gerentes da Imorriscas, uma marca com agências abertas em Camarate, Forte da Casa e Vale de Figueira. Quando questionado sobre o programa “Mais Habitação” e os seus efeitos no mercado imobiliário, Paulo Silva considera que a sua aplicação pode abrir as portas ao investimento das famílias na compra de uma habitação, mas destaca, também, outras medidas que podem ajudar quem quer comprar casa.

## Como caracteriza o mercado imobiliário da região de Lisboa?

O mercado imobiliário da região de Lisboa é atualmente um dos mais ativos e dinâmicos em Portugal. Ao longo dos últimos anos, temos assistido a um crescimento significativo do setor imobiliário, caracterizando-se por um aumento na procura de imóveis tanto na cidade de Lisboa, como nos concelhos limítrofes. Este crescimento tem-se refletido no aumento dos preços dos imóveis, tanto no mercado de venda como no de arrendamento, com os preços a registarem uma subida significativa nos últimos anos. No entanto, ainda existem oportunidades de investimento em determinadas áreas da cidade, bem como em concelhos próximos, que apresentam um potencial de valorização interessante.

## Considerando a subida dos preços dos imóveis de todas as categorias, e a dificuldade em encontrar oferta no mercado, a periferia é uma opção a considerar?

Para quem procura preços mais acessíveis, a periferia de Lisboa tem sido uma opção cada vez mais válida. No entanto, devido ao aumento da procura, os preços dos imóveis na periferia de Lisboa também têm subido nos últimos anos. Ainda é possível encontrar imóveis a preços mais baixos em algumas áreas da periferia, especialmente em zonas com menor oferta de serviços e transportes.

## Parece-lhe que as famílias portuguesas ainda podem apostar na compra de uma casa própria? Que soluções de efeito imediato são possíveis adotar, a seu ver, para corrigir/minorar esta dificuldade?

Sim, as famílias portuguesas ainda podem apostar na compra de uma casa própria, embora a situação do mercado imobiliário em Portugal tenha vindo a sofrer alterações nos últimos anos, com um aumento significativo dos preços dos imóveis em algumas zonas do país. Algumas soluções que podem ajudar a corrigir ou minorar esta dificuldade incluem: aumentar a oferta de habitação a preços acessíveis; incentivar a reabilitação urbana; e facilitar o acesso ao crédito. No entanto, é importante referir que a solução para esta questão requer uma abordagem abrangente e coordenada entre diferentes setores e níveis de governação.



## Que análise faz ao programa “Mais Habitação”, apresentado recentemente pelo Governo?

O programa “Mais Habitação” é um plano que pretende enfrentar a escassez de habitação acessível no país. O objetivo é garantir o acesso a habitação adequada a um preço acessível a todos os portugueses, independentemente da sua condição económica. O programa inclui várias medidas,

como o aumento da oferta de habitação acessível, a reforma e reabilitação de edifícios existentes, a promoção de parcerias entre o setor público e privado para a construção de novas habitações e a melhoria das condições de arrendamento. Pessoalmente, creio que será muito difícil implementar algumas das medidas constantes do programa, nomeadamente as relativas às habitações devolutas de particulares.

## Após a entrada em vigor deste Programa, como lhe parece que o mercado da região de Lisboa se comportará?

É possível que o programa “Mais Habitação” tenha um impacto positivo no mercado imobiliário de Lisboa, já que uma das principais medidas é aumentar a oferta de habitação acessível na cidade. Se mais habitações acessíveis forem construídas, pode haver um aumento na oferta de imóveis disponíveis para venda ou aluguer, o que poderia levar a uma redução nos preços dos imóveis.

## Sente, desde o início do ano, alguma alteração na procura de imóveis, por parte da população nacional?

Nos últimos tempos, devido a diversos fatores externos como a pandemia, o conflito da Ucrânia, mas principalmente a alteração das condições bancárias, ou seja, o aumento das taxas de juro e a diminuição do tempo de empréstimo, tem-se notado um ligeiro decréscimo na procura de imóveis para aquisição por parte de cidadãos nacionais. Por outro lado, a procura de imóveis por parte de estrangeiros não sofreu alterações significativas.



📍 CAMARATE

📍 FORTE DA CASA

📍 VALE DE FIGUEIRA

🌐 [www.imorriscas.pt](http://www.imorriscas.pt)

☎ +351 219 479 217 | +351 928 141 456

☎ +351 219 591 263 | +351 926 653 000

☎ +351 219 551 674 | +351 922 299 570

✉ [info@imorriscas.pt](mailto:info@imorriscas.pt)



**SECRET  
DEVOTION**  
PROPERTIES  
SOLUTIONS

A Secret Devotion é uma marca de excelência, que cria a relação perfeita entre pessoas e serviços, cujo propósito é realizar sonhos e projetos imobiliários.

**MORADIA DE LUXO T4**  
CASCAIS



**MORADIA CONTEMPORÂNEA T4**  
ALCABIDECHE



**MORADIA T4**  
CASCAIS



**APARTAMENTO T3**  
BELÉM



Patrícia  
Magalhães

Owner

(+351)  
961 192 553

[pmagalhaes@secretdevotion.pt](mailto:pmagalhaes@secretdevotion.pt)

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

[geral@secretdevotion.pt](mailto:geral@secretdevotion.pt)

[facebook.com/  
secretdevotion](https://facebook.com/secretdevotion)

AMI 17340







ad **a** s s

# ESTAMOS SEMPRE CONSIGO, QUANDO MAIS PRECISA

Mais de 20 anos de experiência  
no **mercado segurador**.

- Transparência
- Conhecimento
- Equidade
- Paixão
- Imparcialidade

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