

Nº 1962 | 9 novembro 2018

JE

O Jornal Económico

www.jornaleconomico.pt

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

EXCLUSIVO

‘Amazon da banca’ vai contratar 500 pessoas em Portugal



Nikolay Storonsky, CEO da Revolut, revela em entrevista os planos da *fintech* para abrir unidade no nosso país • CEO da Unbabel: “Passo seguinte é a Ásia” • Diretor geral da Farfetch em Portugal: “Temos muito espaço para crescer”

Especial Web Summit, PIV, VI e X

Fisco investiga 256 portugueses por utilização de ‘offshores’

Autoridade Tributária identificou mais de três centenas de portugueses nos escândalos Swissleaks, Panama Papers, Malta Files e Paradise Papers. 256 foram inspecionados. Os dados foram revelados ao JE pelas Finanças, após o alerta do sindicato do Fisco sobre operações que não são investigadas. ● P6

ET CETERA

APENAS

167
MULHERES

EXERCERAM CARGOS NOS GOVERNOS: PRIMEIRAS-MINISTRAS, MINISTRAS, SECRETÁRIAS DE ESTADO E SUBSECRETÁRIAS DE ESTADO, EM 44 ANOS DE DEMOCRACIA.

● P4 a 7

1.733

167



BdP envia à Justiça dados do perdão fiscal a Pinho

Suspeita é de que o ex-ministro usou perdão para legalizar dinheiro pago pelo BES. ● P8

“Contribuições deviam ser mais controladas que os impostos”

Em entrevista, Rogério Fernandes Ferreira analisa o Orçamento do Estado para 2019 ● P4

SUCESSÃO

Pedro Castro e Almeida será o próximo CEO do Santander Totta ● P3



PUB

EDUCAÇÃO INTERNACIONAL

ISEG apresenta estratégia para conquistar mercados ● P8

BANCA

BCP duplica lucro para 257 milhões, com crescimento em Portugal ● P20

COMBUSTÍVEIS

Kuwait Petroleum entra em Portugal com negócio de 20 milhões ● P24

BARÓMETRO EY



PERSPETIVA

AVENIDA DA LIBERDADE

Herr Rio



FILIPE ALVES
Diretor

O episódio do deputado social-democrata com o dom da ubiquidade trouxe novamente à evidência a forma como o líder do PSD, Rui Rio, encara a atividade política e o papel da imprensa numa sociedade democrática. Ao desvalorizar o assunto, Rui Rio mostrou desprezo pelos eleitores, que não entendem por que razão devem fazer sacrifícios pelo país quando há deputados que não estão à altura da função. E ao responder em alemão aos jornalistas que o questionavam sobre o assunto, o líder do PSD revelou desprezo pela comunicação social. Por outras palavras, Rui Rio considera que não tem de prestar esclarecimentos sobre um assunto que, queira ou não, tem interesse público.

Há quem considere estas atitudes do líder do PSD como sintomas de um populismo *soft*, mas na verdade são mais do que isso. Correspondem a uma forma de estar na vida pública que tem longa tradição em Portugal, país que sempre teve um fraquinho por políticos que procuram fazer crer que não o são. Com as devidas diferenças entre si, governantes como Pombal, Salazar e Cavaco deveram muito do seu sucesso a essa simpatia que uma boa parte do povo português dedica aos homens providenciais e de contas certas, que procuram mostrar-se acima da 'sujidade' da política, nunca cometem erros e - surpresa - lidam mal com a crítica*.

Embora seja duvidoso que o PSD saia a ganhar com isso, o certo é que Rui Rio é um legítimo herdeiro dessa tradição, com as suas ideias fixas, o discurso em economês e as farpas aos jornalistas e à "corde de Lisboa". Fazer crer que se é imune a pressões é outro requisito. Conta-se que quando era presidente da Câ-

mara do Porto, Rio terá mandado imprimir uma folha A3 com a palavra "não" escrita em letras garrafais, para a poder erguer sempre que alguém lhe pedisse dinheiro. Verídica ou não, a anedota circula porque todos conseguimos imaginar, sem dificuldade, um Rio maldispósito a receber as pessoas com um "NÃO" impresso em caixa alta.

Mas ainda que apele ao subconsciente do português médio, esta forma de estar na política traz dois problemas difíceis de solucionar.

Em primeiro lugar, deixa transparecer uma concepção da governação que está nos antípodas daquilo que deve ser uma democracia representativa. Ao contrário do que Rui Rio parece entender, não é suposto a democracia ser o governo dos melhores, dos justos e dos puros, que estão acima da espuma dos dias e da agenda mediática, mas antes o governo pelo consenso. Por esta razão, o preço da democracia é o risco de virmos a ser governados por pessoas menos capazes e honestas do que gostaríamos. Mas pagamos coletivamente este preço porque as alternativas - falta de liberdade e uma eventual transição violenta do poder - seriam ainda piores.

Em segundo lugar, quando nos arvoramos em puros e justos, convém estarmos rodeados de pessoas que vivam de acordo com esses exigentes padrões. Quem promete "banhos de ética" tem de estar disposto a dar banhos desses na sua própria casa. Caso contrário, é preferível estar calado. ●

(*) - José Sócrates e Pedro Passos Coelho reúnem também algumas das características descritas. Mas não os incluo na lista porque o primeiro nunca escondeu que é político profissional; e porque o segundo sempre demonstrou 'fair play' face à crítica e respeitou o papel da imprensa.

NESTA EDIÇÃO

O Quem é Quem na advocacia de negócios em Portugal e o caderno Et Cetera com um trabalho sobre a paridade nos governos desde 1974



AINDA NESTA EDIÇÃO

O Educação Internacional, com a notícia da estratégia de internacionalização do ISEG e o Especial dedicado à Web Summit



4

PROTAGONISTA

Rogério Fernandes Ferreira salienta no OE 2019 a estabilidade fiscal, que pautou os exercícios orçamentais nesta legislatura. Mas, em entrevista crítica, por exemplo, o recurso às contribuições, que, no seu entender, deveriam ser controladas

ECONOMIA & POLÍTICA

6 Fisco investiga 343 portugueses suspeitos de ocultação em 'offshores'

8 Banco de Portugal enviou ao Ministério Público dados de perdão fiscal a Manuel Pinho

10 BE unido quer ser "força de Governo" em 2019

MUNDO

16 Sanções ao Irão: parceiros tentam estancar possível crise petrolífera

24 Kuwait Petroleum entra em Portugal com negócio de 20 milhões

DESPORTO

36 O jogo de futebol que "distrai" uma Argentina em crise

EMPRESAS

18 'Startup' da Central de Cervejas lança marca mais antiga de Lisboa

ESPECIAL

26 Estratégia focada nos "clusters de rápido crescimento"

MERCADOS & FINANÇAS

30 Entrevista a Chris Jones, Presidente da Dragonscale e co-fundador da Blockchain Seattle Conference

20 Miguel Maya: "Não há incentivos para vender obrigações do Sporting"

ADVISORY

34 Entrevista a Pedro Metello de Nápoles, sócio coordenador da área de prática de arbitragem da PLMJ



BANCA

Pedro Castro e Almeida futuro CEO do Santander Totta

Com o fim do mandato dos membros dos órgãos sociais, António Vieira Monteiro passará a 'chairman' do Santander Totta.

ANTÓNIO VASCONCELOS MOREIRA

amoreira@jornaleconomico.pt

António Vieira Monteiro vai deixar de ser o CEO do Banco Santander Totta e passará a *chairman* no próximo mandato. Para o lugar de CEO, vai suceder-lhe o atual administrador executivo, Pedro Castro e Almeida, apurou o Jornal Económico.

Vieira Monteiro, questionado esta semana pelo Jornal Económico à margem da apresentação de resultados do banco, escusou-se a pronunciar sobre o tema, dizendo que "se trata de uma decisão do acionista".

A mudança de cadeiras dos dois administradores surge no quadro da renovação dos órgãos sociais para o triénio 2019-2021. O atual mandato da administração acaba no próximo dia 31 de dezembro.

A lista dos novos órgãos sociais vai ser avaliada pelo Banco Central Europeu, no âmbito do processo *fit & proper* (adequação e avaliação), e já deu entrada no Banco de Portugal, apurou o Jornal Económico.

mico. No entanto, o regulador bancário não comentou.

O Santander Totta vai assim manter o seu princípio de ter um CEO português. A eleição dos órgãos sociais do Banco Santander Totta (que passará a ter a marca Santander) ocorrerá em assembleia geral, que será convocada para o efeito e que deverá realizar-se até ao final deste ano.

Não é ainda conhecida a lista completa da nova administração do banco português detido pelo espanhol Santander, mas a recondução de Manuel Preto, atual administrador financeiro, é dada como certa pelas nossas fontes.

Pedro Castro e Almeida é atualmente membro da comissão executiva do Banco Santander Totta e desde 1993 percorreu praticamente todas as áreas da instituição. Vieira Monteiro foi nomeado CEO do Banco Santander em janeiro de 2012 e é ainda vice-presidente do conselho de administração. Na futura administração assume o lugar que, no atual conselho, pertence a António Basagoiti Garcia-Tuñón.

Esta quarta-feira, o Banco San-

tander Totta apresentou os resultados até setembro, com um lucro de 385 milhões de euros, o que significa um aumento de 16% em termos homólogos.

Em declarações à comunicação social, Vieira Monteiro sublinhou que "este é um resultado relativo apenas ao mercado doméstico, porque o Santander Totta só trabalha no mercado nacional e não nos mercados internacionais".

O ainda presidente executivo falou da integração do Banco Popular na estrutura do Banco Santander, um processo que, "ao fim de dez meses, ficou concluído" no passado dia 14 de outubro e que incluiu a integração dos trabalhadores do Popular. Paralelamente, decorreu o processo de *rebranding* de todas as agências do Popular, iniciado em janeiro de 2018.

Foi ainda anunciado que a marca do banco passará "a Santander e que a denominação social manter-se-á Santander Totta". A mudança de imagem dos balcões com a marca apenas "Santander", deverá ficar concluída até ao fim do primeiro trimestre de 2019. ● com MTA



Cristina Bernardo

RATING DA SEMANA

Por Ricardo Santos Ferreira



B+

FERNANDO MEDINA
Presidente da Câmara de Lisboa

RATING:

D C C+ B- B+ A- A+

A Web Summit coloca Lisboa no mapa dos eventos de expressão global e, com a continuação garantida – e até com a mudança de Paddy Cosgrove –, torna-se uma iniciativa lisboeta. E é também por causa deste enquadramento que investimentos como os da Zalando, da Uber ou da Volkswagen são conquistados. Quando a concorrência, hoje, se faz entre cidades ou centros urbanos, Lisboa, e com ela Fernando Medina, têm a dianteira. O Outlook é positivo.



B+

VÍTOR PEREIRA
Treinador do Shanghai SIPG

RATING:

D C C+ B- B+ A- A+

Vítor Pereira conquistou o primeiro título da equipa de futebol do Shanghai SIPG no campeonato chinês, interrompendo a série de sete vitórias consecutivas do Guangzhou Evergrande, e marcou mais pontos no campeonato particular do reconhecimento internacional dos treinadores portugueses. Agora, é campeão em três países diferentes – Portugal, Grécia e China –, na esteira de José Mourinho. O Outlook é positivo.



A-

DONALD TRUMP
Presidente dos EUA

RATING:

D C C+ B- B+ A- A+

Numas eleições intercalares que Donald Trump tentou transformar num referendo à sua Administração, os republicanos mantiveram a maioria no Senado, mas perderam o controlo da Câmara dos Representantes, para os democratas, o que vai tornar a gestão de Trump mais difícil. No entanto, a única vítima parece ter sido, até agora, Jess Sessions, o procurador-geral, que acabou despedido, depois de um longo clima de tensão acumulada com o Presidente. O Outlook é estável.



B-

RUI RIO
Presidente do PSD

RATING:

D C C+ B- B+ A- A+

A pequena questiúncula a que Rui Rio reduziu o caso do deputado e secretário-geral do PSD, que teve quem assinasse por si a folha de presenças de reuniões em que não esteve presente na Assembleia da República, é mais uma mancha no seu consulado na presidência dos social-democratas. Não sendo a primeira, nem a segunda, ameaça tornar-se um nódoa que não vai sair com qualquer banho de ética, mesmo procurando fugir ao assunto com respostas em alemão. O Outlook é negativo.

PROTAGONISTA

ENTREVISTA **ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA** Sócio fundador da RFF Advogados

“Não é através do sistema fiscal que se resolvem os problemas da economia portuguesa”

Fernandes Ferreira salienta no OE2019 a estabilidade fiscal, que pautou os exercícios orçamentais nesta legislatura. Mas critica, por exemplo, o recurso às contribuições, que deveriam ser controladas.

**RICARDO SANTOS FERREIRA
E ANTONIO VASCONCELOS
MOREIRA**
rsferreira@jornaleconomico.pt

Na semana em que o Orçamento do Estado para 2019 começa a ser discutido na especialidade, na Assembleia da República, Rogério Fernandes Ferreira, sócio fundador da RFF Advogados, especialista em Direito Fiscal e ex-secretário de Estado dos Assuntos Fiscais no governo de António Guterres, é o convidado do programa “Decisores” do JE, que é transmitido à sexta-feira, às 11h00, através do *site* e das redes sociais do Jornal Económico.

Como podemos definir este OE? É de risco ou prudente, como tem vindo a dizer o Governo?

Diria que é um orçamento anódino, isto é, assemelha-se a um medicamento que procura atenuar a dor do passado. Esta será a função política do OE2019. Por um lado, procura dar a ideia de que repõe rendimentos, mas, por outro, não diminui os impostos. Ainda assim, garante a estabilidade fiscal, o que é de louvar. É um orçamento inofensivo, no sentido em que não promove, felizmente, nenhuma reforma estrutural do sistema fiscal.

Assenta num crescimento mais optimista do que o das instituições internacionais. Como o analisa?

A previsão do Governo está tendencialmente em sintonia com as previsões das instituições internacionais. Comparativamente com orçamentos anteriores, os números do OE2019 são bons.

No confronto com as previsões do FMI, as estimativas do OE2019 são otimistas, havendo uma diferença de quatro décimas, isto é, uma diferença de cerca de 800 milhões de

euros. No que diz respeito ao crescimento previsto, tanto o FMI como a CE são pessimistas [depois desta entrevista, a CE reviu em baixa a previsão de crescimento da economia portuguesa para 2019, para 1,8%, igualando a do FMI]. Em relação ao desemprego, a diferença com a estimativa da OCDE não é muito relevante. Por isso, creio que os números do OE2019 são bons. Talvez se pudesse dizer que a dívida pública deveria diminuir mais depressa, que o crescimento fosse maior e que a taxa de desemprego fosse mais baixa, mas os números apresentados pelo Governo não divergem muito dos que foram apresentados pelas instituições internacionais.

Tudo vai depender do crescimento do PIB. Neste ponto, o problema reside na comparação com outros países europeus, que crescem a um ritmo superior.

Esta legislatura foi mais estável do que outras em matéria fiscal?

É curioso verificar que o programa de governo do Partido Socialista tinha uma diretriz sobre a estabilidade fiscal ao nível da política orçamental. Neste aspeto, temos de re-

conhecer que esta legislatura tem sido exemplar. Como já disse, as medidas fiscais do OE2019 são poucas e pouco relevantes, mas julgo que isto é de louvar, porque é algo que não aconteceu nos últimos 40 anos e porque as reformas fiscais não se podem fazer em sede orçamental. E passo a explicar: o processo legislativo do orçamento não é igual aos restantes processos legislativos e é muito rápido e mal controlado. Portanto, diria que é perigoso fazer reformas fiscais com orçamentos que são, muitas vezes, propostos pela Administração Tributária e mal controlados pelos gabinetes dos secretários de Estado e ainda pior controlados pelos deputados. Em síntese, é de louvar esta legislatura e o OE2019 por cumprirmos com a estabilidade fiscal prevista no programa de Governo.

Temos estabilidade fiscal, mas será que o OE2019 reforça a competitividade da economia portuguesa?

Há uma questão prévia em saber se, de facto, a fiscalidade é o instrumento certo para aumentar a competitividade da economia portuguesa. Os sistemas fiscais têm essencialmente dois objetivos que estão previstos pela Constituição: em primeiro lugar, destinam-se a servir as necessidades públicas; em segundo lugar, servem para cumprir objetivos extra-fiscais. É curioso verificar que na versão inicial da Constituição de 1976, estes objetivos estavam consagrados inversamente. Os sistemas fiscais, hoje em dia, são primordialmente um mecanismo de angariação de receita; só em segundo lugar é que servem para redistribuir riqueza. Por isso, há que ter a noção de que não é através do sistema fiscal que se resolvem os problemas da economia e não é sequer o instrumento mais adequado. É evidente que pode ajudar, não tanto através das medidas

que são estabelecidas, mas pela estabilidade e segurança que promove junto dos investidores.

Nesse sentido, o OE2019 é amigo do investimento?

Não vejo nenhuma medida para destacar além da estabilidade fiscal que, se calhar, até é o mais importante para atrair investimento. Em relação ao investimento privado, não creio que haja nenhuma medida muito relevante.

Temos o fim do Pagamento Especial por Conta [PEC], que pode ser visto como um sinal positivo para as empresas, mas depois temos o agravamento das tributações autónomas. As empresas ficam melhor com este OE?

Há uma tentativa de dar um sinal de desanuviamento fiscal através do PEC. Sou cético em relação a esta medida, porque o PEC foi criado numa situação que, infelizmente, ainda hoje se mantém: como a maior parte das empresas não paga impostos, o PEC surge como um sucedâneo para que paguem alguma coisa. Por isso, acho que é um sinal muito negativo. Em relação à norma que é criada, creio que levanta questões, porque parece estar a criar uma espécie de “imposto sancionatório” às empresas que não façam a regularização tributária de situações passadas. Até do ponto de vista da sua construção é duvidoso que a norma esteja correta. É uma medida mais de âmbito político do que direcionada para resolver problemas ao nível do investimento.

Já as tributações autónomas, pretendem ser um sucedâneo dos impostos sobre o rendimento, no sentido de colmatar fugas ao fisco. Como as empresas fogem ao pagamento do IRC, há um sucedâneo através da tributação da despesa. Mas efetivamente não deixam de ser impostos

“

As novas contribuições são impostos como os outros, por isso, deviam ter um controlo se calhar até superior aos verdadeiros impostos



Cristina Bernardo

sobre a despesa e não impostos sobre o rendimento. De alguma forma, as duas medidas são contraditórias porque com a extinção do PEC pretende-se a tributação do lucro real, enquanto com o agravamento das tributações autónomas vai-se substituir a tributação sobre o lucro real pela tributação sobre a despesa. Por isso, eu diria que as duas medidas são absolutamente antagónicas.

Há uma tendência das empresas pagarem mais coimas e contribuições ao Estado. Como é que encara esta tendência?

O professor Teixeira Ribeiro distinguia as finanças públicas das finanças privadas dizendo que, nas primeiras, são as despesas que determinam as receitas e, nas segundas, são as receitas que determinam as despesas. O Estado tem um instrumento a seu favor que o setor privado não tem, ou seja, o Estado estabelece o montante de despesas que pretende fazer e depois encontra a receita com enorme facilidade através de impostos ou, quando não há essa facilidade, com recurso às contribuições. Nos anos 50 e 60, o professor Sousa Franco falava muito da para-fiscalidade, que sobrevoava a fiscalidade propriamente dita, porque esta estava sujeita a algumas regras, nomeadamente os princípios da legalidade e da necessidade de inscrição orçamental, portanto, a necessidade de passar pelo Parlamento e pelos deputados. Devido a algumas interpretações por parte de alguns professores e juristas sobre estas matérias, surgiu uma nova fiscalidade a que se dá o nome de “contribuições financeiras”, que são receitas cobradas a um núcleo mais restrito de sujeitos passivos com o argumento de que causam umas externalidades especiais, [mas] não deixam de ser impostos; as novas contribuições são impostos como os outros, geram receitas e servem para satisfazer necessidades públicas, por isso, estas contribuições deviam ter um controlo se calhar até superior aos verdadeiros impostos. A Constituição e a Lei Geral Tributária dizem que deverá ser aprovada uma lei geral sobre este tipo de contribuições. Há pouco controlo e há um aproveitamento deste enquadramento para se criar uma catadupa de contribuições que atingem valores semelhantes a impostos como o IRC. Neste aspecto, o OE2019 é curioso, porque ainda cria mais duas contribuições além de manter outras que são intituladas de “extraordinárias” desde a sua criação, numa época em que se justificava serem extraordinárias, em 2014, mas que se mantém com a mesma denominação quando são hoje parte da receita ordinária.

Estas contribuições aumentam com um menor controlo efetivo por se entender que tinham outras regras, diferentes daquelas que regem os impostos, quando, na realidade,

não há nenhuma justificação para que assim seja. Quando se estudavam os tributos para-fiscais, dizia-se que esses tributos não tinham natureza própria, podendo ser tratados como impostos ou como taxas. Se fossem impostos, tinham que observar as regras dos impostos, nomeadamente a inscrição orçamental para poderem ser cobrados e a necessidade de aprovação parlamentar para que pudessem existir.

Estas contribuições notam-se menos do que os impostos e, entre estes, temos assistido a uma preferência pelos indiretos.

As contribuições não deixam de ser sentidas, são sentidas por um núcleo mais restrito de sujeitos passivos. Nessa medida, passam melhor, porque “quem não paga, não refila”. A crise trouxe uma aproximação dos impostos diretos aos impostos indiretos, porque os primeiros sofreram um enorme aumento. O IRS aproximou-se do IVA ao nível da receita. Não há dúvida que o IRS, que é o imposto onde a justiça fiscal se materializa, aumentou. A questão reside em saber se o IRS, tal como está, e tendo em conta a receita que gera, se permite essa justiça redistributiva. Eu acho que o faz cada vez menos, nomeadamente por causa do nível das taxas que incidem sobre os escalões de rendimentos relativamente baixos e, aqui, o IRS torna-se mais proporcional do que progressivo. Não sei se em sede de IRS se consegue alcançar a justiça redistributiva, também porque existem taxas liberatórias e taxas especiais para categorias inteiras ou para partes de rendimentos.

O IRS tornou-se uma efetiva manta de retalhos e não é através dele que se consegue alguma justiça. Além disso, a própria economia está a mudar e os problemas serão outros – vão ser problemas que se prendem com a economia digital ou com a economia de partilha. E, se calhar, estamos à porta de uma reforma fiscal que tenha em consideração destas novas realidades que o IRS não tem em consideração.

Agora, a tendência do aumento dos impostos indiretos não é só uma tendência portuguesa, porque também ocorre noutros países – em Espanha, por exemplo, o IVA também tem aumentado.

O que nos permitiu alcançar uma maior competitividade...

Foi sorte, porque Portugal deve ser o único país da União Europeia que, para chegar à Europa, tem de passar por cima de outro. Portanto, Portugal não pode, do ponto de vista fiscal, ignorar Espanha; sempre que haja uma diferença do IVA ou de outros impostos indiretos, Portugal tem de ter essa diferença em consideração, embora nos últimos tempos não o tenha feito. Esta situação verifica-se, por exemplo, no caso dos impostos sobre os combustíveis

ou sobre o tabaco: por isso, não é de estranhar que a fraude ou a evasão fiscal aumentem em Portugal.

Felizmente, Espanha tem aumentado a taxa do IVA e assim a diferença entre os dois países tem diminuído.

Na estrutura de receitas que o OE2019 prevê, o que é que lhe chama a atenção?

Nada de especial. O IRS e o IRC têm um aumento de 1%, o que é plausível, tendo em conta as diversas medidas tomadas no ano anterior. O IVA tem um aumento de 4,3%, uma previsão que me parece razoável. Curiosamente, os impostos sobre veículos têm aumentos estranhos, mas que, provavelmente, têm uma explicação: o ISV [impostos sobre veículos] tem um aumento de 2,3% e o IUC [imposto único de circulação] tem um aumento de 9,1%, com o argumento de ser expectável o aumento do parque automóvel nacional. Não se percebe bem esta razão. O imposto do selo tem um aumento de 6,8% e entende-se que assim seja, porque há claros desincentivos ao consumo e que me parece uma medida bastante positiva.

Para mim, o mais interessante e talvez o que tem sido mais esquecido é uma rubrica “outros”, [que é] um claro exemplo da opacidade das contribuições. Estas contribuições não estão especificadas quando, na realidade, os impostos têm de estar todos especificados no orçamento para poderem ser cobrados. Neste contexto, o professor Sousa Franco falava numa tipicidade qualitativa das receitas, ou seja, para um imposto poder ser cobrado têm de constar do orçamento o seu nome e a previsão da sua receita. Ora estas contribuições aparecem perdidas entre receitas de fundos ou nestas categorias de “outros” que ninguém sabe quanto é que geram – provavelmente dentro desta rubrica cabe a CESE [contribuição extraordinária sobre o sector energético], que é uma contribuição, que aumenta 24%.

Em relação ao IRS, tem-se falado na alteração das tabelas de retenção para reduzir a almofada de financiamento do Estado, que deve ser da ordem dos 600 milhões. É com este OE2019 que o processo se vai iniciar?

Acho que não, porque este OE2019 é um orçamento de caixa e, por isso, é difícil para um governo transferir receita de um ano para o outro. Tive pena que no ano passado não se tenha aproveitado a folga orçamental para isso. Politicamente isso não foi feito e até acho que há aqui um imposto oculto de valores impensáveis e próximos dos impostos mais importantes do nosso sistema fiscal. Em relação às questões das retenções na fonte, acho que são medidas positivas. Correspondem a afinizações que, não sendo medidas estruturais, são de aplaudir. ●

ECONOMIA & POLÍTICA

PARAÍÇOS FISCAIS

Fisco investiga 256 portugueses suspeitos de ocultação em ‘offshores’

Autoridade Tributária e Aduaneira identificou mais de três centenas de portugueses nos escândalos Swissleaks, Panama Papers, Malta Files e Paradise Papers.

LÍGIA SIMÕES

lsimoes@jornaleconomico.pt

Desde 2015, têm sido reveladas várias fugas de informação envolvendo esquemas de ocultação de milhões de euros em *offshores*. Depois de ter estourado o escândalo do Swissleaks, sucederam-se novas revelações nos Panama Papers, Malta Files e, mais, recentemente, nos Paradise Papers. Cinco casos com milhões de ficheiros relacionados com paraísos fiscais que expuseram nomes de mais de 1.350 portugueses, tendo o Fisco identificado cerca de um quarto (343) e inspecionado um universo ainda inferior de 256 contribuintes.

Este é o balanço da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT), no seguimento dos vários casos que evoluem esquemas de ocultação de dinheiro em *offshores*. Os dados foram revelados ao Jornal Económico pelo Ministério das Finanças, após o alerta do presidente do Sindicato dos Trabalhadores dos Impostos (STI) que um ano após a divulgação dos Paradise Papers, o Fisco recebe informações de outras jurisdições com operações suspeitas que “pura e simplesmente não são investigada”.

No extenso balanço enviado ao JE, o Fisco contraria Paulo Ralha e ga-

rante: “A AT, no âmbito das suas competências, procede à análise de toda a informação que lhe chega de diversas fontes”. E realça que ao abrigo dos diversos instrumentos de cooperação internacional, “a AT sempre efetuou o seu tratamento, aplicando modelos de análise de risco, tendo em vista a segmentação dos contribuintes e a identificação para cada segmento das estratégias de atuação mais adequadas”.

Ao Jornal Económico, a AT explica os procedimentos desenvolvidos nos casos Swissleaks, Panama Papers, Malta Files e Paradise Papers. No total, foram identificados 343 contribuintes portugueses, tendo sido objecto de ações de controlo (internas e externas), cerca de 75% deste universo, ou seja, 256. Mas a maioria das ações ainda se encontra pendente de resposta de cooperação internacional, com sucessivas amnistias (ver caixa) a limparem o rasto de milhões de euros, tendo os cofres do Estado pouco recuperado em impostos.

AT inspeciona seis contribuintes nos Paradise Papers

No caso mais recente dos Paradise Papers, a AT faz pela primeira vez o balanço do caso revelado em 2017, com mais de 70 portugueses na lista

divulgada pelo Consórcio Internacional de Jornalistas de Investigação (ICIJ). “Até à presente data, apenas constam referenciados nove *officers [offshores]* com ligação a Portugal, respeitando apenas a sete sujeitos passivos uma vez que dois estão repetidos, tendo seis deles sido já sido objeto de ação de controlo”, revela a AT.

E dá aqui conta que tem sido a Direção de Serviços de Investigação da Fraude e de Ações Especiais (DSIFAE) a monitorizar o *site* do ICIJ. Objetivo: identificar eventuais portugueses envolvidos e confirmar a sua residência em Portugal.

Swissleaks: fisco pede carta rogatória a Suíça

No Swissleaks, escândalo financeiro revelado pelo Consórcio Internacional de Jornalistas em 2017, há 611 nomes de clientes com ligações a Portugal em esquemas de dinheiro escondido através do HSBC na Suíça, num valor aproximado de 900 milhões de euros.

O Fisco diz que recebeu uma lista de nomes e identificou um total de 102 contribuintes que foram investigados.

Na atuação neste caso, a AT explica que começou por desencadear, através do DSIFAE, “um conjunto de

ações” como “a comunicação ao Departamento Central de Investigação e Acção Penal (DCIAP) da informação na posse da AT”. Em causa estão fichas bancárias de pessoas individuais e empresas entre 2005 e 2006, e, em relação a esse período, já tinha passado os quatro anos que permitiam ao Fisco liquidar eventuais impostos em falta.

Para contornar estes obstáculos, a AT fez, pois, chegar ao Ministério Público uma informação a dar conta do seu entendimento: o Fisco só tem possibilidade de fazer a liquidação relativamente aos anos de 2011 a 2014. Ou seja, nos anos anteriores, para proceder à instauração de um processo criminal com vista a uma indemnização cível, exigiria uma carta rogatória. Lembrou aqui que a nova convenção com a Suíça para evitar dupla tributação só se aplica de 1 de janeiro de 2014 em diante, e que em relação às contas desse período o Fisco pediu informações às autoridades fiscais suíças.

“Até lá, a via possível para solicitar informação àquele território sobre depósitos ou juros efetuados pelos clientes do HSBC relacionados com Portugal, seria a carta rogatória”, explica a AT, dando conta de que, “de seguida, realizou-se uma escrupulosa análise à informação na posse da



AT”, com o objetivo de identificar os contribuintes que possuíam contas ativas a 31 de dezembro de 2006, sendo selecionados os que na base de dados do Fisco constavam como residentes em Portugal.

“Destas seleção, resultaram 33 sujeitos passivos e relativamente a cada um deles foi efetuada uma análise individual, com o objetivo de identificar a origem dos capitais existentes nas contas e avaliar a sua capacidade tributária”, avança a AT, acrescentando que, em junho de 2015, foi solicitada informação sobre este universo a fisco suíço, nomeadamente sobre o total de depósitos efetuados em 2014 e total de rendimento gerado no mesmo ano.

Em resposta à Direção de Serviços das Relações Internacionais (DSRI),

OS CASOS SEGUIDOS PELO FISCO

SWISSLEAKS

Em 2015, o Consórcio Internacional de Jornalistas de Investigação (ICIJ) revelou a existência de um esquema da filial suíça do HSBC Private Bank que ajudou clientes de todo o mundo a esconder do fisco mais de 180 mil milhões de euros. Entre esses clientes, estão 611 portugueses e pessoas com ligações a Portugal que ocultaram perto de 900 milhões de euros em *offshores*. Nos nomes revelados está uma chefe de serviços da Inspeção-Geral das Finanças (IGF) que em 2006/2007 tinha contas no HSBC. A funcionária e dois familiares tinham, no total, mais de dois milhões de euros no banco. O GES também consta da mesma lista, segundo a MakaAngola, com 309 milhões de euros divididos por duas instituições: a

Espírito Santo Activos Financeiros SGPS SA e o Espírito Santo Activos Financeiros Asset Management, cada uma com 174,5 milhões de euros.

Na sequência, a AT assegura que desencadeou “um conjunto de diligências para obter a informação relativa aos clientes portugueses ou relacionados com Portugal, a qual veio a ser obtida”. Foram identificados 102 contribuintes, alvo de inspeções.

Neste esquema de fraude e evasão fiscal estão envolvidos, além de traficantes de armas e diamantes e de terroristas, várias figuras públicas, como Tina Turner, os desportistas Fernando Alonso e Valentino Rossi, o estilista Valentino, os reis de Marrocos e da Jordânia e a modelo Elle McPherson, entre outros.

PANAMA PAPERS

Em 2016, é divulgado um novo escândalo pelo ICIJ com mais de 11 milhões de documentos confidenciais relativos à constituição de mais de 320 mil *offshores* através de uma sociedade de advogados situada no Panamá – “Mossack Fonseca” ou suas afiliadas, com as quais estariam relacionados milhares de indivíduos ou sociedades de diversos países, incluindo Portugal. O CIJ revelou um total de 246 *offshores* com ligações a Portugal, 300 escritórios, 40 intermediários e 175 moradas de Portugal.

Na lista de personalidades mencionadas nestes documentos constam vários chefes de Estado, governantes, multimilionários e artistas de todo o mundo. Em Portugal, foram envolvidos vários empresários, como Manuel Vila-

rinho, antigo presidente do Benfica que, após a divulgação do seu nome, garantiu ser um cidadão cumpridor; Luís Portela, tendo o presidente da Bial garantido que a empresa que foi citada pela investigação jornalística está encerrada há vários anos e que tem os dados fiscais “completamente regularizados”; e Ilídio Pinho, líder da fundação com o seu nome, que negou que tenha criado uma *offshore* no Panamá (em nome próprio ou para o grupo); mas também algumas entidades públicas. A AT diz que, neste ano, a unidade Anti-Fraude Tributária da AT (DSIFAE) contactou com o ICIJ para obter a identificação dos contribuintes portugueses envolvidos. Foram identificados 234 contribuintes, tendo sido excluídos posteriormente 87 por diversas situações.

MALTA FILES

Depois dos Panama Papers, chegou a vez dos Malta Files. Uma fuga de informação, em maio de 2017, obtida pela revista ‘Der Spiegel’ que reúne mais de 150 mil ficheiros e mostra que os não residentes conseguem pagar em Malta os impostos mais baixos da União Europeia (5%) com 423 portugueses a tirar partido desse regime fiscal mais vantajoso de Malta.

Joe Berardo, Miguel Pais do Amaral, os irmãos Sacoor, Nuno Vasconcellos, João Gama Leão e Eduardo Rodrigues, estão entre os nomes da lista de empresários identificada pelo ‘Expresso’ no esquema utilizado por diversas empresas e indivíduos.

Objetivo: reduzir a tributação efetiva dos lucros obtidos e/ou não serem tributados no seu país de residência, por



Cristina Bernardo

a Suíça fez saber que 27 dos contribuintes não possuíam conta bancária no final de 2014 e que relativamente aos restantes seis, “fosse provado o esgotamento das fontes internas”. Simultaneamente ao pedido, assegura a AT, “foram realizadas ações de inspeção externa junto destes 33 sujeitos passivos”.

A este grupo de contribuintes, conclui, a DSIFAE prosseguiu a análise de um segundo grupo de residentes em Portugal em que os clientes bancários eram essencialmente contas numéricas ou pertencentes a supostas sociedades sediadas fora de Portugal. Neste processo, diz, foram aplicadas “técnicas de análise de risco, que lhe permitiu a identificação de 69 sujeitos passivos que foram objeto de ações de inspeção para se apurar se ainda possuíam as referidas

contas e em caso positivo se declararam os seus juros como rendimento”. Só posteriormente se procedeu, nos casos em que se justificou, a pedidos de informação à Suíça.

Maioria foi amnistiada

Segundo o último relatório ‘Combate à Fraude e Evasões Fiscais e Aduaneiras’, no caso ‘Swissleaks’, a AT concluiu 32 ações de investigação em 2017, sobre 54 contribuintes detentores de contas no Banco HSBC na Suíça em 2006. Mas “a maior parte dos indivíduos identificados já tinham encerrado as contas, tendo aderido aos sucessivos RERT [perdoes fiscais], repatriando os montantes para Portugal”. A investigação ao Swissleaks apenas rendeu aos cofres nacionais 272 mil euros em correções de IRS. Ou seja,

só recuperou 0,3% do total divulgado.

Recorde-se que, no espaço de sete anos, Portugal levou a cabo três amnistias (2005, 2010 e 2012) que ‘limparam’ os crimes fiscais de quem tinha ativos escondidos no estrangeiro (seguindo uma prática que estava a ser seguida um pouco por toda a Europa). A Suíça foi o território responsável por 51%, 73% e 84% dos montantes regularizados, respetivamente, com cerca de 4,6 mil milhões de euros.

148 investigados nos casos Panama Papers e Malta Files

Já no caso dos Panama Papers, do conjunto de dados relacionados com Portugal, o Fisco encontrou outros contribuintes relacionados com o caso, obtendo um total de 234 números de identificação fiscal (NIF). Mas foram excluídos, diz a AT, 87 contribuintes por diversas situações (não residentes, falecimentos, *offshores* cessadas antes de 1 de janeiro de 2014). Ou seja, na mira do Fisco acabaram por ficar 147 contribuintes com ligações a mais de 100 sociedades *offshores*, os quais, assegura a AT, “foram objeto de ações de controlo na DSIFAE, encontrando-se a maioria pendente de resposta aos diversos pedidos de assistência mútua e cooperação administrativa que foram efetuados envolvendo diversas jurisdições. A maior parte dos casos estava a aguardar informações do Panamá, Ilha de Man, Angola, EUA e Emirados Árabes Unidos.

O último relatório do combate à fraude e evasão fiscais, até ao fim de 2017, efetuou uma análise detalhada a 54 contribuintes que culminou em 10 ações de inspeção a cargo da unidade antifraude da AT, que ainda estavam em investigação no final de 2017. Na sequência do caso Malta Files, onde 423 portugueses aproveitaram o regime fiscal mais baixo da UE, a AT avança que encontra-se “atualmente em curso a análise de um conjunto de sujeitos passivos que potencialmente poderão ter recorrido ao esquema identificado”. ●

PARADISE PAPERS

aplicação do regime da “Participation Exemption” (termo genericamente usado para se referir à isenção de tributação nos dividendos recebidos de uma subsidiária e nas eventuais mais-valias na venda dessa participação).

A AT assegura que o DSIFAE fez o levantamento das situações relatadas, encontrando-se atualmente em curso a análise de “um conjunto de sujeitos passivos” - sem quantificar - que potencialmente poderão ter recorrido ao esquema identificado.

E o Fisco revela que está “em análise externa um sujeito passivo que alegadamente utilizou este esquema”.

A 5 de novembro de 2017, o ICIJ trouxe novamente a público um alegado esquema que expôs 127 líderes políticos de todo o mundo, empresários, artistas e futebolistas com sociedades em paraísos fiscais e que foram clientes de duas operadoras de *offshores* - a Appleby e a Asiatic.

Mais de 70 portugueses foram identificados. Na maioria, apesar de terem cidadania nacional, nasceram ou vivem noutros países e muitos são gestores que trabalham na indústria financeira internacional ou são antigos administradores do GES e do BPN.

À semelhança dos Panama Papers, este esquema será utilizado para colocar dinheiro em paraísos fiscais, nomeadamente através de investimentos em fundos, aproveitando empresas

fantasmas (*shell companies*, sem funcionários ou produção própria, ou mesmo sem escritório) para esconder a propriedade de ativos ou evitar o pagamento de impostos nos países de residência dos beneficiários. Os principais territórios envolvidos serão as Ilhas Caimão e as Bermudas.

Também neste caso, a AT monitorizou o site do ICIJ para identificar portugueses envolvidos e confirmar a sua residência em Portugal.

Foram referenciados nove *offshores* com a ligação a Portugal, respeitando apenas a sete contribuintes dado que dois estão repetidos. Seis já foram alvo de controlo, revela o Fisco.

OBJETIVO

O jornalismo, segundo eles



JOÃO MARCELINO
Jornalista

Nos últimos dias, o jornalismo mereceu a visita de dois ilustres vultos da política portuguesa, quicá mesmo da cultura: Isabel Moreira, primeiro; José Sócrates, depois.

Isabel Moreira, colunista regular do “Expresso”, cravou as unhas no “Correio da Manhã” e no “Observador”, principalmente, mas não explicou porquê. Ficamos, apenas, a saber que o segundo sofre de um “reacionarismo que quer ver sentado na AR” e o primeiro “dedica o tempo a fomentar o populismo, o ódio à classe política, a normalização do crime da quebra do segredo de justiça, o sexismo, os vários ‘ismos’” e que já “está a colonizar os órgãos de comunicação social e a imprensa que se tinha por ‘séria’”.

É aliás nesse “pasquim”, segundo a simpática classificação da deputada do PS, que colaboram “escribas como Assunção Cristas (...) porque entre ser cúmplice de um meio criminoso e ganhar uns votos, escolhem a segunda opção”. *Repare-se, aliás, como a adversativa iliba a presidente do CDS dos desmandos que Isabel Moreira lhe pretendia imputar; o que prova que o destino se revelou avisado quando optou por desviar a agora deputada de um confessado fascínio juvenil pela atividade jornalística.* Assim sendo, a única coisa que os amigos devem revelar a Isabel Moreira é que entre os tais “escribas” que assinaram colunas no “CM” nos últimos anos estão figuras tão notáveis como o atual primeiro-ministro, António Costa...

José Sócrates, não tendo poiso regular, decidiu desta vez boicotar a TSF e o DN e enviou uma parábola, transformada em artigo de opinião, teoricamente sobre o Brasil, à consideração do JN. O texto é muito mais fácil de desvendar

do que um sermão do Padre António Vieira. Substituindo “Lava Jato” por “Operação Marquês”; Sérgio Moro por Carlos Alexandre; PT por PS; polícia federal por procuradores da República e Lula e Dilma por Sócrates e Vara, entre outras equivalências, chega-se a uma conclusão: “a política e a justiça (...) têm muito em que pensar. O jornalismo também” (...), já que expõe em público a sua “promíscua relação com o Mundo, mais propriamente um submundo, da justiça”.

Assim. Tanto Isabel Moreira como José Sócrates insistem em escrever Justiça com minúscula – o que nos vai dando, ainda, alguma tranquilidade. *Já agora: faço ideia da gargalhada que para aí vai, sobretudo entre os soldados prussianos que se habituaram à alcunha de jornalistas.*

Entendamo-nos: o jornalismo tem todos os defeitos comuns a qualquer outra atividade da sociedade portuguesa. Nem mais nem menos. Comete erros e merece críticas. Mas se alguma coisa se pode dizer é que tem melhorado imenso nos últimos anos. Se excetuarmos o colaboracionismo evidente de alguns decadentes títulos, que o mercado vai castigando sem piedade nem apreço pela História, o setor está hoje muito melhor. Aparecem novos projetos, pequenos e focados, procurando um modelo de negócio saudável – e há sobretudo uma nova geração de jornalistas que volta a ter o gosto pela notícia, pelos factos.

É isto que irrita o sistema de que Isabel Moreira e José Sócrates fazem parte. No mundo ideal deles, a “Acção Socialista”, reforçada com alguns ilustres representantes do jornalismo dito de “referência”, repórteres-Google, ativistas políticos e cronistas de vacuidades sofridas, bastaria para conduzir o rebanho. Uma poderia pintar as unhas tranquilamente no local de trabalho, ou fazer figuras tristes, sem ser incomodada. O outro poderia continuar a viver no mundo perfeito de dinheiro e amigos. Realmente, vistas as coisas assim, maldito jornalismo. E maldita Democracia, que o permite. ●



HO/Reuters

INQUÉRITO ÀS RENDAS EXCESSIVAS

Banco de Portugal enviou à Justiça dados de perdão fiscal a Pinho

O Ministério Público suspeita que o ex-ministro terá usado programas de perdão fiscal para legalizar dinheiro pago pelo BES. Em julho, solicitou ao BdP informações sobre adesões aos RERT.

LÍGIA SIMÕES

lsimoes@jornaleconomico.pt

O Banco de Portugal (BdP) enviou esta semana ao Ministério Público os dados solicitados sobre os programas de perdão fiscal por parte de Manuel Pinho e da sua mulher. A Justiça suspeita que o ex-ministro da Economia e a sua mulher tenham usado este mecanismo para legalizar dinheiro que terá sido pago pelo grupo Espírito Santo. Parte terá sido pago durante o período em que exerceu o cargo de ministro.

O Jornal Económico sabe que a

informação solicitada ao BdP, em julho, pelo MP seguiu esta semana, dando conta das informações detalhadas da adesão do ex-governante ao Regime Excepcional de Regularização Tributária (RERT), criado para regularizar o pagamento de imposto devidos por rendimentos no estrangeiro não declarados ao fisco. Em causa, estão dados como identificação de beneficiários, montantes do património não localizado no país, origem e destino dos valores que foram alvo de tributação e se este rendimento foi não repatriado para Portugal.

O Jornal Económico questionou o BdP sobre este envio de infor-

Banco de Portugal enviou esta semana ao Ministério Público os dados solicitados sobre os programas de perdão fiscal por parte de Manuel Pinho e da sua mulher

mação ao MP, mas fonte oficial es- cusou-se a fazer comentários.

Em julho, o Ministério Público solicitou ao Banco de Portugal que enviasse ao Departamento Central de Investigação e Ação Penal (DCIAP) cópias das eventuais adesões aos RERT I, II e III (2005, 2010 e 2012) de Pinho e da mulher, Alexandra Fonseca Pinho. O pedido de informação foi feito no âmbito do inquérito judicial às rendas excessivas que investiga o alegado favorecimento da elétrica pelo Governo.

Nos autos do caso EDP, os procuradores Carlos Casimiro e Hugo Neto dizem ter conhecimento de

que “existem elementos de prova no inquérito nº 324/14.OTELSB (designado BES) de que, aproveitando a benesse legal pelos regimes de regularização extraordinária (RERT), Manuel Pinho e/ou a mulher Alexandra Pinho procedeu à adesão a tal regime, em fevereiro de 2013”.

Pinho terá recebido mais de três milhões do ‘saco azul’

Entre 2002 e 2014, o MP suspeita que Pinho terá recebido da Espírito Santo (ES) Enterprise, o chamado ‘saco azul’ do GES, mais de três milhões de euros, dos quais 778 mil euros no período em que foi governante entre março de 2005 e julho de 2009.

O Ministério Público não tem dúvidas em classificar o ex-ministro Manuel Pinho como um “avençado do GES/BES”, tendo escondido essa qualidade nos processos de decisão em que alegadamente terá favorecido o grupo de Ricardo Salgado.

O MP suspeita que o ex-ministro da Economia e a mulher poderão ter aderido aos regimes RERT III, aplicado pelo governo de Passos Coelho em 2012, e ainda a mais dois períodos de perdão fiscal (com características diferentes) durante o governo de José Sócrates. As suspeitas dos procuradores levaram o Ministério Público a solicitar cópias dessas eventuais adesões aos três RERT ao Banco de Portugal.

O RERT III aplicou-se a património não localizado no país a 31 de dezembro de 2010 e cujos rendimentos não tivessem sido declarados ao fisco, permitindo-se que os seus proprietários regularizassem a sua situação tributária com o pagamento de uma taxa única de 7,5% sobre o respectivo valor.

A estas amnistias fiscais podiam aderir pessoas singulares ou empresas e o património em causa incluía desde os vulgares depósitos bancários a certificados de depósitos, valores mobiliários ou outros instrumentos financeiros, incluindo apólices de seguros e operações de capitalização. E admitia-se que fossem regularizados bens objeto de titularidade indireta, por exemplo, os detidos através de fundos ou de instrumentos financeiros como os *trust*.

A adesão ao RERT fazia-se através da entrega de uma declaração de regularização tributária junto do BdP, elencando-se o património em situação irregular, pagando-se uma taxa única de imposto sobre a totalidade dos valores e garantindo-se que ficava afastada a possibilidade de procedimento criminal. No caso do RERT III, estes rendimentos podiam permanecer onde estavam, ao contrário dos anteriores RERT, em que era necessário proceder ao repatriamento do património para Portugal. ●



Invista num Líder¹ com visão global²

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

4,50%^{**} ao ano

Invista num líder em Portugal¹ e com presença no Top 30 europeu de Infraestruturas.⁴

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

Para mais informações consulte www.mota-engil.pt ou www.cmvm.pt.

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

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

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

² A Mota-Engil opera em 3 continentes e em 28 países

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

⁴ Fonte: ENR The Top 250 International Contractors (2018)

⁵ Fonte: Mota-Engil - Relatório e Contas Anual de 2017 (pág.10) Disponível em www.mota-engil.pt

A leitura desta peça publicitária não dispensa a consulta do prospeto disponível em www.mota-engil.pt e em www.cmvm.pt

Dirija-se ao seu banco

ActivoBank

BANCO CARREGOSA

Banco Finantia

BANCO INVEST

bankinter

Best

BiG



HAITONG

Millennium

Montepio

NOVO BANCO

ECONOMIA & POLÍTICA



XI CONVENÇÃO NACIONAL

BE unido quer ser “força de Governo” em 2019

Bloquistas vão às legislativas com a ambição de conquistar maior peso político. Apesar das críticas ao PS, não descartam novos acordos à esquerda.

JOANA ALMEIDA

jalmeida@jornaleconomico.pt

O Bloco de Esquerda (BE) vai levar à XI Convenção Nacional, marcada para este fim de semana, a ambição de se tornar “uma força do Governo” e saltar de um papel secundário para um lugar de destaque, depois das eleições do próximo ano. As três principais facções políticas do BE estão unidas numa só moção e querem, em conjunto, avançar com um Governo de esquerda, que faça o que o Partido Socialista (PS) “se recusou a fazer” e promova uma alteração dos tratados europeus para a “redefinição das políticas económicas e da dívida”.

Catarina Martins, Pedro Filipe Soares e Marisa Matias são os três proponentes da moção “Um Bloco mais forte para mudar o país”, que conquistou 83,7% dos votos na pré-eleição dos 625 delegados à XI Convenção Nacional. Oriundos de facções diferentes (PSR, UDP e Política 21, respetivamente), os três bloquistas querem pôr de lado as diferenças ideológicas que os separam e focar a atenção nas políticas comuns que os unem. Tudo isto em prol de um objetivo único e algo ambicioso: conseguir uma maior representação no Parlamento, após as legislativas de 2019.

Ao Jornal Económico, o líder

parlamentar do partido, Pedro Filipe Soares, explica que “há uma grande unidade em relação às políticas seguidas e nas propostas para lhe dar continuidade”, o que vai permitir ao partido “tomar balanço para as eleições de 2019”. “O partido está numa fase em que claramente valorizamos a unidade da ação”, confirma a eurodeputada Marisa Matias. “Queremos disputar um maior peso na relação de forças e ter mais poder de intervenção no futuro do país”, diz.

Na moção A, que juntos levam à Convenção Nacional, arriscam algumas propostas que querem ver inscritas no programa eleitoral que o BE vai levar às eleições. “O Bloco quer ser força de Governo. Esse Governo fará o que o PS recusou fazer, partindo do ponto de que o PS travou, sem tibiezas: relançar a saúde e escolas públicas e a dignidade do trabalho, combater o rentismo e recuperar a propriedade de bens estratégicos na economia e no ambiente”.

Pedro Filipe Soares aplaude os avanços na redistribuição de rendimentos conseguidos durante os três anos de ‘geringonça’, nomeadamente em questões como o aumento do salário mínimo nacional, a redução da carga fiscal e o descongelamento de reformas, mas defende que era possível ter-se ido mais longe. “Num contexto de submissão aos tratados euro-

peus, o PS travou várias medidas propostas pelo BE. A recuperação dos serviços públicos, em especial na saúde e educação, bem como a salvaguarda de direitos laborais continuam por cumprir”, indica.

Marisa Matias diz ainda que “é urgente dar resposta à fragmentação do projeto europeu e reforçar a democracia, não só para garantir a nossa soberania no que toca às políticas públicas e económicas, mas também como garantia de bem-estar democrático”. “Houve um caminho que foi feito, mas que está longe de resolver todos os problemas da sociedade portuguesa”, explica a eurodeputada.

O BE quer concorrer sozinho a eleições mas não põem de parte eventuais acordos com outros partidos, sobretudo com o Partido Comunista Português (PCP). “Estamos dispostos para dialogar com quem estiver disponível para avançar com políticas de esquerda para o país e o PCP tem votado ao lado do BE em várias matérias, como direitos sociais e laborais”, explica Pedro Filipe Soares.

“Creio que as pessoas perceberam que não há contradição entre convergência e identidade. Os partidos não perderam a sua identidade, mas conseguiram convergir com aquilo que era essencial para acabar com o Governo de direita do PSD”, acrescenta Marisa Matias. ●

PARLAMENTO

Orçamento do Estado joga-se agora na especialidade

Adicional ao IMI e eliminação da dupla penalização nas reformas da CGA entre as principais medidas reivindicadas pela esquerda.

ÂNIA ATAÍDE

aataide@jornaleconomico.pt

Depois de aprovado na generalidade, as atenções sobre o Orçamento do Estado para 2019 (OE2019) estão agora concentradas na discussão e votação na especialidade, que se prolonga até 29 de novembro. É aqui que os partidos à esquerda do PS pretendem negociar algumas das medidas reivindicadas e que não viram inscritas na proposta de lei entregue a 15 de outubro.

Entre as propostas estão o adicional ao IMI e as reformas antecipadas da CGA. Das 47 medidas propostas pelo PCP para a especialidade, incluem-se os limites dos escalões do IRS conforme a inflação, mas também um adicional ao IMI para património imobiliário superior a um milhão de euros, com taxa com uma taxa de 1,5%, criação de um escalão intermédio na derrama estadual para empresas com lucros entre 20/35 milhões de euros. O tema também será levado à especialidade pelo Bloco de Esquerda, mas em moldes ligeiramente diferentes, já que o partido coordenado por Catarina Martins propõe uma taxa para agravar o adicional ao IMI, para 2% quando o valor ultrapassar os dois milhões de euros.

Outra das medidas em cima da mesa é a eliminação da dupla penalização nas reformas da Caixa Geral de Aposentações.

Esta sexta-feira serão ouvidos o ministro ajunto e da economia, Pedro Siza Vieira, e a ministra do Mar, Ana Paula Vitorino, depois desta semana o ministro dos negócios estrangeiros, Augusto Santos Silva, a ministra da cultura, Graça Fonseca, a ministra da Saúde, Marta Temido, o ministro da agricultura, Capoulas Santos, terem intervindo no Parlamento.

Na próxima semana, dia 12, estarão nas respetivas comissões, o ministro do Planeamento e das Infraestruturas, Pedro Marques, e o ministro do Trabalho e Segurança Social, José Vieira da Silva. Já no dia 13, é a vez do ministro da Defesa Nacional, João Cravinho, e a

ministra da Presidência, Maria Manuel Leitão Marques. Já no dia 14, serão ouvidos, o ministro do Ambiente e da Transição Energética, João Matos Fernandes, e a ministra da Justiça, Francisca Van Dunem.

Aprovado na generalidade a 30 de outubro, no Parlamento, com votos a favor de PS, PCP, BE, PEV e PAN e com os votos contra do PSD e do CDS-PP, após dois dias de debate, dia 16 é o dia limite para a apresentação de propostas de alterações, estando a votação final global da proposta marcada para o dia 29 de novembro.

O PSD vai propor a manutenção do valor máximo das propinas no ensino superior público “nos mil euros” e, em alternativa à redução anunciada, apostar na construção de residências para os estudantes, anunciou esta quinta-feira o presidente do partido, Rui Rio. O líder do PSD anunciou ainda que apresentará na especialidade uma proposta de eliminação do artigo que cria uma contribuição municipal de proteção civil a suportar pelos proprietários de prédios urbanos e rústicos. ● *Com Lusa

Votação final global da proposta marcada para o dia 29 de novembro

4 DIAS



PEUGEOT PRO

14 A 17 DE NOVEMBRO

OPORTUNIDADES ÚNICAS PARA O SEU NEGÓCIO



NOVO PEUGEOT PARTNER
INTERNATIONAL
VAN OF THE YEAR

CONDIÇÕES ESPECIAIS
GAMA DE PASSAGEIROS E COMERCIAIS

MARQUE JÁ A SUA VISITA EM
4diaspro.peugeot.pt

MOTION & EMOTION



PEUGEOT
PROFESSIONAL

Ofertas válidas para clientes profissionais, para negócios fechados até 17/11/2018.

OPINIÃO

O estado da saúde



EDUARDO TEIXEIRA

Economista, Conselheiro Nacional do PSD e Deputado da Comissão Parlamentar de Economia e Finanças na AR 2011/2016

A prestação de cuidados de saúde é uma garantia constitucional dos cidadãos em Portugal. A missão de todos os agentes políticos é preservar, defender e melhorar a saúde dos portugueses, com critérios e infraestruturas eficazes e assentes no Sistema Nacional de Saúde (SNS), estrutura que em 2019 completará 40 anos. É dever dos agentes políticos garantir que o SNS se mantenha sustentável de forma a continuar a servir as pessoas.

Tudo indica que, em breve, haverá um debate sobre a nova Lei de Bases da Saúde, documento recentemente entregue ao Governo por uma comissão liderada pela ex-ministra Maria de Belém Roseira, mas

a verdade é que subsiste uma notória incapacidade de conseguir passar dos estudos à ação.

É evidente para todos a falta de investimento em novas infraestruturas de saúde, ou sequer a melhoria das existentes. O Orçamento do Estado para 2019, apesar de um aumento para este setor de 5% face a 2018 (para 10,9 mil milhões) é uma mão quase vazia em matéria de investimento. Nos últimos anos, o orçamento para a saúde tem sido direcionado para o pagamento de dívidas e tem estado refém das cativações das finanças, situação que não tem permitido dignificar as carreiras dos seus *players*. Em 30 de setembro deste ano, a dívida em atraso dos hospitais aos fornecedores era de 850 milhões de euros. Estamos a falar de valores próximos aos verificados em 2010, ou seja, no período pré-troika. Por outro lado, tem sido justamente neste setor que se tem registado mais contestação social, com várias greves de médicos, enfermeiros e auxiliares. De 22 de novembro a 31 de dezembro irá inclusive decorrer uma greve nos serviços de cirurgia, que irá afetar os cinco maiores hospitais do país. Urge lembrar também que 723 mil portugueses ainda não têm mé-



dico de família e nestes estão incluídos mais de 136 mil crianças e jovens com menos de 18 anos. Falamos de um verdadeiro drama e de um risco para o futuro da saúde pública em Portugal.

Tomemos como exemplo o que se passa com o principal hospital do norte do país, o Hospital de São João, no Porto, que integra uma ala pediátrica a funcionar em contentores porque as obras de construção, que orçam os 24 milhões de euros, estão interrompidas há dois anos. É nesta unidade sem condições nem dignidade que se tratam crianças com doenças oncológicas. Este é um

exemplo dramático, talvez o pior, mas infelizmente não o único. Há também o serviço de urgência do hospital distrital de Viana do Castelo que serve 100 mil habitantes e funciona num contentor, ou as obras constantemente adiadas do novo Hospital de Barcelos, numa região com cerca de 150 mil utentes.

O Tribunal de Contas, num relatório de fevereiro deste ano, considerou que a situação económica e financeira do SNS se degradou entre 2014 e 2016, tendo o rácio de endividamento atingido os 95% no final de 2016. A mesma entidade num outro relatório sobre a situação financeira

do SNS concluiu que a recapitalização não tem sido suficiente, nem permite a sustentabilidade da prestação de cuidados de saúde à população no médio e longo prazo.

Todas estas situações resultam de uma governação que “constrói” números sobre as finanças públicas e o défice, assentes em cativações, que não investe, que se endivida, que não valoriza os recursos humanos e físicos que detém, que não respeita a saúde dos cidadãos. Em 2019, o Estado deverá gastar 100 euros por mês por cada um dos dez milhões de portugueses. Será que todos o irão sentir? ●

O centenário do Armistício e as lições não aprendidas



CARLOS BRANCO

Major-general

Comemorou-se recentemente o centenário do Armistício que levou ao fim da Primeira Guerra Mundial. A ocasião serviu para homenagear os que participaram e caíram ao serviço da Pátria naquela guerra estúpida e inútil. Serviu o evento para mitigar os efeitos negativos produzidos pelos recentes acontecimentos na imagem pública das Forças Armadas. Em boa hora foi gizada a ideia.

À semelhança das operações de paz do pós-Guerra Fria, também nessa altura os soldados portugueses foram um instrumento da política externa do Estado. Sem que aquela guerra representasse uma ameaça direta ao território nacio-

nal (excetuando em África), o interesse nacional foi defendido para além da nossa fronteira terrestre. A participação de Portugal naquela que também é conhecida como a Grande Guerra visava afirmar politicamente a jovem República no seio de uma Europa esmagadoramente monárquica e preservar o Império. Perversamente, iria criar as condições sociais e políticas para o golpe militar de 1926.

Compreende-se a merecida exaltação do espírito patriótico e da bravura do soldado português que os políticos gostam de fazer nestas ocasiões e que cala tão bem na alma e no coração dos portugueses. Aplauda-se o apelo à autoestima nacional que estes momentos proporcionam. Contudo, essas exaltações não podem servir para escamotear ou branquear os factos. A participação nacional na Grande Guerra não encheu de lustre as páginas da história militar portuguesa. Bem pelo contrário.

Importa perceber porquê. Em grande parte porque os nossos soldados foram enviados para as frentes de batalha insuficientemente



preparados, sem equipamento e armamento adequados, situação resultante do ostracismo a que as Forças Armadas já nessa época eram votadas pelas elites políticas, o que se veio a revelar uma constante ao longo do último século.

As dificuldades em que se encontravam as Forças Armadas para enfrentarem os desafios da Grande Guerra iriam repetir-se noutras circunstâncias históricas: no início da guerra em África e nas missões de paz do pós-Guerra Fria. O início da guerra em África veio encontrar as Forças Armadas numa situação análoga: impreparadas e sem meios para travar aquela guerra.

Não tivesse sido o primeiro contingente destacado para a Bósnia, em 1996, constituído por paraquedistas, recentemente integrados no Exército, que dispunham de um equipamento mais evoluído, e o contingente português teria corrido o risco de se confundir com um do terceiro mundo. Nesse destacamento foram empregues as vetustas Chaimites inadaptadas àquele teatro de operações.

Embaraços semelhantes ocorreram quando a GNR foi destacada para o Afeganistão. No primeiro caso, pediram-se emprestadas viaturas blindadas à Itália, e no segundo alugaram-se à Espanha e mais

tarde aos EUA. Algumas das viaturas enviadas para o teatro de operações ou não tinham blindagem ou a que tinha era insuficiente, tudo isto consequência de leis da Programação Militar eunucas. O Exército português é dos muito poucos da NATO que não dispõe de viaturas “Mine-Resistance”, mas, naturalmente, o tema não se esgota nestas curtas considerações.

Passados cem anos parece ter-se aprendido muito pouco. As Forças Armadas continuam a operar com graves limitações. Preside o imprevisto, o casuismo e uma completa falta de visão. E nestas matérias o problema não reside nas lideranças militares. ●

A ARTIFICIAL INTELIGÊNCIA

Ora agora Visas tu, ora agora Viso eu...



RICARDO MONTEIRO
Comentador

Depois de vivermos quase todo o período democrático virados para dentro, ignorando o oceano e céu azuis que outrora nos deram asas, Portugal, por mão dos dois últimos governos e, mais entusiasticamente, deste último, resolveu incentivar a chegada de estrangeiros às nossas terras. Foram os *Golden Visas*. Depois os *Startup Visas*. E agora os *Tech Visas*. Anunciados, como não poderia deixar de ser, na Web Summit, uma espécie de feira tecnológica de startups e ilusões que assentou por cá arrais nos próximos dez anos.

Estas medidas de vistos seletivos

são bem-vindas e – uma vez não é exemplo – monetizam os preciosos ativos de Portugal, situado (espante-se!) na Europa, o que atrai *nerds* indianos a deixar a confusão de Bangalore, *techies* alemães à procura de sol, brasileiros a fugir do Brasil e jovens empreendedores à procura da última *trend*. Além disso, se a coisa correr bem, matamos dois coelhos de uma cajadada: combatemos o descalabro demográfico e até conseguimos virar um país “tecnológico”.

Infelizmente, há no mundo dos negócios uma lógica perversa: em primeiro lugar, gestores, investidores e empreendedores criam uma narrativa de *explicação* para um determinado fenómeno novo no mercado. Baseados nela, cedo se entregam à *extrapolação* para prever como uma empresa pode evoluir, criar um mercado ou alterar um outro. Muitas vezes, novas realidades destroem e substituem antigas, o que Schumpeter designava de “destruição criativa”. Nada de errado. O pior vem na

terceira fase, quando da extrapolação se passa ao *exagero*.

Este desvio da racionalidade justifica como empresas que nunca deram lucro, não têm um plano de negócio e já fizeram “*pivot*”(*) mais

A diversidade e o talento serão sempre bem-vindos, mas nada poderá prosperar sem que o talento e o capital nativos sejam, eles próprios, objeto de enquadramento, desenvolvimento e investimento pensado e continuado

de uma vez, continuam a pedir e conseguir mais investimento, na esperança e cegueira coletivas que daí virá mais um unicórnio. É mais ao menos por esta altura que os dados transmitidos pelo mercado desmentem os sonhos de tanto empreendedor, investidor e sonhador. Como aconteceu nas últimas dez semanas em que as grandes tecnológicas norte-americanas caíram cerca de 900 mil milhões de dólares em capitalização bolsista, mais do que valiam todas juntas há tão-só cinco anos.

Enquanto isto, a EdP anuncia ter avaliado mais de 400 *startups* nos últimos dois anos. Isto dá a vertiginosa média de uma empresa por 1,1 dia de trabalho. Anuncia também, sem originalidade que, no tempo de 60 segundos, todas elas têm de ser capazes de se vender. É o famoso “*elevator pitch*”. Este ano dedicará 45 milhões de euros ao processo. Diz de si que é a empresa portuguesa que mais tempo e dinheiro dedica ao processo de identificação de novas empresas.

A diversidade e o talento serão sempre bem-vindos, disso não se trata. Haver empresas que investem em *startups* é também desejável. Mas nada poderá prosperar sem que o talento e o capital nativos sejam, eles próprios, objeto de enquadramento, desenvolvimento e investimento pensado e continuado, com objetivos claramente definidos e medições claras. Senão estaremos a criar uma realidade postiça, pedindo talento emprestado a outros países e acreditando, ingénuo ou ignorantemente, que o nosso escassíssimo capital pode reproduzir por cá o que se faz por lá, uma espécie de vira-meia-volta que passará à história como os *clusters* do Drucker, ou os centros de decisão em Portugal, ou o “choque tecnológico” ou... vale a pena continuar? ●

* “*pivot*” é o jargão tecnológico para quando uma coisa não dá certo, mudar para algo totalmente diferente sem se admitir o fracasso e perda de investimento da primeira tentativa.

PUB

COMUNICADO DA NOVA EXPRESSÃO SGPS SOBRE AS ASSEMBLEIAS GERAIS DA INAPA

A Nova Expressão SGPS, accionista de longa data da Inapa, e que é o seu maior accionista não institucional, detendo 13,2% do total das acções ordinárias e 0,45% do capital das acções preferenciais, entende dever pronunciar-se sobre o processo de conversão de acções preferenciais em ordinárias.

Está convocada a realização de uma série de Assembleias Gerais da Inapa para o próximo dia 15 de Novembro com o objectivo de analisar um conjunto de operações relacionadas com a aquisição da Papyrus Deutschland GmbH & Co KG, uma companhia alemã que actua na área da distribuição de papel. Esta aquisição, quando se concretizar, transformará a Inapa numa das maiores empresas europeias do sector, reforçando o seu valor e o das participações dos accionistas.

Uma das Assembleias Gerais analisará propostas de conversão das acções preferenciais em acções ordinárias, a uma taxa de conversão que penaliza a posição dos accionistas não institucionais e reduz o valor das acções ordinárias que adquiriram no mercado. As acções preferenciais resultam de uma operação realizada há alguns anos e que então converteu a dívida da empresa nessas novas acções destinadas aos credores, que eram várias entidades bancárias. Na nossa opinião essa emissão de acções preferenciais foi feita sem o desconto que na altura se justificaria e agora o proposto processo de conversão atribui um prémio também ele injustificado.

A Nova Expressão SGPS defende que este processo de conversão não é necessário no contexto da concretização do negócio de aquisição da Papyrus. Além disso a Nova Expressão SGPS não compreende as taxas de conversão propostas para a transformação de acções preferenciais em ordinárias, entendendo que não existem razões para que a referida conversão não seja feita por equivalência simples de uma acção preferencial por uma ordinária.

Qualquer uma das propostas de conversão existentes tem como efeito directo fazer diminuir o valor das acções detidas pelos accionistas privados. Cerca de 15% do capital da empresa está fora dos accionistas institucionais e de referência e muitos accionistas têm pouca informação sobre este processo e sobre o risco que o seu investimento corre. A presença dos accionistas na Assembleia Geral é a única forma de garantirem os seus direitos e defenderem o seu investimento.

A Nova Expressão SGPS está apostada no desenvolvimento da Inapa e no plano estratégico elaborado pelo seu Conselho de Administração, que permitirá transformá-la num player incontornável no sector da distribuição de papel na Europa. Por isso mesmo, e nesta conjuntura de valorização e de crescimento de actividade da empresa, a Nova Expressão SGPS considera seu dever chamar a atenção para os riscos que os accionistas não institucionais correm com a conversão proposta das acções preferenciais em ordinárias e apela à sua participação nas Assembleias Gerais de dia 15.

Pedro Teles Baltazar, Presidente do Conselho de Administração da Nova Expressão SGPS

OPINIÃO

Eu acuso



RITA GARCIA PEREIRA
Advogada

(Sou das que quis acreditar que, não obstante tudo, Bolsonaro podia não ganhar. A vitória, contudo, não é tanto mérito dele quanto o resultado de um quase mudo protesto dos cidadãos contra a escalada de corrupção que, se a uns enriquece, a muitos outros revolva. Não querer perceber isso e procurar atribuir a responsabilidade a realidades diversas do que o profundo descrédito que a classe política, por sua culpa exclusiva, merece é ignorar o óbvio ou continuar a tapar o sol com a peneira.)

No espaço de uns meros dias, o nosso Parlamento tratou de nos envergonhar em três episódios, cada um mais ridículo do que o outro. Tivemos uma deputada que decidiu pintar as unhas enquanto

era discutido o Orçamento do Estado e, em vez de perceber que a Assembleia da República não é uma chafarica onde se expõe a manicure, imputou o ónus à comunicação social que, tantas vezes, se faz o jeito. Há limites, até de respeito, que se impõem, sob pena de começarmos a achar normal que, por exemplo no meio de um debate, se faça a depilação ou a barba.

De seguida, somos confrontados com um deputado que arranja formas de ser dado como presente quando, na realidade, o não estava. A correcção veio, como é óbvio, sem explicações adicionais e apenas depois de o caso ter sido denunciado, de novo pela comunicação social.

Se não é difícil perceber o destino de ambos se, por acaso, fossem trabalhadores por conta de outrem, a responsabilidade que têm é muito superior a estes últimos. Não perceberem isto é, quanto a mim, a demonstração que são dispensáveis.

Por último, e como se não bastasse já, a mesma Assembleia da República, eventualmente entre umas madeixas e umas saídas para ir mostrar presença noutros compromissos, aprovou uma fantástica

resolução, a solicitar que a Ryanair faça o real favor de cumprir a legislação portuguesa. O que se segue? Eventualmente, um “por favor”.

Como já escrevi, somos um país que se habituou a ver em tudo uma piada, o que não significa que, volvida a gargalhada inicial, o que fique não seja um profundo desprezo pelos políticos. A decepção, como a História já o demonstrou, paga-se, muitas vezes, com a substituição por pessoas que, à semelhança de Tiririca, apenas prometem que “pior não fica”. O problema é que fica, mesmo para aqueles que, no momento do voto, sabem escolher a forma correcta de protesto.

No limite, senhores deputados, acuso eu: não se queixem da comunicação social, enquanto pintam as unhas, assinalam presenças onde não estão ou fazem resoluções inúteis sobre o cumprimento da lei que vos compete aprovar. A culpa do crescimento de movimentos demagógicos, populistas e tendencialmente fascistas é, em primeira e quase em última linha, vosso. Não nosso. Vosso. ●

A autora escreve de acordo com a antiga ortografia.

Política orçamental é festa de comunicação



EMÍDIO SOUSA
Presidente da Câmara Municipal de Santa Maria da Feira

O próximo ciclo político afigura-se-me complicado. Os sinais de abrandamento da economia mundial estão à vista, o comércio mundial está estagnado, muitas empresas estão a produzir para stock e se houver uma subida das taxas de juro, o que é muito provável, teremos grandes dificuldades pois não realizámos as reformas necessárias, apesar das extraordinárias condições que a economia mundial nos proporcionou nos últimos anos.

É por isso que vejo com preocupação algum excesso de otimismo com o próximo Orçamento do Estado. Um orçamento que não

aposta no investimento, sendo certo que será aqui que as cativações se farão sentir. Na competitividade pouco ou nada. Em matéria fiscal temos a maior carga fiscal de sempre, ao que se soma a poupança em níveis baixíssimos e a falta de recursos para investimento das empresas.

Apesar de tudo, acredito na capacidade das nossas empresas e trabalhadores. Como economia pequena, temos que continuar a apostar na qualidade dos nossos produtos, na inovação e na formação de gerações de trabalhadores qualificados. A criatividade, a inovação, a cultura, o domínio de línguas, a linguagem tecnológica, a total abertura ao mundo e ao mercado global devem ser um objetivo comum.

Devemos também abrir as portas aos emigrantes, e em especial aos lusodescendentes, nomeadamente de países como a Venezuela e o Brasil, como forma de atenuar as necessidades de mão de obra. Recomendo uma especial atenção e apoio para a vinda destes emigrantes que, ao contrário de ou-

tros, sentem o nosso país, estão familiarizados com a nossa cultura e não vêm de passagem. Muitos deles têm boas qualificações e capacidade de trabalho e podem constituir a injeção de vitalidade que o nosso país precisa, pois em muitos casos são famílias relativamente jovens e com crianças.

Deixo aqui uma nota de apreço ao Secretário de Estado das Comunidades José Luís Carneiro, que tem feito um magnífico trabalho, devendo ser totalmente apoiado nas suas políticas de acolhimento.

A descentralização administrativa, que deveria ser a reforma mais importante do Estado, é algo que também me preocupa e que pode ser uma oportunidade perdida por este Governo. Trata-se de uma reforma urgente e fundamental, cuja iniciativa deve ser saudada. Mas, na prática, o que se está a assistir é à passagem para as autarquias de trabalhos menores e poucas competências decisórias para os autarcas tomarem decisões para cada um dos territórios. Estou muito cético. ●

O PODER DA PALAVRA

‘Start We Up’



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

Milhões de euros e milhares de pessoas. A Web Summit regressou esta semana a Lisboa e com ela cerca de 70 mil visitantes vindos propositadamente para este evento. Em boa hora o anterior governo, através de Paulo Portas e Leonardo Mathias e com o envolvimento de António Costa, então presidente da Câmara Municipal de Lisboa (CML), iniciaram conversações e concretizaram a vinda da Web Summit para Portugal. Perceberam todos, e bem, que o interesse nacional e municipal se sobrepunha a qualquer minudência partidária.

Agora, e também bem, António Costa e Fernando Medina esforçaram-se para manter este evento mundial na nossa capital, conseguindo um acordo que poderá vir a vigorar até 2028. No âmbito desse acordo, que eu não conheço, ficou estabelecido que a FIL deverá expandir-se até à Praça Sony, num alargamento desejado pela organização liderada por Paddy Cosgrave. Era bom que os vereadores da CML tivessem acesso ao acordo que Fernando Medina firmou e que este não fosse escondido do que deveria ser o normal escrutínio municipal.

Para além de “la movida” que se faz sentir na semana da Web

Summit, com vários milhares de pessoas que conhecem, em muitos casos pela primeira vez, uma cidade europeia cosmopolita e os seus recantos e sabores, estima-se que Portugal beneficie em 300 milhões de euros com as receitas geradas pelo evento no período do contrato. Um valor que – a confirmarem-se os cálculos do Governo, e sobre os quais tenho muitas dúvidas – compensará bem os 110 milhões de euros de investimento público na organização, ao longo dos dez anos.

Mais importante, no entanto, pelo efeito gerador de riqueza a longo prazo, é o potencial transformador para a nossa economia, atraindo capital e investimento para a nossa economia digital e para o universo das nossas startups. Ao longo dos anos, o impacto estrutural desta captação de investimento externo para Portugal, incluindo empresas capazes de trazer centros de desenvolvimento e competências, será extremamente positivo. E, desejavelmente, estimulará também as instituições de ensino e contribuirá para a definição de uma política científica e tecnológica assente na inovação e na criação de produtos e serviços tecnologicamente de ponta, “made in Portugal”.

Já li e ouvi várias vozes críticas que questionam o investimento feito no evento. Mas é necessário que, em nome do bem comum, nos deixemos de vistas curtas e saibamos antecipar os benefícios que irão ser recolhidos pelas novas gerações e o potencial transformador da Web Summit para a nossa economia. Até lá, e parafraseando os Rolling Stones com uma ligeira adaptação: “Start We Up”. ●



A nova ministra da Cultura entrou em funções e logo dividiu o país – incluindo o seu próprio partido – ao afirmar que pretende excluir a tauromaquia dos espetáculos classificados como culturais e cuja taxa do IVA deverá ser reduzida de 13% para 6%. A reação crítica de Manuel Alegre e o claro desagrado do PCP são dois exemplos do impacto negativo sentido também à esquerda. “A tauromaquia não é uma questão de gosto, é uma questão de civilização”, afirmou a ministra. Para mim, ser civilizado é também saber respeitar as tradições, as diferenças de “gosto” e os costumes ancestrais.

Para descobrir a diferença,



Foto: Eric Bartscher / CC BY

inscreva-se no The Lisbon MBA Executive



O The Lisbon MBA Executive tem tudo o que já o distinguiu como o único EMBA das duas melhores escolas de negócio em Portugal e agora tem também uma experiência única no MIT, em Boston. Faz toda a diferença.



the LISBON MBA católica | nova executive

MUNDO

RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Sanções ao Irão: parceiros tentam estancar possível crise petrolífera

O preço do petróleo desceu no último mês. Irão e Estados Unidos reclamam a responsabilidade. Um por conseguir manter clientes, outro por os afugentar.

ANTÓNIO FREITAS DE SOUSA
afsousa@jornaleconomico.pt

O segundo pacote de sanções económicas impostas pelos Estados Unidos ao Irão – que entrou em vigor no início desta semana – pode aumentar a pressão sobre os preços do petróleo nos mercados mundiais e inverter o movimento de descida que se acumulou ao longo das últimas semanas. Há precisamente um mês, o preço do petróleo Brent cotava a 85 dólares o barril, mas ao longo deste período acumulou uma redução que levou o preço a bater nos 71,75 dólares da abertura do mercado no passado dia 6, terça-feira.

Para os analistas, isso quer dizer que o Irão está a controlar as vendas – que estão concentradas em mercados que não apoiam o boicote dos Estados Unidos (20% para a União Europeia e 70% para a China, Rússia, Índia e outros países asiáticos) – mas a Casa Branca acredita que vai conseguir secar as vendas iranianas.

Entretanto, a guerra de números que não coincidem não permite uma visão clara do que está verdadeiramente a passar-se. Certo – ou pelo menos dado como tal – é que, no início do ano (e por isso antes das sanções), o Irão produzia 3,8 milhões de barris de petróleo por dia e exporta cerca de 2,6 milhões de barris diários de petróleo bruto e de gás condensado, segundo dados do Ministério do Petróleo iraniano, liderado por Bijan Namdar Zanghaneh.

Já depois de ser conhecida a saída dos Estados Unidos do Acordo Nuclear e do regresso das sanções, o Irão reduziu as vendas internacionais em cerca de 800 mil barris por dia. Entretanto, esta semana, Brian Hook, representante especial para

o Irão e conselheiro sénior do secretário de Estado Mike Pompeo, afirmou numa entrevista conjunta com vários jornais europeus – entre eles o Jornal Económico – que “nos últimos seis meses, retirámos pelo menos um milhão de barris de petróleo iraniano do mercado, com uma perda de receita de mais de dois mil milhões de dólares”.

Hook alega ainda que os Estados Unidos convenceram mais de 20 países importadores de petróleo iraniano a abandonarem aquele mercado. O que Hook não disse foi que a Arábia Saudita se dispôs a cobrir as exportações de petróleo do Irão, ou ao menos parte delas – e que Teerão já disse que isso seria impossível.

Bijan Zanghaneh, definiu como “absurdas” as alegações do príncipe herdeiro saudita de que aquele país árabe pode substituir o petróleo iraniano atingido pelas sanções dos Estados Unidos. “As observações de Mohammed bin Salman e tais declarações só podem satisfazer a Trump. Ninguém mais acre-

ditará nele. O petróleo do Irão não pode ser substituído pela Arábia Saudita nem por qualquer outro país”, disse Zanghaneh no site oficial do seu ministério.

Paradoxalmente, uma das grandes preocupações da administração Trump é precisamente a de tentar impedir uma escalada dos preços do petróleo nos mercados internacionais. “O nosso maior desafio foi garantir que, enquanto cumprimos os nossos objetivos de segurança nacional, não aumentamos ao mesmo tempo o preço do petróleo. Isso seria mau para a economia norte-americana, seria mau para a economia global e daria ao Irão uma vantagem”, disse Brian Hook.

No meio destas declarações contraditórias – e admitindo-se que o preço do petróleo nos mercados mundiais não incorpora os estados de alma dos políticos dos países envolvidos – a resposta à pergunta sobre se as sanções norte-americanas estão ou não a afetar o preço do petróleo, para a já a resposta é ‘não’.

Empresas em stand by

Mas o Irão é o primeiro a admitir que as sanções vão afetar negativamente a economia do país. Brian Hook alega que “100 grandes empresas de todo o mundo decidiram retirar-se do Irão ou cancelar os seus investimentos já planeados e isso representa dezenas de biliões de dólares em investimentos perdidos”.

Para além de grandes petrolíferas como a Total (de origem francesa) e de grandes construtores automóveis como a alemã Daimler, têm sido vários os anúncios de empresas que renunciam a avançar com investimentos em território iraniano – mesmo que (como é o caso da Total) eles fizessem parte de um plano que já se encontra no terreno.

O Irão responde com a tentativa de angariar outros interessados:

A viagem a Teerão de uma delegação de empresários portugueses chefiada pela CCIP, em outubro, teve de ser cancelada por desistência dos interessados



HO/Reuters

Rússia, China e Turquia fazem parte de um conjunto de países que podem avançar com planos de investimento que, por um lado, substituam as empresas que vão deixando aquele mercado, e, por outro, que permitam manter no ativo os interesses iranianos na área das energias.

No caso português, a palavra de ordem é manter interesses empresariais para com o Irão em *stand by*. As exportações portuguesas para aquele mercado são residuais (estavam próximas dos 60 milhões de euros no final do ano passado, com as importações a irem pouco além dos três milhões), mas as expectativas de crescimento eram elevadas.

Mas as sanções impuseram as suas regras: a Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa (CCIP) organizou para outubro passado mais uma viagem empresarial que acabou por não se realizar. “As empresas que se inscreveram aca-

baram por desistir e a viagem ficou sem efeito”, disse ao Jornal Económico o presidente da CCIP, Bruno Bobone.

A razão era evidente: “as sanções aconselham a que as empresas esperem para verem que evolução terá o problema”, disse – mas não deixou de manifestar interesse em continuar a acompanhar a economia iraniana. Mas, além das sanções, ou mais propriamente também por causa delas, Bruno Bobone recordou que “a moeda iraniana depreciou cerca de 60% face ao dólar”, o que de todo aconselha as maiores precauções em relação às trocas comerciais com aquele país.

O problema é que ninguém consegue antever o fim do problema, dado que os Estados Unidos afirmam que só suspendem as sanções se o Irão regressar à mesa das negociações para um novo acordo nuclear, e Teerão assegura que isso nunca acontecerá. ●

OPINIÃO

O nome é Merkel, Angela Merkel



FERNANDO PACHECO
Economista

Esta foi a semana das eleições americanas de meio de mandato, que se saldaram na perda pelos republicanos do controlo da Câmara dos Representantes, apesar de manterem a sua maioria no Senado. Porém, Trump *tweetou* na noite de terça-feira: “Tremendous success tonight. Thank you to all!”; e, sobre a vitória no Senado, Sarah Huckabee Sanders, a *press secretary* da Casa Branca, concluiu que “it’s a huge moment, a huge victory for the president”.

Ora, se Trump retém o controlo, por exemplo, das nomeações para o Supremo Tribunal, além de ter um novo bode expiatório para tudo o que não conseguir fazer, agora vai-lhe ser impossível bloquear investigações e desenvolver sem restrições a sua agenda legislativa. E é curioso que agora os republicanos – e o próprio – reclamem que foi uma vitória pessoal do Presidente, o mesmo que disse no mês passado no Mississippi que os seus adversários “pretend I’m on the ballot”. Esta “vitória” faz pensar num político português que também ganhava sempre as eleições.

Mas se estes resultados são importantes, o mais importante facto político recente foi o anúncio de Merkel, que liderou a Alemanha nos últimos 13 anos, de que não seria candidata nem às eleições de 2021, nem à liderança da CDU na convenção de de-

zembro. Embora este anúncio tenha sido uma resposta natural à derrota nas eleições no Hesse, onde a CDU ficou reduzida a 28% dos votos, 11 pontos abaixo dos resultados de 2013, apanhou muita gente de surpresa. O SPD ter obtido o seu pior resultado desde 1946 não atenua a derrota, apenas mostra que os dois se divorciaram do eleitorado.

Na CDU, as divisões já eram evidentes logo depois das eleições federais do ano passado, e com a CSU – e Seehofer, em particular – ela estava praticamente em guerra, sobretudo em torno da questão da imigração. Agora está aberta a sua sucessão na CDU e, previsivelmente, na chancelaria, onde será difícil manter-se sem liderar o partido; resta saber se o SPD não prefere acabar com a coligação a continuar a perder eleitorado colado a um governo impopular e mais enfraquecido.

Já é candidato o ministro da Saúde, Jens Spahn, crítico da política de imigração (e não só). A preferência de Merkel vai para Annegret Kramp-Karrenbauer, a secretária-geral, conhecida como “mini-Merkel”. Mas Schaubel manobrava nos bastidores tentando concentrar apoios em torno de Friedrich Merz; Merkel antecipou-se, e ao proceder desta forma conseguiu manter alguma influência na escolha, que não é neutra: Merz é muito mais conservador e centrado na situação da Alemanha que Kramp-Karrenbauer, mais próxima do projeto da União.

Com o seu pragmatismo, Merkel deu um contributo único para a estabilidade europeia no período atribulado que atravessámos, e que ainda não acabou. Seria bom que não fosse verdade o que diz o “Financial Times”: que a Europa vai sentir a falta dela. ●

Com o seu pragmatismo, Merkel deu um contributo único para a estabilidade europeia no período atribulado que atravessámos, e que ainda não acabou

PUB

www.jll.pt

As suas
ambições
estão no
centro
de tudo
o que
fazemos

AMI JLL 8654



EMPRESAS

BEBIDAS

Startup da Central de Cervejas lança marca mais antiga de Lisboa

Hoppy House, participada da Central de Cervejas, começou ontem a vender uma nova cerveja artesanal, a Trindade, e vai construir uma pequena fábrica.

NUNO MIGUEL SILVA
nmsilva@jornaleconomico.pt

A Hoppy House, uma participada a 100% da Sociedade Central de Cervejas e Bebidas exclusivamente dedicada à produção e promoção de cervejas artesanais em Portugal, lançou ontem a sua terceira marca de produção nacional, a Trindade, no que pretende ser uma homenagem à cervejaria do mesmo nome e à antiga fábrica que ali se instalou a partir de 1836, supostamente a primeira a produzir cerveja em Lisboa, segundo os registos históricos a que temos acesso.

“As cervejas Trindade são a última marca que vamos lançar de cervejas artesanais, desde que a Hoppy House surgiu, há cerca de dois anos e meio. Foi onde tudo começou. Vamos querer manter as nossas parcerias já existentes, mas fizemos questão de ter uma unidade de produção própria para fazer renascer aquela que terá sido a primeira cerveja de Lisboa”, sublinhou Jaime Freitas, diretor da Hoppy House Brewing, em entrevista ao Jornal Económico.

O lançamento das cervejas artesanais Trindade são apenas a faceta mais visível de um projeto mais profundo da Hoppy House, que passa pela construção de uma minicervejeira ao lado da Cervejaria Trindade e pela disponibilização de um espaço de cerca de 1.800 metros quadrados, que vai ser recuperado, e incluirá um salão para eventos, um bar de provas, degustação e tapas, com venda para fora, um espaço para *startups* da área gastronómica - resultante de uma parceria entre a Hoppy House e a Startup de Lisboa - sem esquecer uma cozinha experimental e um espaço para exposições, na sequência de uma associação com a

Câmara Municipal de Lisboa, que se pretende prosseguir.

Tudo isto deverá estar pronto e disponível ao público e restantes utilizadores no último trimestre de 2019. As obras deverão começar até ao final deste ano, promete Jaime Freitas, que se recusou a disponibilizar os valores do investimento em causa.

No entanto, mesmo sem fábrica própria a produzir, já é possível beber as novas cervejas Trindade, à pressão ou em garrafa, ao balcão da cervejaria Trindade. Até que a fábrica de cerveja artesanal da Hoppy House arranque com a sua produção, as cervejas Trindade serão produzidas, durante cerca de um ano, em Coimbra, em resultado da parceria estabelecida há mais de um ano entre esta *startup* e a Praxis, para relançamento, no formato de cerveja artesanal, das cervejas Topázio e Onyx.

A Hoppy House fez uma parceria com a Praxis, para a produção das cervejas artesanais Topázio e Onyx, e com a Post Scriptum Brewery, para a marca Loba. Representa em exclusivo a Lagunitas, cerveja artesanal da Califórnia

“O lançamento da Trindade, em três categorias, inscreve-se na nossa estratégia de solidificar as parcerias e de trazer para o mercado novas variedades de cervejas artesanais. Registámos uma grande receptividade da Portugália [grupo detentor da Cervejaria Trindade] a esta nossa iniciativa. E assim conseguimos um objetivo fundamental, que a Cervejaria Trindade fosse a nossa principal embaixadora da nova marca Trindade”, sublinha Jaime Freitas. O responsável da Hoppy House assegura que o objetivo da empresa é colocar, numa primeira fase, as cervejas Trindade nos principais pontos de restauração da capital, mas, num segundo tempo, alargar a sua distribuição a todo o mercado continental.

As novas cervejas artesanais Trindade estão disponíveis no mercado nacional nas categorias de IPA - India Pale Ale, Vienna Lager e American Wheat, respetivamente com as designações de ‘Profana’, ‘Áurea’ e ‘Fénix’, que remetem para a história da própria Cervejaria Trindade. Em 1835, quando em Portugal foram proibidas as ordens religiosas, o antigo Convento da Trindade foi encerrado. A nova vida do edifício foi-lhe dada por um empresário galego, Manuel Moreira Garcia, que ali implantou a primeira fábrica de cerveja da capital, com consumo ao balcão e venda para fora. Tal foi o sucesso, que Manuel rapidamente decidiu abrir um espaço de restauração anexo, a Cervejaria Trindade. Um conceito hoje corriqueiro, mas que terá sido disruptor há mais de 180 anos.

Em paralelo a esta história, e bem visível nas paredes azulejadas da cervejaria, está a pretensa ligação de Manuel Moreira Garcia à Maçonaria, vertente que é explorada pela Hoppy House nos motivos



dos rótulos e nas referidas designações do trio de cervejas Trindade que agora chegou ao mercado nacional.

A Hoppy House surgiu há cerca de dois anos e meio como a arma estratégica da Sociedade Central de Cervejas para entrar no promissor mercado das cervejas artesanais. “Em Portugal, o mercado das cervejas artesanais deverá ter já mais de 150 marcas. Existe um grande interesse, mas este mercado ainda não deverá valer mais de 0,5% do mercado nacional de cervejas em Portugal. Em mercados mais amadurecidos, como os Estados Unidos, as cervejas artesanais já valem hoje em dia cerca de 12% em quantidade e cerca de 20% em valor. O mesmo sucede noutros países, como o Reino Unido, França, Itália ou Bélgica”, explica Jaime Freitas. O diretor da Hoppy House adianta

que “houve uma explosão de marcas de cervejas artesanais em Portugal, mais ainda não têm o peso que vão tendo no estrangeiro”. “Espero que nos próximos dois ou três anos haja esse crescimento, que penso que vai explodir. Queremos estar no sítio certo para aproveitar essa onda. Há de ser um negócio, mas ainda não é um negócio, porque tem um volume de vendas demasiado baixo e é muito repartido pelas várias marcas, nacionais e internacionais. A nossa preocupação é fazer crescer o bolo, este mercado”, confessa Jaime Freitas.

Apesar de ser detida a 100% pela Sociedade Central de Cervejas, Jaime Freitas assegura que a Hoppy House tem uma atividade completamente autónoma, empregando neste momento sete pessoas, incluindo o mestre cervejeiro Diogo



Vinagre. No entender do director da empresa, esta foi a melhor forma encontrada para o grupo abordar a nova realidade das cervejas artesanais em Portugal.

Antes de embarcar na nova aventura das cervejas Trindade, a Hoppy House estabeleceu duas parcerias, uma com a referida Praxis, em Coimbra, para o relançamento no mercado das cervejas artesanais das antigas marcas industriais Topázio e Onyx; e a segunda com a PSB - Post Scriptum Brewery, do mestre cervejeiro portuense Pedro Sousa, que disponibilizou ao mercado nacional várias referências da cerveja artesanal Loba. Em complemento, a empresa liderada por Jaime Freitas conseguiu para Portugal o exclusivo da distribuição das várias categorias da famosa cerveja artesanal norte-americana Lagunitas, da Califórnia. ●

AGROALIMENTAR

Vitacress prevê crescer 30% até 2021

A empresa de saladas do grupo RAR já fatura 150 milhões de euros anuais em todo o mundo. Portugal vale 20% desse volume de negócios.

A Vitacress, empresa especializada na produção e distribuição de saladas prontas, lavadas, deverá fechar o presente ano com uma faturação de cerca de 150 milhões de euros, dos quais cerca de 20%, cerca de 30 milhões de euros, serão resultado da operação no mercado nacional. Em entrevista ao Jornal Económico, Luís Mesquita Dias, diretor geral da empresa participada do grupo RAR, revela que o objetivo é fazer crescer o volume de negócios em cerca de 30% nos próximos três anos.

“A Vitacress vem desde 1950. Era uma empresa inglesa, foi comprada pelo grupo RAR em 2008. Portanto, está há dez anos no grupo RAR. A Vitacress Portugal faz parte do Grupo Vitacress, que além do nosso país, tem operações em Inglaterra, Espanha e Holanda. O grupo tem uma faturação total de cerca de 150 milhões de euros, dos quais 20%, cerca de 30 milhões de euros, saem de Portugal. A atividade da empresa tem evoluído muito bem em termos de faturação, mas sobretudo em resultados. Na altura, em que a empresa foi comprada, pelo grupo RAR faturava cerca de 20 milhões de euros em Portugal, mas tinha um EBITDA negativo. Agora, tem um EBITDA positivo, de cerca de três milhões de euros, o que para este sector é muito bom”, garante Luís Mesquita Dias.

Este responsável acrescenta que, “neste momento, o nosso conceito é que o tempero é um complemento”. “Começámos por ser uma empresa de alfaces e vegetais para saladas. Depois, passámos a integrar uma componente de ervas e aromas. Passámos a ter saladas completas com outros ingredientes, que se tornam numa refeição completa. Um exemplo é o tomate *cherry*. Também passámos a ter uma componente cada vez mais forte de agricultura biológica”, adianta o diretor geral da Vitacress.

Neste momento, a Vitacress tem 270 hectares de produção própria, mais 50 hectares de área de arrendamento a longo prazo, o que perfaz 320 hectares em Portugal. No total, o grupo, incluindo as operações em Inglaterra e Espanha, gere 800 hectares de área agrícola. Na Holanda, a operação é apenas no segmento comercial.

“Em termos qualitativos, temos saladas que se tornam refeições completas, que os ingleses designam por *bowls*. Estamos perante um mundo infundável, que poderá incluir cereais,

massas. Neste momento, o nosso forte são os produtos de quarta gama, saladas lavadas, prontas a consumir, mas não transformadas. No entanto, o nosso objectivo para 2019 já pressupõe algum processamento dos vegetais”, revela Luís Mesquita Dias.

O diretor geral da Vitacress prevê um crescimento de faturação na ordem dos 30% nos próximos três anos, “mas queremos manter, pelo menos o mesmo EBITDA em termos de percentagem da facturação”.

“As ameaças à nossa atividade podem vir do que eu designo por ‘comodotização’ do mercado, se começarem a aparecer muitos operadores espanhóis neste sector, a querer vender para Portugal com fracas margens, devido às dificuldades internas do seu mercado. Outra ameaça pode decorrer do facto de entrar em Portugal uma cadeia de distribuição que opte só por preços baixos e isso pode degradar o mercado”, refere o diretor geral da Vitacress. Questionado especificamente sobre entrada prevista da Mercadona no mercado nacional em 2019, o diretor geral da Vitacress, considerou que o grupo espanhol de distribuição “tem uma característica, é conhecida por ser muito dura nas negociações com os produtores, mas penso que não é essa a estratégia do grupo para a entrada em Portugal”. “Penso que querem ter preços acessíveis aos consumidores, que não estraguem os produtores e a eles próprios. Penso que a entrada da Mercadona vai trazer um grau mais elevado de sofisticação e profissionalismo, vai acelerar e melhorar a *performance* de fornecedores e de retalhistas. Claro que todos poderão vir a sofrer num primeiro momento com o choque, mas a prazo, para o consumidor e para o sector, penso que podemos vir a ser beneficiados, a economia em geral, e os operadores”, destacou o diretor geral da Vitacress.

Sobre o futuro da empresa, Luís Mesquita Dias entende que “nós, na Vitacress, temos como obrigação e objetivo estar sempre um passo à frente em termos de inovação e conseguir justificar preços interessantes e sustentáveis que nos diferenciem do restante mercado”.

“Sabemos que espinafre temos de ter, é a folha que mais se consome nas saladas, mas temos de ter sempre novos ingredientes, como a salicórnia da Ria Formosa ou a folhas de mostarda”, assinalou o responsável. ● NMS

Humildade, empatia e cooperação na liderança do futuro



ANABELA POSSIDÓNIO
Diretora Executiva
do The Lisbon MBA

A chave para o sucesso de uma organização pode estar onde menos espera. Já ouviu falar em “soft skills, hard results”?

Os resultados são, de uma forma geral, o principal foco de atenção das empresas. Mas nem sempre é possível manter uma performance consistente, a longo-prazo, e geradora de valor. Os líderes questionam-se, olham para os processos e tentam perceber onde estão falhas. Nesse momento, deve sobressair a humildade. Saber liderar é ter a capacidade de entender que nós podemos ser parte do problema. Mas não só.

Ao conhecimento técnico, que será sempre utilizado para resolver as situações mais delicadas, os líderes devem juntar as soft skills: competências interpessoais, sociais e de comunicação, que privilegiam a partilha, empatia e cooperação entre as equipas.

Recentemente, o Financial Times divulgou um estudo sobre o que procuram os empregadores quando pretendem recrutar. As soft skills figuravam no topo. Saber trabalhar em equipa e em contextos marcados pela diversidade (cultural, étnica, de género, etc.) é fulcral, numa economia globalizada e que corre uma maratona de desafios. Mas será fácil avaliar essas competências? A resposta é “não”, já que o recrutamento através de provas técnicas online e entrevistas à distância é uma tendência crescente.

Para responder a tudo isto, as escolas de negócios têm definido novos programas, onde as soft skills são trabalhadas como uma jornada de autêntica autodescoberta, dentro e fora das salas de aula. A palavra de ordem é explorar os talentos de maneira criativa e menos convencional. Assim, os futuros líderes tornam-se conscientes da sua identidade, entendem a maneira como têm de enfrentar os problemas e adquirem ferramentas que irão alimentar as suas próprias escolhas.

Ainda há espaço para melhorias, quer nas instituições de ensino, quer nas empresas, já que a realidade laboral está em constante adaptação a novos modelos. Mas uma coisa é certa. Quem lidera não deve estar preso a hierarquias. Quem lidera tem de desenvolver competências relacionais, às quais se juntam a criatividade e a inovação. Quem lidera enfrenta, necessariamente, um longo caminho de constante atualização para antecipar cenários, em sintonia com toda a equipa. No final, somam-se as experiências, um ambiente que fomente o diálogo e a liberdade para a cocriação. O resultado é a convergência de objetivos organizacionais e pessoais. A conta é simples e eficaz.

the
LISBON
MBA

Com o apoio de
católica | nova

EMPRESAS



Cristina Bernardo

BANCA

Miguel Maya: “Não há incentivos para vender obrigações do Sporting”

O BCP é um dos membros do sindicato bancário que vai colocar a emissão de obrigações do Sporting que está para ser aprovada pela CMVM. Lucro do banco duplicou nos primeiros nove meses do ano.

MARIA TEIXEIRA ALVES
mtalves@jornaleconomico.pt

Miguel Maya, presidente do BCP, disse ao Jornal Económico, à margem da conferência de imprensa de apresentação de resultados do banco, que “não haverá nenhum incentivo comercial para a colocação das obrigações da Sporting SAD, aliás como não houve também nas outras colocações da dívida dos outros clubes [Benfica e Porto]”. O BCP integra o sindicato bancário de colocação da emissão de obrigações do Sporting, a par com a CGD, o Novo Banco, a Caixa Económica Montepio Geral, o Activo Bank, o Banco Best e o Banco Carregosa, confirmou o Jornal Económico.

O presidente do BCP, questionado sobre os riscos da emissão da SAD do Sporting, dada a situação financeira desta, respondeu que o prospeto terá a informação completa dos riscos e que o banco não irá fazer a venda ativa dos títulos aos balcões. No prospeto estarão identificados os bancos que compõem o sindicato bancário e os interessados saberão onde se deslocar para comprar as obrigações, que serão colocadas por subscrição pública.

A emissão de 30 milhões de euros de dívida da Sporting SAD está para aprovação pela CMVM e a previsão é que chegue ao mercado na próxima segunda-feira, de forma a que a data da liquidação coincida aproximadamente com a data de reembolso do outro

empréstimo que vence a 26 de novembro.

BCP vendeu 320 milhões de carteiras de crédito

Miguel Maya explicou que houve vendas de carteiras de crédito, de 320 milhões de euros ao longo dos primeiros nove meses de 2018 e cerca de 95 milhões apenas no terceiro trimestre. “Faz parte da estratégia de redução de NPE (*Non Performing Exposure*) que temos em curso”, disse, mas não quis detalhar que tipo de créditos compunham essa carteira.

A melhoria da qualidade dos ativos, com redução dos NPE de 1,8 mil milhões face a 30 de setembro de 2017 (dos quais 1,6 mil milhões de euros em Portugal), foi a pedra

de toque dos resultados do Millennium bcp do terceiro trimestre de 2018, porque traduz a melhoria da qualidade dos ativos. NPE inclui o crédito malparado e outros instrumentos de dívida *non-performing*.

A evolução do crédito na atividade em Portugal foi determinada, por um lado, por uma grande redução dos NPE (para 5,5 mil milhões de euros em 30 de setembro de 2018) e, por outro lado, pelo aumento de 4,2% da carteira de crédito *performing* no mesmo período, explicou o BCP.

O banco destacou o crescimento do negócio, sublinhando o aumento do crédito total em cerca de 700 milhões no terceiro trimestre de 2018 e do crédito *performing* em 1,0 mil milhões de euros; e os mais 294

mil Clientes ativos face a 30 de setembro de 2017 - “beneficiando, em parte, do desenvolvimento dos meios digitais em Portugal”, disse Miguel Maya.

“É de salientar o crescimento da produção de crédito ao consumo e de crédito à habitação face aos primeiros nove meses de 2017, em boa parte suportado pelo desenvolvimento dos canais digitais em curso”, adiantou o BCP que apresentou um resultado líquido de 257,5 milhões nos primeiros nove meses de 2018, o que representa um crescimento de 93,1% face aos 133,3 milhões registados no mesmo período do ano anterior.

Na atividade em Portugal, o resultado líquido aumentou de forma muito expressiva comparativamente com os 0,8 milhões de euros alcançados nos primeiros nove meses de 2017, totalizando 114,9 milhões no mesmo período de 2018, “sendo de destacar a redução significativa das imparidades e das provisões (as imparidades caíram -31,4%)”, reforça o BCP.

Na atividade internacional, o resultado líquido dos primeiros nove meses fixou-se em 140,8 milhões, aumentando 7,2% face aos 131,3 milhões registados no período homólogo do ano anterior, tendo beneficiado da evolução favorável das subsidiárias na Polónia e em Moçambique, pese embora o menor contributo do Banco Millennium Atlântico.

A margem financeira ascendeu a 1.052,8 milhões de euros nos primeiros nove meses de 2018, o que traduz um aumento de +2,9% face ao período homólogo do ano anterior. Na atividade em Portugal, a margem financeira situou-se nos 595,8 milhões o que compara com 591,8 milhões no período homólogo de 2017.

As comissões líquidas subiram +3,1% para 510,1 milhões no consolidado. “Esta evolução beneficiou sobretudo do desempenho favorável da atividade em Portugal, cujas comissões aumentaram 4,4%”, disse o banco. Os resultados em operações financeiras totalizaram 89,6 milhões de euros nos primeiros nove meses de 2018, face aos 115,0 milhões contabilizados em igual período do ano anterior, condicionados pelo desempenho da atividade em Portugal, devido maioritariamente ao efeito das vendas de crédito, explicou a instituição. Como ponto negativo o destaque vai para a subida dos custos operacionais (+8,6%). “Na atividade internacional, os custos com o pessoal ascenderam a 154,4 milhões de euros nos primeiros nove meses de 2018, revelando um aumento de 6,5% face a igual período do ano anterior, justificado maioritariamente pela evolução da atividade da subsidiária polaca”, disse o BCP. Miguel Maya anunciou ontem ainda que até ao fim do seu mandato (2021) o BCP não vai voltar a fazer aquisições, depois da compra anunciada do banco polaco Euro Bank. ●

PROCESSO JUDICIAL

Pharol admite pôr nova ação de 3,75 mil milhões contra Oi e acionistas

A Pharol avança com ação contra a Oi e pede mais de dois mil milhões de indemnização. Mas pode ainda vir a pedir mais 3.750 milhões.

MARIA TEIXEIRA ALVES
mtalves@jornaleconomico.pt

“Em março de 2010, antes de entrar no capital social da Oi com 3,75 mil milhões de euros, a Pharol valia, em bolsa, cerca de 7 mil milhões de euros; em 2014, com a subscrição em espécie do aumento de capital da Oi, a Pharol entregou ativos avaliados em cerca de 2 mil milhões de euros. Ou seja, os atuais 88.000 acionistas da Pharol tinham 100% de uma empresa que valia, em bolsa, 7 mil milhões de euros e que tinha ativos operacionais, entre os quais a PT Portugal, SGPS, entretanto vendida à Altice por 5,8 mil milhões de euros, e têm hoje, fruto da conduta desleal e da violação de deveres legais pela Oi, 100% de uma empresa que vale apenas 135 milhões de euros”, acusa a Pharol na ação que deu entrada no Juízo Central Cível – Juiz 18 do Tribunal Judicial da Comarca de Lisboa na passada quarta-feira.

A Pharol avançou assim com a ação principal contra a Oi, pedindo uma indemnização de 2 mil milhões de euros, anunciou a empresa em comunicado. A Pharol quer recuperar parte dos prejuízos resultantes do investimento que à data a PT SGPS fez na Oi e por isso deu entrada no Tribunal Judicial da Comarca de Lisboa com a ação principal “visando a condenação da Oi no pagamento à Pharol de uma indemnização em dinheiro no valor total de 2.017.108.646,58 euros [2,017 mil milhões de euros], incluindo juros de mora vencidos e vincendos”, diz a empresa liderada por Luís Palha da Silva.

Mas a Pharol não abdica também da possibilidade de vir a pedir em Tribunal mais 3.750 milhões (valor inicial do investimento na Oi) à operadora brasileira e aos seus acionistas Andrade Gutierrez e Jeirissati, segundo a ação.

Esta ação surge na sequência do procedimento cautelar instaurado pela Pharol contra a Oi e as suas empresas participadas com sede em Portugal. Esta ação principal segue-se ainda a um pedido de arresto de bens da Oi que a Pharol já tinha feito e que foi noticiado pelo Jornal

Económico na altura, mas a que o tribunal não deu provimento.

“A presente ação visa o reconhecimento do direito invocado pela Pharol no procedimento cautelar, e funda-se na responsabilidade civil da Oi visando recuperar parte dos prejuízos que foram causados à Pharol resultantes da violação de deveres legais e de conduta a que a Oi, estava obrigada e de direitos da Pharol e dos seus acionistas”, diz a empresa portuguesa.

O que diz a ação que entrou esta semana no tribunal?

Na ação a Pharol acusa a Oi de prestação de falsas declarações e representações e na omissão de factos essenciais que eram, ou deviam absolutamente ser, do seu conhecimento e que, caso tivessem sido transmitidos aos acionistas da Reque-rente[Pharol], nomeadamente em sede de Assembleia Geral (AG), teriam definitivamente obviado à celebração da denominada “Combinação de Negócios”, à sua renegociação e, posteriormente, à autorização de venda do seu ativo operacional, a PT Portugal à Altice.

“Ao longo de toda a relação com a Pharol, a Oi adotou uma conduta desleal, prestou informações não verdadeiras e omitiu informações decisivas para uma tomada de posição livre e consciente da Pharol e dos seus acionistas, nomeadamente, aquando das Assembleias Gerais que tiveram lugar em Lisboa em 8 de Setembro de 2014 e 12 e 22 de Janeiro de 2015, onde foi decidida a alienação da PT Portugal à Altice”, refere a ação da autoria do advogado João Caiado Guerreiro, da Caiado Guerreiro e Associados.

A própria Oi, em 2018, “ao comunicar a reexpressão das suas



LUIS PALHA DA SILVA
Presidente do CA da Pharol

contas, veio admitir que a sua situação financeira no ano de 2015 não correspondia àquela que foi informada ao mercado e aos acionistas da Pharol e com base na qual a Assembleia Geral de Acionistas da então Portugal Telecom SGPS deliberou a alienação da PT Portugal à Altice”, diz ainda a mesma peça processual.

“Os prejuízos causados à Pharol e aos seus acionistas pela Oi traduzem-se, desde logo, mas não só, na perda de todos os ativos que a Pharol detinha na Europa e África – entregues à Oi na perspetiva de criação de um mega-operador de telecomunicações para os mercados Português, Brasileiro e Africano – que a Oi, a final, nunca quis”, lê-se na argumentação do advogado João Caiado Guerreiro.

Mas não se fica por aqui a argumentação da ação. A Pharol assenta ainda a sua argumentação na “desvalorização bolsista da Pharol, potenciada pela prossecução de objetivos próprios e antagónicos por parte da Oi e pela prestação de informação não verdadeira com base na qual os acionistas da Pharol decidiram, nomeadamente, a alienação do seu ativo operacional mais relevante, a PT Portugal, com a garantia – não verdadeira – de que tal permitiria gerar mais valor para os acionistas da Pharol e com base numa informação não verdadeira acerca da situação financeira, económica e de mercado da Oi, como a própria Oi recentemente o admitiu”.

O ativo mais relevante da Pharol é, hoje, “uma participação numa empresa que se encontra em processo de recuperação judicial, pendente perante os Tribunais Brasileiros, e que nunca poderá cumprir as garantias e os objetivos apresentados à Pharol e aos seus milhares de acionistas”, relembra a empresa portuguesa.

Com esta ação, a Pharol pretende obter Justiça junto dos Tribunais Portugueses, ciente da razão que lhe assiste, sabendo, todavia, que a indemnização ora requerida visa reparar somente parte dos prejuízos imputados pela Oi à Pharol e aos seus milhares de acionistas. ●



Enterprise Risk Management & Alternative Solutions

Pré-Mapa de Riscos · Plano de Continuidade de Negócio · Mapa de Riscos Penais · Gestão de Crises · Riscos Cibernéticos · Fornecedores Críticos · Adequação ao RGPD

Juntos desbloqueamos potencial.



Contacte-nos pelo e-mail Jose.Baptista@willistowerswatson.com

Willis Towers Watson

willistowerswatson.com

Rua Barão Sotomaior, 33 · 7º andar
1200-042 Lisboa

EMPRESAS

ENTRADA EM BOLSA

Science4You vai usar aumento de capital para reforçar ‘e-commerce’

Empresa de brinquedos educativos quer dispersar até 45% do capital em bolsa até ao final do ano, numa oferta reservada a investidores de retalho.

LEONOR MATEUS FERREIRA
E SHRIKESH LAXMIDAS

lmferreira@jornaleconomico.pt

A portuguesa Science4You vai celebrar o décimo aniversário com uma entrada em bolsa. A empresa dedicada à produção, desenvolvimento e comercialização de brinquedos educativos vai lançar uma Oferta Pública de Distribuição ainda este ano, cuja capitalização irá servir para investir no comércio online.

“Ser cotado dá-nos holofotes de transparência e de ser uma empresa regulada, que é bastante importante para nós, mas acima de tudo, uma parte significativa da operação é por aumento de capital para que a empresa se capitalize e possa crescer mais que no ano passado”, afirmou o fundador e CEO da empresa, Miguel Pina Martins, em declarações aos jornalistas à margem da Web Summit.

Com escritórios em Lisboa e no Porto, a Science4You tem filiais em Madrid e Londres e exporta regularmente para mais de 60 países e conta com uma linha de mais de 500 brinquedos científicos e educativos. “Já estamos praticamente em quase todos os mercados relevantes”, disse o CEO. “O nosso grande objetivo é fazer crescer vendas e este investimento serve para uma aposta muito clara no *e-commerce* a nível de brinquedos”.

“Os brinquedos são das coisas que é mais fácil e tem uma maior quota a nível de mercado *online* e consideramos que ainda temos um potencial muito grande dentro da Science4you para continuar a crescer. Há uma parte muito significativa deste investimento que é para continuar na aposta do *e-commerce*, que acreditamos plenamente ser o caminho onde se vão vender brinquedos nos próximos dez anos”, defendeu o gestor.

Os últimos dados públicos rela-

tivos às contas da empresa indicam que as vendas atingiram 27 milhões de euros no ano passado, o que representou um aumento de 66% na faturação face ao ano anterior. No ano em que três edições dos brinquedos da Science4You começaram a ser comercializados na retalhista norte-americana Target, os mercados internacionais representaram mais de 70% da faturação. Espanha, Reino Unido e Polónia foram, ainda assim, os países com maiores vendas. As vendas consolidadas da empresa totalizaram 21 milhões de euros.

Capital de risco não abandona Pina Martins

Constituída em janeiro de 2008, a empresa nasceu de um projeto de Pina Martins, com financiamento por capital de risco e *business angels*. A Science4you foi criada no âmbito do Programa FINICIA, com um capital social de 55 mil euros, em que 45 mil constituíram micro capital de risco financiado pela Inovcapital.

Agora, irá abrir o capital ao público e dar possibilidade aos investidores institucionais de saírem. Mas eles não querem.

A empresa referiu, num comunicado divulgado esta quinta-feira no site da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), que o IPO vai incluir a emissão de novas ações pela Science4you, S.A., em montante de aproximadamente 8,25 milhões de euros, e uma venda parcial de ações já existentes detidas por atuais acionistas da empresa.

Espera-se ainda que seja constituído por uma componente de aumento de capital e outra de venda de ações de atuais acionistas da empresa, podendo chegar até ao montante total de 15 milhões de euros, o que equivale a uma percentagem de capital a dispersar de até 45% do capital social.

“Sempre acreditámos que po-



díamos fazer um IPO, mas houve uma operação este ano, que foi a da Raize, que nos deu o *trigger* para avançar. É um sonho porque permite que alguns investidores institucionais possam sair um pouco - apesar de que todos vão ficar no capital da empresa, incluindo eu próprio - e também porque permite fazer um aumento de capital. Conseguimos satisfazer os dois mundos”, disse Pina Martins.

Entre os principais investidores da Science4You, estão o Millennium Fundo de Capitalização, a Portugal Ventures e, mais recentemente, o Banco Europeu de Investimento. Há um ano, a empresa assinou um acordo de financiamento de 10 milhões de euros através do Fundo Europeu para Investimentos Estratégicos e, já na altura, o gestor afirmava o interesse no comércio *online*, bem como na expansão, ao longo dos próximos quatro anos, da fábrica que detém em Loures.

“O Portugal Ventures está desde o primeiro dia na Science4you e tem alguns fundos que já estão há dez anos na empresa. Por isso faz

sentido haver alguns fundos mais antigos que possam ter a oportunidade de capitalizar, assim como de parte da Science4you, dos fundadores, dos *business angels* que entraram, possam também fazer alguma entrada de dinheiro”, afirmou o gestor.

Pina Martins revelou, na Web Summit, que nenhum dos atuais investidores irá sair do capital da empresa no IPO (ou vender mais de 50% da posição atual), mas explicou que todos irão vender uma parcela das participações.

Oferta dirige-se ao retalho e acontece até ao final do ano

A Oferta Pública de Distribuição para a entrada em bolsa da Science4you vai ser destinada apenas a investidores de retalho, e não a institucionais, e irá acontecer nos próximos dois meses, de acordo com o CEO.

“A oferta dirige-se ao retalho, em Portugal especialmente, mas também aberto a quem quiser vir de fora. Está muito focada em investidores que conhecem, gostam e consomem Science4You. Além de poderem contribuir para a edu-



Siti

cação das crianças, que possam também participar no crescimento da empresa através das ações”, afirmou, no dia em que anunciou que vai solicitar a admissão à negociação no sistema de negociação multilateral Euronext Growth.

“Há o Euronext Access, o Access+, o Growth e o mercado regulado. Entre os mercados alternativos, o Euronext Growth é aquele que, no nosso entender, acaba por ser a forma mais fácil de uma empresa em Portugal fazer um IPO e é a última estação antes do mercado regulado. E também porque o nosso objetivo de longo prazo é que a empresa possa crescer e que as pessoas possam participar neste crescimento”, disse.

As ambições de Miguel Pina Martins poderão ainda passar pelo PSI 20. “É uma hipótese”, afirmou o gestor, referindo que “neste momento vamos *pasito a pasito* e ficamos muito contentes por conseguir já ser cotados”.

Sobre o momento para a operação, Pina Martins afirmou que uma vontade que já existia e a entrada em bolsa da Raize foi um in-

centivo. Em julho, a *fintech* lançou uma Oferta Pública de Venda (OPV) da Raize, em que foi subscrita por 1.419 investidores num valor total de 5,5 milhões de euros. A forte procura (de 369%) pelas ações da empresa foi vista como sucesso e refletiu-se nas primeiras negociações em bolsa da Raize, nas semanas seguintes.

No entanto, o ano da Bolsa de Lisboa não tem sido pleno de sucessos. No mês passado, a Sonae foi obrigada a desistir de uma colocação em bolsa do negócio de retalho alimentar, que era a grande expectativa para a dinâmica da bolsa nacional em termos de *listings* este ano. A operação coincidiu com um período de elevada turbulência nos mercados, que foi usada como justificação pela retalhista para abandonar a operação.

A par da Raize, da Sonae MC e da Science4You, a Bolsa de Lisboa registou ainda a entrada técnica da FarmInveste e espera, até ao final do ano, a listagem da primeira Sociedade de Investimento para o Fomento da Economia (SIMFE), a Flexdeal SIMFE.

O CEO da empresa especiali-

zada em brinquedos educativos sublinhou que a entrada em bolsa da *fintech* portuguesa Raize é um exemplo a seguir, enquanto não espera uma situação semelhante ao falhanço do IPO da Sonae MC no mês passado. “São operações muito diferentes. A Raize é uma operação muito mais parecida com a nossa do que a Sonae”, referiu.

No comunicado, a Science4You alertou que o IPO encontra-se ainda sujeito às aprovações necessárias, designadamente a aprovação do prospeto pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, e a condições de mercado favoráveis. No entanto, Pina Martins diz estar positivo quanto ao sucesso da operação.

“Há sempre sinais que vamos ter de interpretar e que vamos estar sempre atentos ao que o mercado disser, especialmente nos próximos dois meses, mas estamos positivos a acreditar que vamos conseguir”, disse o gestor. “Já houve contactos e há interesse dos investidores, mas o momento mais crítico é o da oferta”, acrescentou. ●

OPINIÃO

A influência dos influenciadores



ADELINO COSTA MATOS
Presidente da ANJE

Não foi só na política que as redes sociais revolucionaram as estratégias de *marketing*, ao potenciarem a comunicação direta com os públicos-alvo e ao alterarem o modo de perceção das mensagens. Também na atividade empresarial as redes sociais provocaram profundas mudanças no desenvolvimento, posicionamento, comunicação e venda do produto. Desde logo porque aproximam, de uma forma inteiramente nova, o consumidor do produtor.

Através das redes sociais, as marcas criam comunidades, relações de proximidade e formas de interação diferentes das que obtêm nas suas atividades quotidianas ou com as campanhas de publicidade tradicionais. Antes das redes sociais, era impossível a interação online com pessoas cujo endereço de *email* fosse desconhecido. Agora, já é possível localizar pessoas apenas pelos seus nomes e ter acesso aos seus dados, idiossincrasias, gostos, fotos...

As redes sociais agregam um conjunto de seguidores, entre os quais nascem comunidades em torno de valores, interesses e gostos comuns. Diariamente, as marcas desenvolvem milhões de interações com os seus públicos em plataformas como o Facebook, o Twitter ou o Instagram, dando origem a um vasto número de fóruns e comunidades *online*. Isto permite segmentar públicos e orientar as estratégias de *marketing* em função desses mesmos públicos.

Importa sublinhar que os utilizadores do Facebook, por exemplo, são já dois biliões (mais de 30% da população mundial), dos quais seis milhões têm nacionalidade portuguesa. Perante estes números, é fácil perceber que as re-

des sociais são hoje o grande fórum de interação global. E é neste ecossistema *online* que necessariamente se têm de mover as empresas, para as quais as redes sociais se afiguram como um expedito instrumento de comunicação com diferentes públicos.

As redes sociais fizeram emergir um outro fenómeno que está a mudar o paradigma do *marketing* relacional: os influenciadores digitais. Hoje, a notoriedade das marcas depende muito destes influenciadores, que mais não são do que líderes de opinião muito populares nas redes sociais. Trata-se de figuras (nem sempre públicas) que têm muitos seguidores nas redes sociais e geram nestes um efeito de admiração e imitação, influenciando a sua tomada de decisões, nomeadamente de compra. Estes profissionais da influência conferem *goodwill* às marcas, reforçando assim o seu potencial comercial.

Mas se na política as redes sociais são pasto para as *fake news*, na economia os influenciadores digitais podem agregar seguidores falsos, comprar fãs ou usar robôs como supostos consumidores. Convém, por isso, que as marcas apostem em influenciadores credíveis e que complementem as suas estratégias digitais com ações de *marketing* mais tradicionais. As potencialidades das redes sociais não devem fazer esquecer que o melhor *marketing* continua a ser a satisfação do cliente. ●

As potencialidades das redes sociais não devem fazer esquecer que o melhor marketing continua a ser a satisfação do cliente

EMPRESAS



Foto cedida

COMBUSTÍVEIS

Kuwait Petroleum entra em Portugal com negócio de 20 milhões

Petrolífera kuwaitiana negocia a compra de participação de 50% da rede portuguesa do grupo Vapo, pretende duplicar o número de postos e contar com abastecimento direto através do porto de Sines.

RICARDO SANTOS FERREIRA
rsferreira@jornaleconomico.pt

A petrolífera Kuwait Petroleum está a preparar a entrada em Portugal através da aquisição de uma participação de 50% na rede de distribuição de combustíveis do grupo português Vapo, num negócio avaliado em 20 milhões de euros, apurou o Jornal Económico juntos de fontes conhecedoras do processo.

A Kuwait Petroleum já é parceira do grupo Vapo, que utiliza a marca da petrolífera kuwaitiana, a Q8, na sua rede de abastecimento de combustível em Portugal, e que também é sua fornece-

dora, através da Kuwait Petroleum Espanha.

O grupo Vapo tem interesses também no setor das energias alternativas, especialmente na biomassa, assim como nos sectores metalúrgico e de materiais de construção, mas, questionado pelo Jornal Económico, o presidente do grupo Vapo, Daniel Cêpa Carvalho, explicou que o negócio envolverá apenas as empresas que operam no ramo dos combustíveis, na importação, venda a granel e venda a retalho.

Os detalhes do negócio foram discutidos num encontro com os responsáveis da empresa kuwaitiana no Porto, no primeiro fim de semana de outubro. O processo de



DANIEL CÊPA CARVALHO
Presidente na Grupo Vapo

“Queremos alargar a mancha de postos Q8 em todo o território nacional, com uma forte aposta na representação da marca em Lisboa e sul do país”

due diligence está já em curso e é da responsabilidade da consultora KPMG.

Duplicar a rede e ter expansão nacional

O grupo Vapo foi formado em 2009, está sediado em Guimarães, e gere uma rede de 18 postos de abastecimento. “Para este ano, contamos fechar com 21 postos de combustível próprios, ou seja, com gestão nossa”, disse Daniel Cêpa Carvalho. Com o novo acionista, as metas de crescimento tornam-se mais ambiciosas. “Com a entrada da Kuwait Petroleum [através da subsidiária Kuwait Petroleum International] no capital, pretendemos duplicar a breve prazo o

número de postos de nossa gestão direta”, diz Cêpa Carvalho. Depois da entrada da petrolífera kuwaitiana no capital o objetivo passa pelo crescimento orgânico, mas também por “apostar nos chamados abandeiamentos [concessões], de forma a alargar a mancha de postos Q8 em todo o território nacional, com uma forte aposta na representação da marca em Lisboa e sul do país, para que, em conjunto com Espanha, a Q8 se possa transformar num dos maiores operadores na Península Ibérica”, refere o presidente da Vapo. “[O abandeiamento] é uma forma de expansão mais rápida, porque não implica tanto investimento”, acrescenta.

A expansão através da aquisição de outras redes portuguesas é também uma possibilidade que será estudada.

O grupo estima que o volume de litros vendidos – respeitante a consumo próprio e também à venda a terceiros – deverá ter aumentado 35,5% este ano, face a 2017, para 80 milhões. No mesmo período, o volume de negócios conjunto das diversas atividades deverá ter aumentado 51%, para cerca de 100 milhões de euros.

O mercado de combustíveis em Portugal representou, no ano passado, mais de 11,6 milhões de toneladas, representando o gasóleo cerca de 4,7 milhões de toneladas, o *jet fuel* 1,2 milhões e a gasolina um milhão de toneladas.

Futuro do projeto passa pelo Porto de Sines

A Vapo pretende ganhar competitividade ao ser abastecida diretamente pela Kuwait Petroleum, a partir do início do segundo semestre do próximo ano, através do terminal de granéis líquidos do porto de Sines.

O CEO do grupo Kuwait Petroleum e presidente da Kuwait Petroleum International, que explora a rede Q8, afirmou já que a petrolífera prevê ter concluído o seu “Clean Fuel Project” no final deste ano, o que lhe permitirá “expandir as exportações de petróleo de acordo com as especificações Euro 4 ou 5”.

“Este volume adicional suportará o nosso negócio de retalho na Europa”, disse Nabil Bourisli. “Sempre que há uma boa oportunidade de negócio, consideramos capturá-la”, acrescentou, citado pelo “The Oil & Gas Year”.

A empresa kuwaitiana e a Vapo esperam beneficiar da legislação publicada no final de 2016, que determina as regras para acesso ao oleoduto para combustíveis que liga Sines e Aveiras, gerido pela Companhia Logística de Combustíveis, que tem como maior acionista a Galp Energia. Consideram, também, que a utilização do porto de Sines poderá permitir o abastecimento da rede em Portugal, mas também do mercado espanhol. ●

/ Navegação Aérea

Motor de Crescimento Económico

3ª Conferência Internacional ATM /

/ Air Navigation

Driver of Economic Growth

3rd International ATM Conference /

PROGRAMA

- 09h30 - Welcome
Abertura de Secretariado
- 10h30 - Abertura Oficial
- 10h45 - Painel I: Estratégia Europeia para a Navegação Aérea
- 13h00 - Almoço
- 14h30 - Painel II: O Futuro Sistema Aeroportuário de Lisboa
- 16h30 - Coffee-break
- 17h00 - Intervenções finais e Encerramento

16 NOV 2018

/ PAVILHÃO DO CONHECIMENTO
/ EXPO / LISBOA



ESPECIAL PORTUGAL EXPORTADOR

ESTRATÉGIA FOCADA NOS “CLUSTERS DE RÁPIDO CRESCIMENTO”

A 13ª edição do Portugal Exportador destaca quatro clusters e quatro mercados. Angola, Espanha, EUA e China são os alvos definidos.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

A 13ª edição do Portugal Exportador, iniciativa organizada pela Fundação AIP, Novo Banco e pela aicep Portugal Global, dirigida às pequenas e médias empresas (PME) que estão a dar os primeiros passos no processo de internacionalização e que querem explorar e diversificar novos mercados de exportação, decorrerá das 9h00 às 19h do próximo dia 14, no Centro de Congressos de Lisboa, antiga FIL, na Junqueira.

Há mais de uma década, o Portugal Exportador nasceu para facultar às empresas portuguesas a possibilidade de, num só dia e num único local, conhecer os instrumentos de apoio à exportação e internacionalização; aceder a informação especializada por mercados, setores e temas relacionados com a internacionalização; conhecer em discurso direto a experiência de internacionalização de empresas portuguesas, os sucessos e as dificuldades; aceder a um conjunto de produtos e serviços; e identificar potenciais parceiros e estabelecer e reforçar contactos pessoais gerando condições para cada empresa desenvolver a sua melhor estratégia para enfrentar o grande desafio da globalização.

Para esta edição, a Fundação AIP espera uma participação superior à registada em 2017, ano em que alcançou os 1500 participantes, 34 embaixadas, 16 empresas prestadoras de serviços, oito gabinetes de consultoria, 15 câmaras de comércio bilaterais e portuguesas no exterior, 16 workshops, 32 cafés temáticos e mais de 100 oradores nacionais e internacionais.

Quanto aos principais objetivos do evento, Jorge Rocha de Matos, presidente da Fundação AIP, afirma ao Jornal Económico que importa, sobretudo, que as empresas portuguesas “tenham uma perceção mais fina das unidades e prioridades geo-económicas e da sua articulação entre elas, que devem figurar no mapa da internacionalização”.

As metas passam ainda pela diversificação geográfica das exportações e pelo reforço do perfil das exportações portuguesas. “A prioridade que damos aos clusters nesta edição insere-se nesta filosofia e faz parte da nossa nova estratégia para promover as exportações, através da mobilização de clusters de rápido crescimento”, conclui Rocha de Matos.

Em matéria de exportações, o responsável assume como “desafio estratégico” ultrapassar a barreira dos 50% na participação no Produto Interno Bruto (PIB) no hori-



JORGE ROCHA DE MATOS
Presidente da Fundação AIP

O evento cria reais oportunidades de negócio entre empresas e compradores internacionais, reforça oportunidades de networking, fazendo da inovação um fator diferenciador.

zonte de 2020, e realça a “dinâmica muito positiva” que o tecido empresarial português tem revelado, “ultrapassando os vários custos de contexto e outros constrangimentos que ainda existem, a par da grande resiliência que permitiu ultrapassar os anos de crise, fortalecendo cadeias de valor, e reforçando o perfil das exportações em termos de valor acrescentado”.

Quatro mercados e quatro clusters no centro das atenções

A grande novidade nesta 13ª edição do Portugal Exportador prende-se com a centralidade atribuída a quatro mercados e quatro clusters: Angola, Espanha, Estados Unidos da América e a China são os mercados em destaque e a construção, agroalimentar, automóvel e tecnologia, os clusters escolhidos. No que diz respeito aos mercados selecionados, a organização preparou um conjunto de workshops diretamente relacionados com a economia, oportunidades e estratégias de negócio para entrar de forma segura e sustentada. No global, o programa contempla dez horas consecutivas de negócios e empreendedorismo, com reuniões, networking, workshops, conferências, cafés temáticos e consultoria a ocorrer em simultâneo.

A marcar a diferença, este ano, foi introduzida uma área premium no evento com conteúdos exclusivos e específicos por setor e mercado, a juntar-se a todos os conteúdos informativos (área free). A definição destes dois conceitos permite a expositores, patrocinadores e participantes assegurar uma presença com conteúdos diferenciados de acordo com os objetivos de cada empresa. ●



ENTREVISTA **ANTÓNIO SARAIVA** Presidente da CIP

“SÃO NECESSÁRIAS MEDIDAS QUE ESTIMULEM A RECAPITALIZAÇÃO DAS EMPRESAS”

O presidente da CIP diz que a evolução das exportações é positiva, principalmente num ambiente em mudança. Mas avisa para riscos

RICARDO SANTOS FERREIRA
rsferreira@jornaleconomico.pt

O presidente da CIP - Confederação Empresarial de Portugal, António Saraiva, diz que a aceleração do crescimento das exportações portuguesas mostra que as empresas portuguesas são competitivas, mesmo quando se nota “alguma degradação de indicadores tradicionais de competitividade externa”. No entanto, considera que persistem problemas para os quais

é necessário reunirem-se condições para que sejam resolvidos. Em entrevista ao Jornal Económico, destaca como entraves ao desenvolvimento das empresas portuguesas exportadoras a sua reduzida dimensão, em média, a persistente dificuldade no acesso ao financiamento e a escassez de mão de obra qualificada. Aponta como necessidades o incentivo à recapitalização, um quadro fiscal mais amigável do investimento e investimento na formação. E diz que, mesmo com os problemas identificados, o objetivo



Foto cedida

de as exportações atingirem um peso de 50% do produto interno bruto (PIB) é exequível e, até, pouco ambicioso. . “Se se mantivesse a atual evolução do PIB e das exportações, atingiríamos este valor já no final de 2020”, aponra.

Como avalia a evolução recente das exportações portuguesas?

Avalio de forma muito positiva. Os resultados do segundo trimestre dão conta de um crescimento das exportações de bens e serviços de 7%, recuperando do abrandamento registado no início do ano e continuando a conquistar ganhos de quota nos mercados externos. Estes dados mostram também que 54% do crescimento da economia se ficou a dever ao contributo do aumento das exportações, líquidas do respetivo conteúdo importado. São números que revelam o valor e a resiliência do setor exportador, bem como a sua importância para a economia.

Acresce que estes resultados foram alcançados num contexto de alguma degradação de indicadores tradicionais de competitividade externa, o que mostra que a capacidade competitiva das empresas portuguesas nos mercados inter-

nacionais vai para além de ganhos por via dos custos ou dos preços.

Quais são os principais entraves ao desenvolvimento das empresas exportadoras?

Destacaria a sua reduzida dimensão, as dificuldades de acesso ao financiamento e, recentemente, a crescente escassez de recursos humanos qualificados.

A grande fragmentação do tecido empresarial representa um handicap, quando pensamos na dimensão crítica necessária para que uma empresa possa dispor dos recursos indispensáveis à internacionalização.

Daí a importância do crescimento e da concentração e cooperação empresarial para atingir maiores níveis de competitividade.

Além disso, para aprofundarem a sua internacionalização, para inovarem em termos de produtos e processos, para aumentarem a sua competitividade e a sua capacidade produtiva, as empresas precisam de investir.

Ora, para investirem, as empresas precisam de financiamento.

Precisamente, um dos principais problemas das empresas portuguesas é a dificuldade que têm no acesso ao financiamento, dificul-



Um dos principais problemas das empresas portuguesas é a dificuldade que têm no acesso ao financiamento, dificuldade que, por sua vez, está relacionada com o facto de muitas delas ainda apresentarem elevados níveis de endividamento

dade que, por sua vez, está relacionada com o facto de muitas delas ainda apresentarem elevados níveis de endividamento e uma excessiva dependência de crédito bancário de curto prazo.

É esta a razão da minha insistência na necessidade de medidas que favoreçam a recapitalização das empresas.

Finalmente, a escassez de recursos humanos qualificados começa a surgir como um entrave ao seu desenvolvimento, o que é agravado pela desadequação entre a oferta e a procura de qualificações e competências.

Por isso, é fundamental que mais recursos sejam destinados à formação profissional e que os centros de formação profissional e as escolas profissionais com vocação empresarial sejam dotados das condições que lhes permitam desenvolver o seu potencial.

De que ferramentas necessitam as empresas para conseguirem exportar mais?

Como disse, para conseguirem exportar mais, as empresas precisam de aumentar a sua competitividade e a sua capacidade produtiva. Isto passa necessariamente, por mais investimento e por recursos huma-

nos que as capacitem para aproveitar todas as oportunidades que os mercados externos oferecem. São por isso necessárias medidas que estimulem a sua recapitalização e facilitem o acesso ao financiamento, um enquadramento fiscal mais favorável ao investimento e uma oferta formativa que preencha a atual escassez de qualificações.

Que riscos a CIP antevê para a evolução das exportações portuguesas?

Na envolvente externa, não são poucos os riscos de deterioração do enquadramento favorável de que as exportações portuguesas têm beneficiado: a economia europeia já está a desacelerar e há perspetivas de um abrandamento da atividade e do comércio mundiais, no quadro das atuais tendências protecionistas, vindas sobretudo dos EUA; depois, o fim do programa de estímulos monetários extraordinários do Banco Central Europeu tornará menos favoráveis as condições monetárias e financeiras que contribuíram para o dinamismo económico na Europa.

Acresce o processo do Brexit continua marcado por uma grande incerteza, que pesa sobre as empresas que mantêm atualmente relações com o Reino Unido, diretamente ou de forma indireta, através da participação em cadeias de valor globais; e, nas últimas semanas, abriu-se uma crise entre a Comissão Europeia e o Governo italiano em torno do orçamento do Estado, com consequências imprevisíveis para toda a Europa.

Tudo isto me leva a crer que as dinâmicas do comércio internacional se vão tornar mais adversas, penalizando mais quem for menos competitivo.

Na envolvente interna, alguns sinais indiciam que a evolução positiva das exportações terá sido, em parte, conseguida através de uma redução excessiva das margens, situação que importa reverter, pois compromete uma presença sustentável nos mercados e a própria capacidade de investimento das empresas.

Esta situação chama-nos a atenção para a necessidade de acautelar o risco de um aumento dos custos superior ao aumento da produtividade minar a rentabilidade das empresas exportadoras e a nossa competitividade externa, com impactos negativos nas exportações.

É possível atingirmos um peso das exportações de 50% do PIB?

O Programa Internacionalizar fixou este objetivo para a primeira metade da próxima década.

É uma meta que está ao nosso alcance. Diria mesmo que não é muito ambiciosa. Se se mantivesse a atual evolução do PIB e das exportações, atingiríamos este valor já no final de 2020. ●

ESPECIAL PORTUGAL EXPORTADOR

ANÁLISE

COM A EUROPA CONSOLIDADA PORTUGAL REFORÇA OUTROS MERCADOS

Depois de um ano de máximos históricos, o crescimento das exportações portuguesas desaceleraram, mesmo continuando a ser determinante para a expansão da economia. O Portugal Exportador aposta em quatro mercados de grande potencial.

ÂNIA ATAÍDE

aataide@jornaleconomico.pt

As exportações têm sido um dos motores da economia portuguesa, tocando máximos históricos em 2017. A tendência manteve-se nos primeiros oito meses deste ano, ainda que em agosto de 2018 se tenha registado um arrefecimento.

Em agosto de 2018, as exportações cresceram 2,6% em termos homólogos mensais, devido a um aumento de 3,5% de venda de bens intra União Europeia, o que significa um crescimento de 16,5% face a julho deste ano.

Excluindo os combustíveis e lubrificantes, em termos homólogos, em agosto de 2018 as exportações registaram um aumento de 1,7%, enquanto no que respeita às variações face ao mês anterior, diminuíram 23,6%, reflexo sobretudo do comércio Intra-UE, com uma queda de 29,1%.

Já no trimestre terminado em agosto de 2018, as exportações aumentaram 8,9% face ao mesmo período de 2017, o que significa um incremento de 9,8% no trimestre terminado em julho de 2018.

No terceiro trimestre, os bens de consumo lideraram as exportações, representando 6,3%, seguidos pelos bens de investimento (1,5%) e pelos bens da indústria transformadora, que representaram 0,5%.

Em agosto de 2018, face ao mês homólogo de 2017, o INE destaca o crescimento nas exportações dos fornecimentos industriais, com um aumento de 10,2% e dos combustíveis e lubrificantes, que cresceram 12,3%.

Em sentido inverso, registou-se um decréscimo no material de transporte, com uma queda de 10,3%, “principalmente devido à paragem para férias no mês de agosto de algumas empresas deste setor”.

Itália é o destino que mais cresce

A liderar os destinos das exportações portuguesas está a União Europeia. Em agosto de 2018, salienta-se o crescimento, face ao mês homólogo de 2017, das exportações



Foto cedida

ESPAÑA

As exportações portuguesas para Espanha cresceram 8,1% face a 2017, nos primeiros sete meses do ano. Entre janeiro e julho, Portugal contabilizou 8.863 milhões de euros bens exportados. Espanha tornou-se assim o principal cliente de Portugal, representando 25,5% das exportações portuguesas, contribuindo 2,07% este ano para o crescimento das exportações globais do país.

ANGOLA

O país liderado por João Lourenço insurgiu-se como o oitavo cliente das exportações portuguesas este ano. Ainda assim, entre janeiro e julho, as exportações portuguesas caíram 16,4% para 874,3 milhões de euros, que compara com os 1.045,6 milhões de euros registados no mesmo período de 2017.

CHINA

Se entre 2013 e 2017, as exportações portuguesas para a China foi uma tendência crescente, entre janeiro e julho de 2018 verificou-se uma queda de 20,7% face ao ano anterior. A China posiciona-se, assim, no 13º lugar enquanto cliente de Portugal no comércio internacional português de bens.

ESTADOS UNIDOS

As exportações portuguesas aumentaram 5,1% para os Estados Unidos até julho de 2018, face ao mesmo período de 2017, registando 1.768,6 milhões de euros. Os Estados Unidos posicionam-se assim como o quinto cliente de Portugal no comércio internacional de bens, representando 0,27% do contributo para o crescimento das exportações globais do país.

para Itália, que registaram um aumento de 53,8%, seguida por França com uma subida de 11,5%. Em terceiro lugar, as exportações para os Estados Unidos cresceram 9%.

Em contra-ciclo, as exportações para Alemanha, Brasil e Reino Unido registaram os maiores decréscimos, com uma queda de 12,2%, 44,0% e 12,0% respectivamente, face ao mesmo período de 2017.

Recorde de exportações em 2017

Segundo dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), as exportações portuguesas aceleraram 10% em 2017 face a 2016, representando 55.029 milhões de euros. Significa isto que a balança comercial de bens atingiu um saldo negativo de 14.460 milhões de euros, o que representa um aumento do défice em 3.075 milhões de euros face ao ano anterior.

Excluindo os combustíveis e lubrificantes, as exportações aumentaram 8,9%, isto é mais 2,3% do que em 2016, enquanto o défice aumentou 2.125 milhões de euros, correspondendo a um total de menos 10.299 milhões de euros.

O INE realça que os principais clientes e fornecedores externos de bens a Portugal continuaram a ser

Espanha, França e Alemanha.

“O maior défice comercial manteve-se com Espanha e o maior excedente passou a ser com os Estados Unidos, enquanto no ano anterior foi com o Reino Unido que Portugal registou o maior excedente da balança comercial”, conclui.

As máquinas e aparelhos mantiveram-se como o principal grupo de produtos importado e exportado em 2017, mas os maiores acréscimos registaram-se nas exportações de veículos e outro material de transporte e nas importações de combustíveis minerais.

As Estatísticas do Comércio Internacional do INE destacam também que o número total de países com os quais Portugal mantém transações de bens, assim como o número de produtos transacionados revelam uma “elevada estabilidade”, em ambos os fluxos, no período de 2013 a 2017.

Mas, acrescenta o INE, “o número de empresas importadoras e exportadoras tem aumentado de forma continuada nesse período, de forma mais intensa nas empresas importadoras, acompanhando assim a tendência de acréscimo verificada no valor transacionado”. ●

As exportações portuguesas aceleraram 10% em 2017, face a 2016

BANKINTER
BANCA DE EMPRESAS

Bons negócios começam com B de Bankinter.

Temos soluções competitivas para apoiar o crescimento das Empresas:

- Negócio Internacional, através de Especialistas e Plataforma Digital.
- Investimento, através de Linhas de Crédito Específicas e Leasing.
- Crédito Especializado de apoio à tesouraria, através de Factoring e Pagamento a Fornecedores.



Pode ser pela nossa experiência de mais de 50 anos a trabalhar com empresas em todo o mundo, pode ser pela alargada gama de produtos e serviços que temos para oferecer. Pode ser pelo apoio constante dos nossos profissionais altamente especializados em Negócio Internacional, pode ser pelas boas condições de crédito que as empresas têm junto de nós, pode ser pela nossa vontade em apostar nas empresas nacionais. A verdade é que cada vez mais, em Portugal, os **bons negócios começam com B de Bankinter.**

Saiba mais pelo Banco Telefónico Empresas **707 50 50 50** ou em bankinter.pt

MERCADOS & FINANÇAS

ENTREVISTA **CHRIS JONES** Presidente da Dragonscale e co-fundador da Blockchain Seattle Conference

“Há muito interesse em investir em empresas que usam ‘blockchain’”

O especialista norte-americano em financiamento de ‘startups’ que aplicam a tecnologia explicou que investidores tradicionais começam a olhar para o setor, especialmente após o abrandamento dos ICO.

LEONOR MATEUS FERREIRA
lmferreira@jornaleconomico.pt

As criptomoedas já não são a única forma de investimento relacionado com a tecnologia *blockchain* e as *startups* que a implementam captam o interesse dos investidores. Chris Jones, lidera um unidade da plataforma norte-americana Dragonchain dedicada a encontrar financiamento e prestar consultoria a empreendedores do setor, explicou que o abrandamento das Initial Coin Offerings (ICO) reforçou o apetite de investidores tradicionais.

A tecnologia *blockchain* já está madura o suficiente para ser usada de forma generalizada?

Ainda não. Estamos a caminhar nesse sentido, mas ainda não. Ainda estamos numa fase inicial de desenvolvimento da tecnologia. Toda a gente gosta de a comparar à internet e, fazendo essa comparação, estamos no início dos anos 1990, ou seja, antes do IPO da Netscape. Mas há o *hype* da bolha no final dos anos 1990 por causa do preço das criptomoedas. Apesar de a tecnologia ainda estar em desenvolvimento, o *hype* gerado pelos preços possivelmente criou expectativas exageradas para a tecnologia, neste momento. Dito isto, há muita gente a trabalhar na criação de caminhos entre as diferentes estações para chegar a um lugar onde possa haver uma adoção mais lógica de consumidores e negócios.

As criptomoedas são a próxima bolha *dotcom*?

Eu não penso sobre a perspetiva do mercado em si, mas da minha perspetiva e da Dragonchain, o preço das criptomoedas não é tão importante quanto o desenvolvimento tecnológico subjacente e ser capaz de implementar a tecnologia de forma que faça sentido. Não separamos o *blockchain* das criptomoedas porque andam de mãos dadas e o mercado é uma peça importante para a tecnologia, mas não me concentro no preço do dia a dia da *bitcoin*. É uma bolha?

Realmente não importa, no sentido em que o preço não altera a utilidade da tecnologia subjacente para utilizadores.

Ainda faz sentido associar *blockchain* simplesmente a *bitcoin*?

Blockchain é uma plataforma na qual as pessoas podem construir coisas. Aconteceu que a primeira construção foi uma criptomoeda. Há toneladas de outras aplicações também. As pessoas querem se concentrar na aplicação da criptomoeda - o que compreendo porque está associada a dinheiro -, mas há outros casos de uso. No Dragonchain, concentramo-nos em casos de uso empresarial que não estão relacionados com o valor da *bitcoin* ou qualquer outra criptomoeda.

Além da questão da bolha, quais são os principais riscos?

Como estamos nos estágios iniciais da tecnologia, o importante neste momento é torná-la utilizável para empresas e consumidores. Há desafios técnicos, como a velocidade, que estão a ser resolvidos e penso que serão resolvidos em breve. Na plataforma Dragonchain não temos problemas de velocidade. A longo prazo, penso que o futuro será brilhante para a *blockchain*. Quais são os *players* que vão tirar proveito disso, ainda é cedo para saber.

“

Há tantos projetos em estágio inicial a olharem para todas as áreas que a questão é onde haverá adesão

Em que é que se diferencia a Dragonchain e como funciona a Dragonscale?

A Dragonchain é uma plataforma *blockchain* para criar aplicações empresariais. Originalmente, foi desenvolvida dentro da Disney, mas o arquiteto responsável acabou por sair para comercializar a plataforma, há cerca de um ano. Agora temos empresas e utilizadores a construírem na plataforma, que é bastante única. É um híbrido entre público e privado. As empresas podem manter os dados fora da plataforma pública, mas também podem postar agnósticamente na plataforma se houver informações ou dados que queiram expor. Funciona nos principais idiomas e tem também *smart contracts*. Pelo que sei, é a primeira com real capacidade inter-cadeia, sendo capaz de registar e mover *tokens* entre cadeias. A Dragonscale foi inicialmente uma plataforma para ajudar as empresas com Initial Coin Offerings (ICO e, em seguida, afastamo-nos disso para ajuda pequenas *startups* de *blockchain* e outras a encontrarem financiamento e recursos que precisam para ter sucesso. Ajudamo-los a encontrarem financiamento e também temos uma equipa de *providers* que podem ajudá-los com *smart contracts* ou consultoria.

Está a ser difícil encontrar investidores para essas empresas?

Estamos nos estágios iniciais de levantar financiamento, portanto, não posso falar de dificuldades. Há muito interesse. Há muito interesse porque há muitos *developers* que querem construir as suas plataformas e que estão focados nas aplicações, e não no próprio *blockchain*. Em segundo lugar, temos um forte historial. E terceiro, temos muitos projetos para os investidores.

Considera que os investidores estão a transitar das criptomoedas para as empresas de *blockchain*?

Estamos a assistir a isso nos EUA e em outros lugares, sim. Temos par-

ceiros em todo o mundo. As pessoas estão tornar-se mais inteligentes em relação ao que investem e como a loucura dos ICO abrandou, há mais investimentos tradicionais a ganharem espaço neste setor.

Trabalha diretamente com projetos *blockchain*. Quais são as principais áreas que vê como oportunidades?

De um modo geral, a identidade é uma área enorme. Considero que é o primeiro campo de batalha para a *blockchain* porque poderemos tirar grande proveito e ver resolvidos problemas relacionados com a requisição de identificação. Na verdade, vai acontecer mais cedo do que pensamos. Vejo aí uma área. Monitorização e rastreabilidade é outro e também cadeia de distribuição e seguros. É muito amplo. As empresas que estão a olhar para isso estão a tentar dar os primeiros passos e tentar descobrir como fazê-lo.

E quais são as áreas que ninguém está a olhar?

Penso que não há muitas áreas para as quais ninguém esteja a olhar. Penso que provavelmente há mais pessoas a tentarem aplicar *blockchain* onde não é preciso. É provavelmente mais o que tem acontecido nos últimos 12 a 18 meses. Não é um comprimido mágico e não é necessária para tudo. Há tantos projetos em estágio inicial a olharem para todas as áreas que a grande questão é onde haverá adesão nos estágios iniciais dessa tecnologia, porque as pessoas estão a olhar para isso em muitas coisas e, em muitas delas, a tecnologia ou não está pronta ou simplesmente não é precisa. Portanto, temos de pensar onde haverá adesão e vale a pena investir.

A banca e a área financeira estão nesse grupo?

Temos sede em Seattle e não há bancos lá, o que é bom porque o projeto que temos lá está focado em casos de uso de negócios que não estão vinculados à parte financeira de *blockchain* ou criptomoedas. ●

FINANCIAMENTO

Personalidade

Três gurus do investimento partilharam os segredos das suas escolhas na Web Summit. O fator disruptivo da tecnologia é a chave.

As áreas de eleição diferem apesar de todas se relacionarem com o fator disruptivo da tecnologia, mas o que três gurus do *venture capital* (VC) têm em comum é que investem na personalidade dos fundadores das empresas, segundo explicaram no painel “Segredos dos Investidores para 2019,” na conferência Web Summit, que se realizou esta semana, em Lisboa.

“Grandes fundadores fazem toda a diferença”, afirmou Juliet de Bagny, *senior partner* da Kleiner Perkins, uma firma de *venture capital* de Silicon Valley que investe maioritariamente em empresas em crescimento. Algumas das escolhas passadas incluíram a Amazon, Genentech ou Google.

Atualmente, a Kleiner Perkins mantém o foco nas histórias e detém



é o que capta ‘venture capital’

participações em tecnológicas em ascensão como a Spotify ou a Slack. “Não têm havido muitas mudanças [nas escolhas de empresas]. Investimos em inovação técnica”, afirmou Juliet de Baubigny.

Tal como a Kleiner Perkins, também a DST Global aposta em empresas em crescimento, tendo especial foco nos Estados Unidos e na Ásia, como explicou o *managing partner* Tom Stafford. “Em termos de pessoas, o que gostamos é o mesmo”, disse Stafford, deixando um conselho aos empreendedores: os investidores não são técnicos e quando o *pitch* é demasiado explicativo em termos tecnológicos, o interesse começa a cair. “Descrevam a aplicação e não a tecnologia”, disse Stafford.

Trae Vassallo, co-fundadora e *managing director* da Defy.vc concorda: “queremos falar com o empreendedor autêntico e a pessoa que conhece realmente o problema que pretende resolver”. Ao contrário das duas outras firmas, a Defy.vc prefere empresas em estágio inicial do que em crescimento. “Gosto de conhecer as empresas antes sequer de terem uma marca. Todos os detalhes contam”, disse Vassallo, aconselhando os empreendedores a usarem o tempo do *pitch* para se “gabarem” de si próprios e das suas

equipas. Acrescentou que a grande diferença entre si e os investidores com quem partilhou o palco é que, investindo em empresas em fase embrionária, são normalmente os primeiros a ganhar um lugar na administração e os próprios fundadores procuram esse tipo de apoio, além do financeiro.

O investimento de *venture capital* atingiu, no ano passado, um máximo da década, tendo atingido os 155 mil milhões de dólares a nível global, de acordo com dados do relatório KPMG Venture Pulse. Os EUA e a Ásia foram alvo da maior fatia, mas 19,1 mil milhões de dólares (cerca de 16,6 mil milhões de euros ao câmbio atual) foram investidos em empresas na Europa. A média de financiamento por negócios subiu, sendo que a tecnologia foi uma das áreas mais fortes.

Inteligência artificial e *machine learning* duplicaram o montante de VC angariado no ano passado, para 12 mil milhões de dólares. No entanto, no que diz respeito a tecnologia, as escolhas não são lineares. Os três investidores que partilharam os seus segredos para os próximos 12 meses têm entre si preferências diferentes.

A Kleiner Perkins afirmou que a economia partilhada é algo em que

tem bastante interesse e apontou para a forma como a geração *millennial* está a mudar vários domínios da sociedade, incluindo a flexibilidade do trabalho ou o consumo.

A DST Global tem uma abordagem mais aberta e o *managing partner* referiu gostar de “todos os sítios em que os consumidores gastam o seu dinheiro”. Do retalho aos serviços, passando por saúde ou educação, a firma investe de forma alargada em termos de setores, desde que seja permeável a inovação digital e tecnológica. “Gostamos especialmente de PME porque são ao mesmo tempo negócios e consumidores”, acrescentou. De forma semelhante, olhando para o portfólio da Defy.vc, “fazemos questão de investir numa série de áreas que estão em momentos disruptivos”, explicou Vassallo, exemplificando com áreas como media ou segurança.

Juliet de Baubigny, da Kleiner Perkins, lembrou ainda que no fim do dia as escolhas dos investidores prendem-se com o retorno que esperam ter. “É uma rua com dois sentidos. Nós temos o dinheiro, mas se o vamos investir, é como entrar num casamento. O que eu quero é ver fundadores que realmente entendam o capital e como criar valor para os investidores”, acrescentou. ● LMF

OPINIÃO

Brasil, vontade e capacidade de reformar



MÁRIO PIRES

Diretor de clientes institucionais e do mercado português Schroders

Os mercados financeiros torceram pela derrota de Fernando Haddad e das suas políticas despesistas, contra reformistas e antiprivatizações, mas não estiveram a favor de Bolsonaro, quer pelo seu histórico de posições contra reformistas e antiprivatizações, quer pelo radicalismo do seu discurso. No entanto, o ‘mal menor’ de ter Bolsonaro como presidente acabou por gerar algum otimismo entre os investidores.

Para esta mudança de sentimento terá contribuído a escolha do ultraliberal Paulo Guedes para conselheiro (agora ministro), o que amenizou alguns receios sobre as posições económicas de Bolsonaro, embora a conversão ao livre mercado não esteja totalmente clara face às divergências internas que persistem, com vários elementos relevantes do elenco presidencial contra as privatizações e contra a desesperadamente necessária reforma do sistema de pensões.

Lembre-se que a dívida pública de 84% face ao PIB (excessiva nos padrões emergentes) posiciona-se como o grande problema económico do Brasil, e este número tende a aumentar, com o FMI a projetar uma dívida bruta de 95,6% em cinco anos. Reduzir despesas de salários, simplificar o código tributário (em particular reduzir isenções) e enfrentar o problema das chamadas despesas obrigatórias torna-se, pois, essencial. E a grande maioria do orçamento é canalizada para o sistema de segurança social, em particular para as pensões.

O aumento dos custos com as pensões agudizou-se no go-

verno Dilma, tornando esta fatia similar à dos países europeus (apesar dos rendimentos incomparavelmente mais baixos e de uma demografia muito mais penalizadora), pelo que o FMI colocou já em cima da mesa o aumento da idade de reforma, o desfasamento entre pensão mínima e salário mínimo e uma menor benevolência na função pública (que consome 80% do pagamento de pensões).

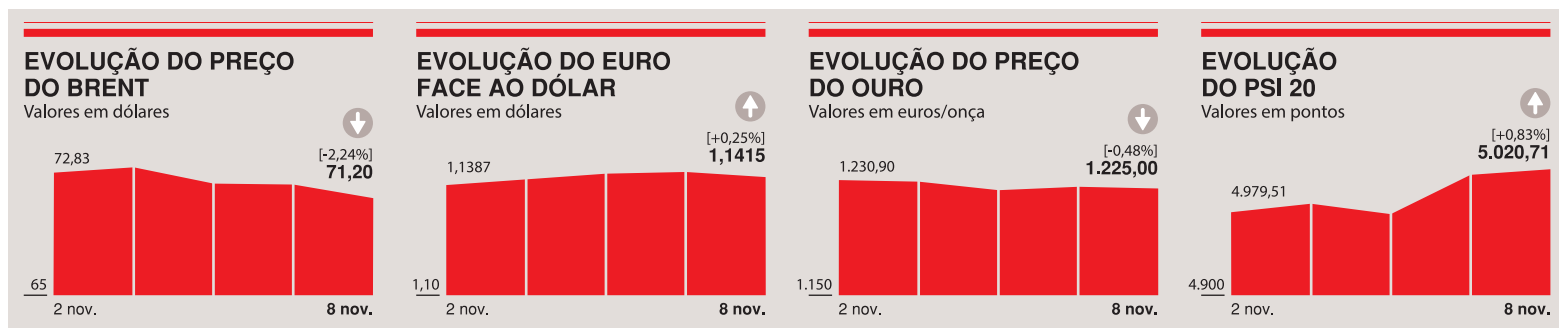
Otimismo duradouro?

Se o otimismo dos mercados com a vitória de Bolsonaro em muito se deveu à sua suposta conversão ao liberalismo de mercado, a duração deste otimismo depende da sua vontade e capacidade de levar a cabo estas reformas cruciais.

No curto prazo, parece que o otimismo pode até transformar-se em euforia, apoiado pelo acréscimo da confiança empresarial, que disparou vinda de níveis muito baixos no início do ano, e pelo interesse despertado pelos bons desempenhos de alguns ativos num ano particularmente negativo para a maioria dos emergentes.

Assumindo que, neste início de legislatura, não há decisões críticas por parte de Bolsonaro e que o presidente consegue rodear-se de uma equipa com experiência legislativa (contrabalançando a que lhe falta) e manter a estabilidade (sem escândalos nem afastamentos que podem estar prementes), o sentimento positivo deverá conservar-se até ao Carnaval, época em que comece, na prática, a aprovação de nova legislação em áreas críticas. Nessa altura, investidores e mercados farão uma primeira avaliação que será crucial para o futuro.

Até lá, o alívio de evitar um governo comunista deve ajudar a concretizar investimentos que estavam suspensos, o que a par com um reforço do valor da moeda deve atenuar os receios sobre a inflação e as taxas de juro, assim como apoiar uma aceleração no ritmo do crescimento económico. ●



Fonte: Investing, Euronext

FECHO DA SEMANA

Petróleo cai, marijuana sobe e taxas mantêm

Os mercados norte-americanos e europeus reagiram positivamente aos resultados das eleições nos EUA em semana de reunião da Fed.

PAULO ROSA

Senior Trader do Banco Carregosa

Depois das quedas significativas em outubro, os mercados acionistas estabilizaram uma recuperação substancial em alguns títulos nos últimos dias. O Nasdaq100 voltou a estar acima da média móvel de 200 dias (MM200), o que define em abstrato um mercado de alta (*bullmarket*) e, quando está abaixo, um mercado de baixa (*bearmarket*), e subiu dos 6.575 pontos registados a 29 de outubro, valor mais baixo desde maio, para os 7.203 pontos na passada quarta-feira. É uma subida de quase 10%, após quedas de 17% de outubro.

Os mercados norte-americanos reagiram positivamente aos resultados das eleições nos EUA, realizadas na terça-feira. Os Republicanos no Congresso perderam a Câmara dos Representantes para os

Democratas, mas conseguiram manter a maioria no Senado. Os mercados responderam com subidas de 2% e 3% nos EUA e na Europa.

A Reserva Federal norte-americana (Fed) reuniu esta semana, a 7 e 8 de novembro e manteve as taxas de juro inalteradas. Segundo os futuros sobre a "alteração de taxas de juro", negociados na Bolsa de derivados de Chicago (CME Group), uma subida de taxas para 2,5%, pode ocorrer com uma probabilidade de 75% na próxima reunião a 19 de dezembro. Cerca de 20% antevêem uma manutenção nos 2,25% e 5% prevêem uma subida de 50 pontos base para 2,75%.

Os principais mercados acionistas asiáticos estabilizaram nos últimos dias, depois de uma queda à volta de 30% desde o final de janeiro, nomeadamente no principal índice chinês, o Shanghai Compósito.



HO/Reuters

As ações europeias também acompanharam os ganhos dos mercados acionistas norte-americanos. Se por um lado, persistem os receios do confronto entre Bruxelas e Roma no que concerne às contas públicas italianas para 2019, os fortes resultados do Société Générale, do Commerzbank e da francesa Sodeo acalmaram as preocupações sobre os lucros das empresas. As obrigações italianas, porém, continuam a perder terreno.

Em Lisboa, a Pharol liderou os ganhos do PSI 20 com uma subs-

tancial subida. A Câmara de Arbitragem do Mercado no Brasil voltou atrás e autorizou a Oi a fazer um aumento de capital. A Pharol pretende fazer um aumento de capital até aos 80 milhões de euros. Este desfecho já estaria descontado pelo mercado, funcionando a regra de vender com o rumor e comprar com a notícia.

Desta semana fica ainda para memória futura a afirmação do ministro português da economia de que Portugal vai continuar a crescer acima da média europeia. ●

AÇÕES
CANÁBIS

Vários estados dos EUA, como Missouri e Michigan, votaram a favor da legalização da marijuana para consumo por adultos, e impulsionaram os títulos do setor, ligado à indústria farmacêutica com medicamentos à base desta planta. O índice norte-americano da marijuana subiu cerca de 15% nos últimos cinco dias. Desde o início do ano, valorizou quase 30% e nos últimos 12 meses quase 100%. Por capitalização bolsista, a Tilray, a Canopy Growth, a Aurora Cannabis e a Cronos Group têm registado subidas significativas já na antecipação da vitória do 'sim' à marijuana em vários Estados.

CAMBIAL
EUR/USD

As fortes quedas das bolsas em outubro penalizaram o euro em mais de 4% contra o dólar, mas esta semana o par EUR/USD subiu mais de 1% e recupera da queda de 1,18 para 1,13. O dólar é um dos destinos mais sólidos quando os investidores estão preocupados com os mercados acionistas: refugiam-se na compra de obrigações e entram no mercado monetário. A *yield* das obrigações americanas a 10 anos desceu de 3,25% para 3,05% em outubro, mas já regressou aos 3,24% nos últimos dias. Os resultados das eleições, com uma divisão do congresso penalizou o dólar.

COMMODITIES
PETRÓLEO

O petróleo continua a perder terreno desde o início de outubro. O Brent de Londres cedeu dos 86,27 dólares por barril, a 3 de outubro, para 71,18 dólares na terça-feira. A descida deve-se às fortes quedas dos mercados acionistas e receios de abrandamento económico. Porém, a meio da semana começou a recuperar ligeiramente com a estabilização dos mercados e aliviar da tensão sobre novas sanções ao Irão, depois dos EUA permitirem que oito países continuem a comprar petróleo ao Irão. A OPEP, após vários meses a aumentar a produção, pode agora reverter a sua política. A cotação reagiu em alta.

EM AGENDA

12 DE NOVEMBRO
CONSTRUÇÃO PORTUGUESA
INE publica Índice de Produção, Emprego, Remunerações e Horas Trabalhadas na Construção e Obras Públicas relativo a setembro

SERVIÇOS PORTUGUESES
INE divulga Índices de Volume de Negócios, Emprego, Remunerações e Horas Trabalhadas nos Serviços relativo a setembro

FERIADO NOS EUA
Feriado nos EUA em observância do Dia dos Veteranos

13 DE NOVEMBRO
INFLAÇÃO NACIONAL
INE publica Índice de Preços no Consumidor relativo a outubro

CRÉDITO À HABITAÇÃO
Banco de Portugal apresenta dados das taxas de juro nas novas operações nos empréstimos bancários à habitação concedidos a particulares em setembro

EMPRÉSTIMOS A PARTICULARES E EMPRESAS
Banco de Portugal apresenta dados das taxas de juro nas novas operações nos empréstimos a particulares e sociedades não financeiras em setembro

14 DE NOVEMBRO
EMPREGO EUROPEU
Eurostat divulga estimativa rápida do emprego na zona euro e UE no terceiro trimestre do ano

CRESCIMENTO ECONÓMICO EUROPEU
Eurostat publica estimativa rápida do crescimento do PIB na zona euro e UE no terceiro trimestre do ano

CONTAS NACIONAIS
INE apresenta estimativa rápida das Contas Nacionais Trimestrais no terceiro trimestre de 2018

15 DE NOVEMBRO
COMÉRCIO INTERNACIONAL
Eurostat divulga dados preliminares do comércio internacional de bens na zona euro e UE em setembro

TURISMO NACIONAL
INE publica estatísticas da Atividade Turística em setembro de 2018

16 DE NOVEMBRO
INFLAÇÃO EUROPEIA
Eurostat divulga dados finais do Índice de Preços no Consumidor na zona euro e UE em setembro

15 anos de open innovation: como potencializar o seu valor

Foi já há 15 anos que Henry Chesbrough lançou o primeiro *best-seller* sobre *open innovation*, dando cunho ao conceito que definiu como o esforço de abertura do funil de inovação de uma organização de forma a melhorar os seus rácios de eficiência e eficácia, e assim obter um maior retorno nos seus esforços de inovação. Esta é uma prática que, atendendo à sua aplicabilidade na nossa realidade empresarial, está longe de ter atingido o seu potencial.

Considerando a crescente concorrência global, maior complexidade no desenvolvimento de produtos, convergência entre distintos setores e redução dos ciclos de vida de produtos, as empresas estão cada vez mais conscientes da obrigatoriedade da sua arquitetura de inovação estar aberta ao seu ecossistema exterior, para terem acesso a competências/conhecimento relevante para os seus objetivos de inovação.

Enquanto algumas organizações obtêm elevado retorno das suas iniciativas de colaboração com o exterior, outras, com o mesmo grau de sofisticação, não conseguem ativar os seus esforços. De entre os vários modelos de *open innovation* existentes, destacamos quatro dos mais disseminados: *crowdsourcing*, R&D conjunto, *technology licencing (in e out)* e redes de cooperação. Não existindo um modelo, por definição superior a outro, cabe a cada organização conceber a abordagem que melhor contribua para os seus pilares estratégicos de crescimento.

Para uma estratégia de *open innovation* bem-sucedida as empresas devem garantir três condições principais: mudança de uma abordagem organizacional fechada (de isolamento e controlo) para uma abordagem aberta (de partilha de informação e parceria), evitando a síndrome de “não-foi-inventado-aqui”, um modelo de governo adaptado ao tipo de relacionamento com o exterior e uma estratégia de proteção da propriedade intelectual que minimize o risco de apropriação. É, deste modo, crítico que as organizações não encarem *open innovation* como um conjunto de iniciativas isoladas, mas antes como uma prática transversal à estratégia de inovação da empresa alinhada com o seu modelo de negócio. Apenas assim serão capazes de maximizar os seus resultados de inovação sem estarem limitados apenas à sua capacidade interna. ●

As empresas estão cada vez mais conscientes da obrigatoriedade da sua arquitetura de inovação estar aberta ao seu ecossistema exterior



Reuters

Como evitar o desconforto sentindo-se desconfortável



LUIS FLORINDO
Associate Partner, EY

“Se não se sentem perdidos, é porque ainda não perceberam o que aí vem” – Daniel Traça, Dean da Nova SBE

Esta citação sintetiza o ambiente vivido na conferência de abertura do Beyond, uma iniciativa da EY que ao longo dos próximos meses irá promover o debate em torno do impacto que a revolução digital terá em Portugal. Ela sintetiza os resultados do estudo sobre Maturidade Digital das Empresas em Portugal, cujas conclusões foram apresentadas no mesmo dia. Reflete também a perspetiva de empresas como a A-to-Be (Grupo Brista), os CTT e o Eco, que, estando a investir fortemente na sua transformação digital, assumiram na mesma conferência uma preocupação permanente em identificar de onde virá a próxima ameaça ou sobre como poderão adaptar de forma mais eficaz os seus modelos de negócio.

Abundam os exemplos que obrigam cidadãos, empresas e decisores políticos a refletir sobre o processo de mudança acelerada imposto pela revolução digital:

● Vivemos num mundo em que um ví-

deo viral pode alcançar 200 milhões de visualizações em 24 horas, ou em que uma aplicação pode atingir 100 milhões de utilizadores em apenas um mês – o apetite pela novidade e a integração em comunidades virtuais globais são uma ameaça permanente à lealdade dos consumidores;

● A adoção de Robotic Process Automation (RPA) permite, com um investimento inicial limitado e com um período de implementação de poucas semanas, automatizar tarefas repetitivas e de baixo valor acrescentado, passando a ser concluídos em segundos os processos que normalmente demorariam horas a um humano – uma única licença de *software* pode executar várias funções, 24 horas por dia, incluindo a capacidade de agir em função de árvores de decisão previamente definidas, sem fadiga, sem erros e sem salário;

● Duas décadas depois de o primeiro

computador ter derrotado o campeão mundial de xadrez, com base em algoritmos avançados e em bases de dados extensas sobre o jogo, em 2017 a ferramenta de inteligência artificial AlphaZero, munida apenas das regras do jogo, precisou apenas de quatro horas de aprendizagem, jogando contra si própria, para derrotar de forma clara (28 vitórias, 72 empates, zero derrotas) o melhor *software* especializado em xadrez – apesar de os resultados mais mediatizados da inteligência artificial parecerem desligados de aplicações de negócio, eles ilustram apenas o seu potencial para lidar com problemas especialmente complexos; todos os dias são usadas técnicas de *machine learning* com volumes massivos de dados, permitindo a identificação de padrões até agora demasiado ténues para serem captados pelo intelecto humano e que resultam em aplicações diretas, em áreas que vão da medicina à gestão eficiente de processos produtivos;

Se as consequências potenciais dos efeitos destes exemplos não são suficientes para lhe gerar desconforto, então ainda não tomou consciência do processo de transformação social e das organizações que está em curso. Se ficou desconfortável, essa é a motivação certa para tentar antecipar riscos e começar a mobilizar recursos para aproveitar oportunidades.

O impacto da revolução digital será global, rápido e dificilmente mitigável apenas com regulamentação. Face à incerteza do que se aproxima, as respostas adequadas incluem a aposta no talento, na inovação e nas parcerias. ●

O impacto da revolução digital será global, rápido e dificilmente mitigável apenas com regulamentação

ADVISORY

ADVOGADOS, CONSULTORES E BANCOS DE INVESTIMENTO

ENTREVISTA **PEDRO METELLO DE NÁPOLES** sócio coordenador da área de prática de arbitragem da PLMJ

“A arbitragem continua a ser o meio preferido de resolução de litígios internacionais”

O líder da equipa de arbitragem da PLMJ afirma que há uma “crescente autonomização” do direito de arbitragem e que a sociedade tem feito “um forte investimento” nesta área.

ANTÓNIO SARMENTO

asarmento@jornaleconomico.pt

Pedro Metello de Nápoles assumiu formalmente a liderança da equipa de Arbitragem da PLMJ em janeiro deste ano, sucedendo ao fundador José Miguel Júdice. É desde 2006 sócio de PLMJ, onde ingressou em 1995. Foi até ao final de 2015 o responsável pela coordenação da Angola Desk. Desde 1998 que se tem vindo a especializar-se na área da arbitragem, tendo desde então estado envolvido como advogado em várias dezenas de processos arbitrais, domésticos e internacionais. Parte significativa dessas arbitragens processou-se de acordo com as Regras de Arbitragem da CCI - Câmara de Comércio Internacional (CCI), sendo as outras ou *ad-hoc*, ou de acordo com as Regras do Centro de Arbitragem da CCIP, do Instituto de Arbitragem Comercial Associação Comercial do Porto e do Centro de Arbitragem de Litígios Comerciais (OA).

Quais as tendências que estão a marcar o direito da arbitragem?

Internamente, e à semelhança do que aconteceu noutros países, penso que é seguro dizer que é manifesta uma crescente autonomização do direito de arbitragem, com a tomada de consciência de que a arbitragem é mais do que uma forma de processo no catálogo das leis processuais e que envolve efectiva especialização. Internacionalmente, penso que os dois temas mais relevantes são o futuro da arbitragem de investimento, principalmente envolvendo países da União Europeia e o desenvolvi-

mento e utilidade da chamada *soft law*, ou seja, de conjuntos de regras normalmente emitidas no âmbito de associações internacionais e que visam servir de enquadramento aos processos arbitrais, sendo o caso mais recente o das Regras de Praga.

Será um ano de muita actividade? Porquê?

Sim. Contamos que de facto seja. A arbitragem continua a ser o meio preferido de resolução de litígios internacionais e considerando a crescente globalização das economias, a maioria dos litígios tende a ter uma faceta internacional. Isso conduz a preocupações com a eleição de uma jurisdição neutra e frequentemente à opção pela arbitragem. Por outro lado, desde há vários anos que constatamos que a percentagem de contratos com cláusulas arbitrais continua a aumentar, o que significa que o número de potenciais litígios está a crescer. Finalmente, a melhoria dos indicadores económicos tem efeitos óbvios no crescimento da atividade empresarial, com mais contratos e, consequentemente, mais litígios.

Há novas leis à vista, que vão marcar a agenda desta área?

Há neste momento tendências claramente contraditórias. Por um lado, existe um projecto para aprovação pela Assembleia da República de um regime para a arbitragem societária o que, a ser aprovado, permitirá que esse tipo de litígios – tipicamente disputas entre accionistas e a sociedade, mas não só – saiam dos tribunais judiciais, que não têm conseguido dar vazão às solicitações que têm. À semelhança do que sucedeu com a Lei da Ar-



bitragem Voluntária de 2011, esse projecto foi apadrinhado pela Associação Portuguesa de Arbitragem e objecto de discussão entre a comunidade arbitral, pelo que há grande expectativa relativamente ao mesmo.

Em contrapartida, tem havido projectos com vista a limitar, e até impedir, o uso da arbitragem, por parte da administração pública. Espera-se também que em breve seja aprovado o novo Código da Propriedade Industrial, o qual deverá pôr termo à arbitragem necessária em matéria de autoriza-

ções de introdução no mercado de medicamentos genéricos, criada em 2011, embora tal opção seja toada por se entender que as circunstâncias que tinham presidido à criação daquele regime tinham já não se verificam.

O que esperam para o próximo ano, nesta área?

Por todas as razões anteriores, a expectativa continua a ser de crescimento do número de arbitragens e do volume de trabalho em arbitragens, seja a nível doméstico, seja internacional, com

“

Desde há vários anos que constatamos que a percentagem de contratos com cláusulas arbitrais continua a aumentar

Cristina Bernardo

PROTEÇÃO DE DADOS

CNPD já aplicou as primeiras multas no âmbito do RGPD

Em entrevista ao JE, João Leitão Figueiredo, associado da CMS Rui Pena & Arnaut, diz que a “multa da CNPD ao hospital do Barreiro foi um alerta para as empresas públicas”

MARIANA BANDEIRA

mbandeira@jornaleconomico.pt

O advogado João Leitão Figueiredo considera que a aplicação de três coimas ao Centro Hospital do Barreiro-Montijo (CHBM) por parte da Comissão Nacional de Proteção de Dados (CNPD) veio “desmistificar” a ideia de que o regulador não estaria pronto para supervisionar a aplicação da nova lei dos dados, que entrou em vigor há cerca de cinco meses. Em entrevista, o associado da CMS Rui Pena & Arnaut fez um balanço da entrada em vigor do Regulamento Geral da Proteção de Dados (RGPD) no país e assegurou que não existem organizações 100% em conformidade com este quadro legal.

Para o advogado de Propriedade Intelectual, TMT e Direito Farmacêutico, a multa de 400 mil euros aplicada a este hospital é “um alerta importante para as empresas e entidades públicas” de que o RGPD “não é brincadeira, tem uma componente processual muito significativa e uma componente tecnológica pesada”, uma vez que geralmente acaba por implicar um investimento financeiro significativo. João Leitão Figueiredo lembra que o valor está longe dos valores máximos, porém não o caracteriza como avultado.

Na sua opinião, o tecido empresarial português começou tarde o processo de adaptação, e admite que possa ser considerada ilícita a tentativa de aprovação da lei de uma isenção de três atos para as entidades públicas. “O processo de implementação tem ganho maturidade por parte das empresas e entidades e tem sido bastante bom, mas não me parece que exista neste momento alguém que tenha aplicado na sua plenitude o RGPD. Aliás, acho que isso seria, no plano virtual, algo impossível”, disse ao Jornal Económico. “Acho também que a 25 de maio se passou uma ideia profundamente errónea para o mercado, a de que CNPD não estava preparada para o enforcement. [A multa] foi uma mensa-

gem clara para o mercado de quem profissionais capacitados”, acrescentou.

O advogado refere que há quem entenda que, à luz da lei nacional, possa ser qualificada como ilegal, apesar de ser uma prerrogativa dos Estados-membros prevista. A seu ver, a aprovação nesta especificidade seria “objetivamente um erro”, dado que implicaria estar a colocar entidades do Estado num estado de vantagem significativo e estaria a “distorcer o mercado”. Isto porque, na prática, poria, por exemplo, entidades que exploram unidades hospitalares privadas em diferentes condições das públicas: “Admito que possa ser considerada ilícita esta lógica de isenção por um prazo ainda que limitado, por três anos. A vasta maioria dos países europeus não está a seguir esse caminho”.

Segundo João Figueiredo, as grandes empresas já se começam a aproximar de um nível de conformidade com o RGPD aceitável. “Nos próximos dois ou três anos, encarregar-se-ão de implementar as restantes medidas técnicas e organizativas. O ato de aplicação permanece pendente e aprovação

na Assembleia da República. Contudo, tal não impede nem prejudica a sua aplicação em Portugal”, assume.

“Não queremos que os 400 mil sejam pagos por honorários públicos”

O caso do Barreiro remonta a julho, quando a CNPD aplicou uma coima de 400 mil euros a este hospital devido a falsos perfis médicos que estavam a ser usados por assistentes, psicólogos e nutricionistas – uma decisão para a qual a administração da unidade hospitalar visada avançou à agência Lusa que estava a preparar a contestação judicial.

João Proença, líder da Federação Nacional dos Médicos, disse ao Jornal Económico que o hospital do Barreiro já recorreu da decisão e que a Inspeção-Geral das Atividades em Saúde está a ouvir os intervenientes. “Só não queremos que os 400 mil sejam pagos por honorários públicos. Isto não acontece só com o Barreiro acontece com mais, mas não temos mais denúncias formais”, explicou. O médico alertou ainda para o facto de o sistema informático ter problemas de base e todos os dias programas como o SClinic e o PEM ficarem inoperacionais.

Já o Sindicato dos Médicos da Zona Sul, que já tinha denunciado o acesso indevido aos dados dos utentes por parte do hospital do Barreiro (cerca de três meses antes da data da deliberação da coima do regulador), apelou à demissão do conselho de administração do CHBM e à nova ministra da Saúde, Marta Temido, para que tome medidas “rapidamente”.

“O Serviço Nacional de Saúde merece respeito e dignidade e não pode ser tratado de forma leviana”, defendeu a organização sindical em comunicado, acrescentando que se trata de uma “situação intolerável” porque os gestores das instituições públicas estão a “delapidar o dinheiro dos contribuintes”. O Jornal Económico tentou contactar a CNPD e a administração do CHBM mas até ao fecho desta edição não obteve resposta. ●

BREVES

Chairman da Abreu é a nova Chair-elect da Multilaw

Carmo Sousa Machado, sócia e presidente do Conselho de Administração da Abreu Advogados, foi nomeada Chair-elect da Multilaw (Multinational Association of Independent Law Firms) durante a reunião anual realizada em Banguecoque, na Tailândia. A sócia da Abreu sucederá à atual Chairman, Ms. Piyanuj Ratprasatporn, e tomará posse em outubro de 2019, sendo a terceira portuguesa a assumir a presidência da Multilaw.

Albuquerque & Almeida assessora Hub do Beato

A Albuquerque & Almeida Advogados assessorou juridicamente a empresa alemã Factory na negociação com a Câmara Municipal de Lisboa para a celebração do Contrato de Cedência de Utilização do Hub Criativo do Beato. O negócio contou com o envolvimento das equipas de Corporate e Startups, lideradas pelo sócio Alexandre de Albuquerque. Já a autarquia da capital foi apoiada por advogados internos. O mesmo departamento deste escritório assessorou a Factory nas negociações para o espaço que a Mercedes-Benz vai precisar para instalar o centro de inovação digital para a Europa no local.

Sessão de Homenagem a João Soares da Silva

No próximo dia 14 de novembro, pelas 17h30, a Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados (Moraes Leitão) homenageará o seu sócio fundador honorário, João Soares da Silva, por ocasião da apresentação da sua obra A propósito de Corporate Governance e do Direito das Sociedades e dos Valores Mobiliários – Escritos Vários.

preponderância dos chamados países da lusofonia. E é por esse motivo que nós próprios, enquanto escritório, temos feito um forte investimento nessa área, traduzido no crescimento da equipa – contamos hoje com dezassete advogados que só trabalham em arbitragem e mais uma quinzena que lhe dedicam parte relevante do seu tempo – na especialização e diversificação – com advogados de várias nacionalidades e capazes de participar em arbitragens em várias línguas. ●

DESPORTO

'EL SUPERCLÁSICO'

O jogo de futebol que “distrain” uma Argentina em crise

Numa altura em que a Argentina atravessa graves problemas financeiros e se prepara para receber a cimeira do G-20, a final da Taça dos Libertadores entre Boca Juniors e River Plate “paralisou” o país e “caiu do céu” para o Governo de Mauricio Macri.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

Consegue imaginar que impacto teria uma final da Liga dos Campeões entre Benfica e Sporting, em Portugal? É precisamente isso que vai acontecer no outro lado do Atlântico a 10 e 24 de novembro, em Buenos Aires, Argentina, quando os dois maiores rivais da capital, Boca Juniors e River Plate, disputarem pela primeira vez entre si a final da Taça dos Libertadores da América.

“El SuperClásico” ocupa o primeiro lugar da lista elaborada pelo jornal “The Guardian” dos 50 eventos desportivos a que devemos assistir antes de morrer. O dérbi de Buenos Aires é considerado um dos maiores do mundo e onde a rivalidade é, muitas vezes, levada a níveis de violência fatais. Para evitar mais tragédias, em 2013 ficou definido que os adeptos de uma e outra equipa não podem entrar no estádio do adversário, interdição que se vai manter nos dois jogos desta final.

Os dois clubes nasceram no bairro de Boca, no sudeste da cidade, nos primeiros anos do século XX, então habitado por emigrantes italianos. Contudo, as semelhanças entre os dois terminaram logo à nascença. O Boca Juniors foi fundado em 1901 e os seus adeptos estiveram desde sempre ligados à classe operária oriunda das regiões italianas de Génova e Ligúria, o que lhes valeu a alcunha de ‘xeneize’ (a expressão que os argentinos usam quando se referem aos imigrantes genoveses).

Quatro anos depois surgiu o River Plate, cujos adeptos são conhecidos como ‘os milionários’, pelo facto de se terem mudado para o bairro de Nuñez, no norte de Buenos Aires, onde pontificava a classe alta e média-alta. A primeira mão será jogada no reduto do Boca Juniors, o ‘La Bombonera’ (a caixa de bombons devido à sua forma retangular) e por onde passaram, entre outros, Juan Román Riquelme e Diego Armando Maradona. O segundo encontro



HO/Reuters

“Há pouco mais de um mês, todas as notícias falavam de greves nacionais, aumento das taxas de juro. A menos de um ano das eleições, esta final foi um presente que caiu do céu” para este Governo, refere Isaias Blaiotta

terá lugar no Monumental de Nuñez, que viu brilhar Hernán Crespo e Pablo Aimar. Uma final que ganha ainda mais importância por ser a última a ser disputada em dois jogos.

Além de “incalculável”, “caiu do céu” para o Governo argentino. Expressões usadas por Isaias Blaiotta, jornalista do diário desportivo argentino “Olé”, que em declarações ao Jornal Económico descreve o sentimento atual da sociedade argentina. “O país inteiro está paralisado. Canais de televisão e jornais não falam de nada, além da final da Libertadores. Até o presidente [Mauricio Macri] e os ministros se envolveram na organização. Ninguém queria este

jogo”, refere. Antes das meias-finais, o próprio presidente afirmou que “preferia que a final fosse jogada pelas equipas brasileiras (Grémio e Palmeiras) para evitar este confronto”, afirma Isaias Blaiotta.

Nada desvia as atenções deste confronto, nem sequer a cimeira do G-20, que Buenos Aires irá acolher no final de novembro. Para Blaiotta, ainda “há pouco mais de um mês todas as notícias na televisão falavam da desvalorização do peso argentino, do aumento da pobreza, da crise na energia, de greves nacionais, do aumento das taxas de juros, de medidas a favor do Fundo Monetário Internacional (FMI). Hoje só se fala do Ri-

ver-Boca. A menos de um ano das eleições, esta final foi um presente que caiu do céu para o Governo”, realça Isaias Blaiotta.

Uma curiosidade: Mauricio Macri, além de presidir aos destinos do país, também foi presidente do Boca Juniors entre 1995 e 2007. Durante o seu mandato, o clube conquistou por quatro vezes a Libertadores (2000, 2001, 2003 e 2007), e a primeira conquista levou ao triunfo na final da Taça Intercontinental frente ao Real Madrid.

Em 2015, Mauricio Macri foi eleito presidente da Argentina com 52% dos votos. “Entendem a importância do futebol neste país?”, questiona Isaias Blaiotta. Para o jornalista do “Olé”, o maior problema da crise prende-se com o aumento do dólar face ao peso argentino, que passou [um dólar] dos 25 para os 40 pesos (0,97 euros). “De uma forma geral, esta situação não está a afetar os clubes a 100%”, diz Blaiotta. “Implementou-se um sistema de contratos com um ‘teto’ salarial para o dólar, onde ficou definido que o seu valor será de 25, 26 ou 27 pesos para não terem de depender do valor cambial”, explica o jornalista.

Quem vencer esta final irá arrecadar cinco milhões de euros e o derrotado cerca de metade. Valores que podem duplicar face ao dinheiro já ganho pelos clubes nesta prova. A procura de bilhetes para esta final atingiu níveis nunca vistos, ao ponto de já terem surgido ofertas de oito mil pesos (cerca de 200 euros) para obter o ‘papeliño’ que permite a entrada dentro do estádio. Valores demasiado elevados nas atuais circunstâncias, tendo em conta que 200 euros equivalem a metade do ordenado mínimo naquele país.

Após 93 encontros desde 1913, em que o Boca soma 35 vitórias, o River 26 triunfos, com 32 empates pelo meio, as duas equipas começam a jogar no próximo sábado a final mais importante da sua história e a segunda desta época, após a supertaca argentina jogada em março, com a vitória do River Plate por 2-0. ●



O Jornal Económico



08h45

RECEÇÃO DOS CONVIDADOS

09h10

NOTA DE BOAS VINDAS

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

09h15

SESSÃO DE ABERTURA

Carlos Costa - Governador do Banco de Portugal

09h45

O REGRESSO AOS FUNDAMENTOS DA BANCA

Luís Barbosa - Partner, PwC

10h05

COFFEE-BREAK

10h20

Fernando Faria de Oliveira

Presidente, Associação Portuguesa de Bancos

10h40

MESA REDONDA

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

Francisco Barbeira - Administrador Executivo, Banco BPI

João Dias - Chief Digital Officer, Novo Banco

Rui Manuel Teixeira - Administrador, Millennium bcp

Carlos Albuquerque - Administrador, Caixa Geral Depósitos

Moderação: Shrikesh Laxmidas - Diretor Adjunto, O Jornal Económico

Miguel Fernandes - Partner, PwC

11h40

MESA REDONDA

O ESTADO DA NAÇÃO - O CAMINHO PARA A RENTABILIDADE

Paulo Macedo - CEO, Caixa Geral Depósitos

Miguel Maya - CEO, Millennium bcp

António Ramalho - CEO, Novo Banco

Licínio Pina - Presidente do Conselho de Administração Executivo, Crédito Agrícola

Moderação: Filipe Alves - Diretor, O Jornal Económico

12h40

ENCERRAMENTO

FÓRUM BANCA

29 NOVEMBRO 2018
PESTANA PALACE LISBOA

PARA MAIS INFORMAÇÕES:

forumbanca@jornaleconomico.pt

Telf: 217 655 307 - 217 655 338

www.jornaleconomico.sapo.pt/conferencias

RES PUBLICA

LIBERDADE INCONDICIONAL

O papel da mulher no terrorismo global



JOSÉ FILIPE PINTO
Professor Catedrático

Ao longo de quase século e meio de existência de terrorismo global o papel da mulher tem sido sobretudo encarado na perspetiva do agente. Uma leitura redutora. A participação feminina no terrorismo assume três dimensões bem diferenciadas.

Assim, no que diz respeito ao primeiro nível, a imagem da mulher terrorista vem desde a fase inicial, aquela que Rapoport designou como terrorismo anarquista. Basta recordar que havia mulheres no seio do grupo Narodnaya Volya que, em 1881, assassinou o czar Alexandre II.

Além disso, a presença feminina é inegável nos grupos que surgiram nas outras três fases do terrorismo global. No âmbito exclusivamente secular os exemplos são vários, designadamente as Viúvas Negras da Chechénia ou as terroristas da ETA e das Brigadas Vermelhas. Na fase em que a motivação religiosa se acrescentou a outras causas, a mulher passou a integrar grupos fundamentalistas como a Al-Qaeda, o Estado Islâmico ou o Boko Haram.

Mulheres cuja ação terrorista, durante um longo período, quase não era objeto de divulgação. O seu papel subalterno também se fazia sentir no âmbito do terrorismo. Daí que as bombistas suicidas não tivessem direito a deixar vídeos gravados e não atacassem alvos relevantes. Por isso a relutância inicial das Brigadas *al-Aqsa Martyrs* em admitirem a autoria do atentado perpetrado pela sua militante Wafa Idris quando se fez explodir em Jerusalém.

Uma realidade que viria a ser alterada por força do contra-terrorismo e da rede.

No primeiro caso, a vigilância oficial sobre o elemento masculino funcionou como incentivo para

que os grupos terroristas passassem a apostar na participação feminina. Uma aposta incrementada quando esses grupos perceberam que um atentado suicida levado a cabo por uma mulher ou por uma criança captava o quádruplo da atenção dos meios de comunicação social.

No segundo caso, porque os grupos terroristas perceberam que a rede lhes proporcionava um mundo de oportunidades, nomeadamente no que concerne à divulgação da mensagem e ao recrutamento de militantes. Função que uma população feminina ocidental, maioritariamente recém-convertida, dispunha de preparação para desempenhar.

Relativamente ao segundo nível de análise, há que ter em conta que o elemento feminino também consta entre as principais vítimas do terrorismo e não apenas pelo elevado número de mulheres mortas na sequência dos atentados. Trata-se da mulher vítima da inculcação ideológica alicerçada em falácias alimentadas pelo pensamento único dominante. A alteração de mentalidades é um processo moroso. Uma vítima que pode vir a assumir a condição de algoz. O regresso à dimensão anterior sem disso ter consciência. O terrorismo não representa uma forma de emancipação.

Finalmente, convirá dizer que a mulher ainda pode desempenhar um terceiro papel. A ligação privilegiada aos filhos a funcionar como elemento dissuasor da radicalização e potencializador da desfundamentação da família. Um papel que requer vontade política para mobilizar múltiplas valências. Afinal, o controlo do terrorismo global também passa pela valorização da mulher. ●

A alteração de mentalidades é um processo moroso. O terrorismo não representa uma forma de emancipação

TERRA PLANA

Ahmed Al-Tayeb



ASCENSO SIMÕES
Gestor e Deputado do PS

Façamos o que se impõe quando olhamos os diversos movimentos do islamismo nos nossos dias. Há movimentos radicais, mas há centenas de milhão de crentes maometanos que seguem uma vida de gente de bem.

O que leva a que se apresente, no subliminar do debate público, a ideia de que estamos em presença de uma “gente” destinada a impor uma certa visão de sociedade? O que nos afasta da realidade de outras concepções de vida que são, igualmente, dogmáticas, inaceitáveis e até negacionistas de uma visão contemporânea dos direitos universais?

Houve, ao longo das últimas décadas do século passado, uma atitude

de menorização, de marginalização das culturas árabes, ampliada com os acontecimentos das Torres Gémeas. Essa menorização foi ao ponto de cortar as amarras no progresso ecuménico, de construir uma fábula medonha em torno de gente tão boa ou tão má quanta a que existe por outros lados e crenças.

Só sabemos olhar para eles, para as suas culturas e para o que consideramos atavismo societal. Esquecemo-nos que os católicos de hoje, se seguissem os santos ensinamentos de Roma não usariam preservativo (mesmo com SIDA), que se ouvissem o que dizem os cardeais nunca se divorciariam. Só reparamos no ainda insuficiente progresso no respeito pelas mulheres, mas olvidamos o mesmo no que implica com práticas de igrejas ortodoxas.

Só consagramos a luta armada num território específico e já alienamos o sofrimento que os povos irlandeses impeliram a si próprios durante dezenas de anos e que fez vítimas incomensuráveis.

Só consagramos a visão desconexa de muitos árabes porque fecha-

mos os olhos à permanente cristalização de uma parte da sociedade israelita, agarrada a pergaminhos que impedem o casamento com outras civilizações e com outras leituras do mundo.

Os ocidentais deveriam ter mais profundidade no estudo das culturas islâmicas. Elas foram essenciais para o desenvolvimento da velha e caduca Europa, assumiram momentos de revolução científica, de crescimento humano. E, por isso, a arrogância de que nos munimos não é aceitável.

Seria miopia se não indicássemos as profundas divergências que atravessam o mundo islâmico e não referíssemos que há uma permanente luta pelo poder, intemporal e temporal, porque os dois coincidem em enormes territórios de África e Ásia.

Desde logo a divergência que consagra, ou não, a primazia da função eclesial advinda por herança de Maomé. É aqui, por simplismo, que radica a divergência entre sunitas e xiistas. Os primeiros pela valorização das “cartas” fundadoras; os segundos pela relevância dos descendentes de Ali, primo e genro de Maomé.

EUDAIMONIA

Escolha informada, um imperativo



PAULO GONÇALVES MARCOS
Presidente da direcção do SNQTB e do Conselho Directivo do SAMS Quadros

Recentemente, fui convidado para ser um dos três oradores de um painel dedicado ao financiamento da saúde em Portugal. Algo natural, atendendo a que o SAMS Quadros é uma entidade com 25 anos de actividade e uma referência, quer nos sistemas mutualistas quer no panorama mais lato dos subsistemas de saúde.

O SAMS Quadros tem características únicas: é uma mutualidade, na medida em que ninguém é ex-

cluído em função de idade, patologias clínicas ou situação profissional. Nesse sentido, é muito diferente do mercado de seguros, que convive mal, por exemplo, com doenças crónicas, degenerativas e oncológicas. Mas, por outro lado, é também um subsistema que é financiado em partes quase iguais por empregadores e trabalhadores, pelo que a noção de solidariedade e de destino comum é um dos nossos traços indeléveis.

Adicionalmente, somos um operador no ‘mercado’ da saúde que se distingue por contratar o que de melhor esse mesmo mercado oferece. Qualquer que seja a especialidade, estamos sempre focados na contratação dos melhores serviços e na sua avaliação constante (qualidade, integridade, preço, etc.). Quem não preenche os nossos requisitos, é excluído. É tão simples e directo como isto.

Importa igualmente destacar que

fomos pioneiros na introdução das pré-autorizações no mercado dos subsistemas, mas também na introdução de facturação electrónica na relação com os grandes grupos hospitalares, no reembolso de despesas mediante digitalização, no crédito em menos de 72 horas na conta de nossos sócios, e na introdução de orçamentos que permitam, aos nossos associados e beneficiários, uma efectiva comparação de preços entre os diferentes prestadores.

O passo seguinte foi dado recentemente com o lançamento da rede “Escolha Informada SAMS Quadros”. Trata-se de um conjunto de prestadores, de entre os convenionados, cuja relação entre o preço e a qualidade é imbatível. Trata-se, de certo modo, de uma “escolha recomendada” como é apanágio, por exemplo, das entidades de defesa dos consumidores.

Mais recentemente, na área das cirurgias, estabelecemos mais de

FICHA TÉCNICA

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

SÉTIMO SENTIDO

Trama de Tancos



ANTÓNIO RODRIGUES

Advogado

Os sunitas, que assumem Ahmed el-Tayeb, imã de el-Azhar, no Egito, como a grande referência e apesar de ter sido nomeado pelo ditador Hosni Mubarak, são considerados como o grande núcleo de seguidores, mais de 80% das comunidades seguidoras de Maomé.

Muitos dos líderes religiosos sunitas indicam-se como sendo “os moderados”. Não haverá total correspondência com a verdade. Deste universo saíram os grandes grupos terroristas que conhecemos e são também daqui as sociedades mais contestadas em termos de progressos sociais. Mas há uma certeza, por serem a grande massa serão também a massa maior de gente eticamente irrepreensível.

El-Tayeb é um intelectual que conhece bem e gosta de Portugal. Tem sido por ele colocada uma questão relevante – se por aqui se concederam nacionalidades a judeus expulsos que aqui se fizeram, o que impede que se reconheça o mesmo a árabes em iguais circunstâncias? Esta é uma importante questão que interessa olhar em tempo próximo. ●

A sucessão de acontecimentos do assalto a Tancos tem de deixar o primeiro-ministro preocupado perante as fragilidades das instituições do Estado. Especialmente quando, um ano depois, ainda não há detidos pelo assalto, embora já existam detidos pelo eventual encobrimento.

Ninguém pode ficar indiferente perante as evidentes vulnerabilidades de organização e autoridade do Estado. Nem se entende, pela gravidade, que não tenha sido prioridade absoluta. Não pelo crime, mas pela perda de confiança nas instituições.

Este enredo dava um filme. No lusco-fusco de uma tarde de verão algumas sombras passam por um portão de uma instalação militar. Enquanto um dos assaltantes abre, com perícia, a fechadura do edifício, o outro olha para a linha do horizonte temendo que a patrulha volte antes do tempo previsto, apesar de saber que a vedação e o portão eram frágeis e que não havia vídeo. Em minutos apoderam-se do que buscam e regressam na viatura pelo caminho anteriormente percorrido. Quando o alarme soa já os assaltantes se encontram a alguns quilómetros. Ninguém os persegue...

... E todos parecem desconhecer como aconteceu. Os protagonistas políticos exigem respostas em visitas às instalações. Estas tardam. Meses passados, denúncia telefónica anónima leva duas forças militares distintas a local descampado, onde se encontra material de guerra que se duvida que coincida com o produto do assalto.

O Presidente da República, ciente da gravidade da situação, exige respostas. Inicia-se então um processo público digno de uma investigação de Hercule Poirot. Surge a teoria de um eventual encobrimento com a pretensa cumplicidade de militares e uma história fantástica de lealdades, solidariedades e mistificações.

Cai um ministro e sai um chefe de estado-maior. E cada vez mais a autoridade do Estado é desafiada. Não obstante, os acontecimentos sucedem-se vertiginosamente. As cortinas de fumo erguem-se e a

confusão instala-se. Politiza-se o caso. Sugere-se o conhecimento de altas figuras do Estado como forma de desviar atenções.

De repente, o crime inicial resultante do assalto passa para o plano secundário, quando deveria ser a prioridade. É daqui que deriva a ferida na instituição militar, quando a segurança é posta em causa. Situação igual aquando do desaparecimento de meia centena de pistolas da PSP, tendo sido recuperadas menos de uma dezena, supostamente em mãos de traficantes. E não tardou que se juntassem as duas histórias. E estórias não faltaram, desde vinganças internas a chamadas de atenção para as fragilidades do sistema, embora poucos duvidem da proximidade ao crime organizado.

Poirot, exercitando as suas células cinzentas, mostra-se estupefocado. Para conhecer a situação, precisa de informações claras e verdadeiras e não de “fake news”. E o enredo cresce para que se salvem alguns, infestando o sistema.

Independentemente do desenlace, exige-se que o processo sirva para retificar os procedimentos e os sistemas de segurança interna e para repor a autoridade. Convictos de que a confiança só regressará quando o crime ficar esclarecido. Sem ser em filme. ●

Independentemente do desenlace, exige-se que o processo sirva para retificar os procedimentos e os sistemas de segurança interna e para repor a autoridade

IRONIA E MAIÉUTICA

Parlamentares, vamos assinar com um risco



VÍTOR NORINHA

Diretor Geral da Megafin

1. José Silvano, secretário-geral do PSD, falhou sessões parlamentares mas alguém se fez passar por si com a devida *password*. Rio, o líder do PSD “chuta” para canto com uma resposta em alemão e ficamos preocupados. O que se segue? Será que o PR Marcelo passa a responder em crioulo? E será que a generalidade dos deputados passa a falar em mirandês?

Que ilação podemos retirar de uma polémica que certamente não saiu de nenhum funcionário parlamentar, mas sim de dentro do grupo do PSD? A história das presenças falsas e das assinaturas verdadeiras, mas sem a presença no local de trabalho, é algo que sempre existiu no parlamento português. O que está em causa é algo preocupante que é a falta de credibilidade dos deputados. Aliás, o país não acredita na credibilidade de políticos, professores, elementos das forças armadas e de segurança e também na de muitos gestores.

Relembremos um pouco de história quando, no século XIX, os parlamentares lusos optaram, em dada altura, pela gratuitidade das suas funções. Foi o início do fim! Durante estes cento e muitos anos percebemos que não há nenhum controlo interno capaz de responder à verdade, ou seja, capaz de demonstrar que um político faz o que lhe compete. Hoje assina-se o ponto e depois abandona-se o parlamento.

Mas a democracia precisa dos partidos porque até ao momento ainda não se criou nenhuma outra forma de representar os cidadãos de forma tão transparente. E não sendo esta a melhor defesa de Silvano, e muito menos de Rio, questionamos porque não pode um secretário-geral ou um presidente de

partido receber o que recebe um ministro, pois tem um trabalho político muito mais intenso que os camaradas, e sem precisar sequer de estar presente no espaço parlamentar.

Esta solução é tão democrática como a de dormir na última fila do hemiciclo ou pintar as unhas num total desprezo pelos camaradas que discursam.

O problema não está nesta solução de equidade, mas na chacota generalizada. Silvano é mais um, mas todos (os parlamentares) têm o mesmo drama. É o bem da ética, algo de que muito se orgulha o líder parlamentar do mesmo partido. E depois, claro, há logo alguém – alegadamente – a lembrar a estória da Câmara do Porto e do fotógrafo. E outro alguém a recordar a piada parlamentar de quem assinava a presença com um risco e que foi alertado para o perigo de cópia fácil dessa mesma assinatura. A resposta do parlamentar foi taxativa: “Mas é isso mesmo que quero!”

Enfim, piadas à parte, todos sabem que os partidos estão desprestigiados, não há forma de controlo e há sempre solidariedade dentro da classe.

2. As eleições intercalares norte-americanas determinaram a perda da Câmara dos Representantes pelos Republicanos, que cantam vitória porque aumentaram a maioria no Senado, e os Democratas cantam vitória porque venceram nos Representantes. Lembremos que, desde Kennedy, manda a tradição que o vencedor seja quem está fora do poder. ●

Que ilação podemos retirar de uma polémica que certamente não saiu de nenhum funcionário parlamentar, mas sim de dentro do grupo do PSD?

ético

600 actos/operações com preço fixo, com mais de 30 entidades hospitalares, espalhadas um pouco por todo o país, com especial atenção dada ao interior de Portugal, evitando assim surpresas na conta final.

O trabalho continua e brevemente iremos estender a rede “Escolha Informada SAMS Quadros” a áreas dos meios complementares de diagnóstico e terapêutica, à medicina dentária, entre outras.

Quando tanto se fala na sustentabilidade do financiamento da saúde, a primeira coisa que importa fazer é trabalhar no sentido de introduzir um choque de gestão. A saúde requer mais e melhor trabalho, e menos discussão ideológica.

Acredito que revoluções, com a sua natureza disruptiva, não são a solução na gestão e no financiamento da saúde, mormente na área dos subsistemas. Pela nossa parte, estamos disponíveis para contribuir com a nossa tecnologia e conhecimento para ajudar outros subsistemas a serem mais eficientes e eficazes, mas mantendo sempre um elevado nível de serviço e com participações aos associados. ●

O autor escreve de acordo com a antiga ortografia.



Joachim Morgado/ICPT

ALMOÇO-DEBATE DO INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL

Pinto Luz critica UE com “dois pesos e duas medidas” e sub-representação de Portugal

Autarca de Cascais discursou sobre a relação entre Portugal e a Europa, defendendo a construção de uma “alternativa” e alertando: “O Parlamento Europeu arrisca-se a perder a maioria moderada”.

GUSTAVO SAMPAIO
gsampaio@jornaleconomico.pt

“A Europa tem que estar no centro da nossa discussão política, no centro da nossa ação quotidiana política”. Foi desta forma que Miguel Pinto Luz, vice-presidente da Câmara Municipal de Cascais (e putativo candidato à liderança do PSD), iniciou ontem o seu discurso no almoço-debate do International Club of Portugal, em Lisboa. “Do sucesso do projeto europeu dependerá o sucesso do nosso projeto nacional”, defendeu, em intervenção dedicada ao tema “Portugal e a Europa: Como construir uma alternativa”.

“Saberão que 70% da legislação com impacto na nossa economia, por exemplo no turismo, na hotelaria, no ambiente, na energia,

hoje é decidida e aprovada em Bruxelas? Como é que é escrutinado este processo? Como é que é garantido um mandato claro aos nossos peritos na Representação Permanente de Portugal junto da União Europeia (REPER), quando se sentam semana após semana, a discutir tema atrás de tema, como é que esse mandato é claro e democraticamente sufragado? A resposta é clara: não existe esse mandato”, argumentou Pinto Luz.

“Por outro lado, 80% do investimento público nacional é hoje dependente, única e exclusivamente, do dinheiro que vem da Europa. Portugal é dos países da Europa que mais depende do dinheiro europeu para garantir níveis higiénicos mínimos de investimento público nacional”, salientou, criticando depois a pequena dimensão da REPER, “com 54 elementos”, a

qual “é das mais pequenas representações em Bruxelas, cerca de metade da média das representações” de outros países. “Estamos muito longe de ter uma representação com um mínimo aceitável para estarmos bem representados na União Europeia.

Luz recordou a entrada de Portugal no procedimento por défice excessivo e disse que “também há uma Europa com dois pesos e duas medidas. Do outro lado existe, por exemplo, uma Alemanha que, nos últimos três anos, apresenta ‘superávites’ da balança corrente na casa dos 8,5% e nunca por nunca foi penalizada por isso, mesmo sabendo que os tratados são claros quando afirmam que desvios macroeconómicos, nomeadamente na balança corrente acima de 6%, devem ser penalizados”.

“Há hoje um problema claro de

subrepresentação de Portugal na Europa, mas há também uma Europa com dois pesos e duas medidas”, concluiu.

O autarca do PSD defendeu a necessidade de “uma alternativa” para a UE, mas ressaltou que não é “candidato a nada”, procurando assim neutralizar possíveis extrapolações do seu discurso (Luz tem sido apontado como desafiador da liderança de Rui Rio e o debate de ontem gerou expectativas nesse sentido). Apontando para 2019, Luz deixou um alerta: “Pela primeira vez desde a sua fundação, o Parlamento Europeu arrisca-se a perder a sua maioria moderada”.

“Por mais que defendamos o projeto europeu, não podemos no entanto ignorar os erros e o desfasamento, que hoje existe, entre o ideal europeu e a realidade dos europeus”, sublinhou. ●

Presidenciais 2020



FILIPE GARCIA
Economista da IMF,
Informação de Mercados
Financieiros

A meio do primeiro mandato presidencial, as eleições *midterm* marcaram o início da corrida à Casa Branca. Os Republicanos estão claramente mais próximos de Donald Trump, mais por necessidade do que por convicção. Do lado dos Democratas ainda não há um nome forte para 2020, mas tem-se notado a popularidade de algumas figuras mais à esquerda. Os Democratas e os seus eleitores parecem mais unidos na rejeição de Trump do que numa ideia para o futuro dos EUA. Os resultados das *midterm* foram dentro do previsto, com os Democratas a recuperarem a maioria na Casa dos Representantes, o que cria um sério empecilho a Trump. Mas não se tratou de uma “onda azul” para os Democratas, que até recuaram no Senado.

O facto de a economia estar num bom momento acabou por ajudar o presidente a evitar um resultado pior, pelo que uma eventual desaceleração do crescimento passa a ser o seu maior risco. Trump estará mais condicionado na governação, com os Democratas tentados a bloquear as iniciativas de política doméstica, incluindo a fiscal, até para que a economia não corra bem. Não poderá surpreender se Trump passar a focar-se mais na política externa, que poderá tornar-se mais beligerante. ●

PUB