

**ifthenpay**  
Referências Multibanco  
para a sua empresa  
www.ifthenpay.com

**A**  
THE ADECCO GROUP  
Há 30 anos a colocar  
as pessoas certas no lugar certo!

OPINIÃO

Uma  
retoma  
em ABC

RICARDO  
REIS E5

A vacina  
é um mau  
negócio?

FRANCISCO  
LOUÇA E5



A pandemia  
segundo  
Peter Sellers  
LUÍS CABRAL E31

PESSOAS

Francisco  
Sottomayor  
é o novo  
diretor  
executivo  
da Norfin E27



Dicas Criar uma rede  
de contactos em tempo  
de isolamento E27

Expresso



Fique em casa,  
fique informado

A proteção de todos também passa  
por uma informação séria e credível

Assine o Expresso  
Vá a [expresso.pt/assinaturadigital](http://expresso.pt/assinaturadigital)

# ECONOMIA

IMOBILIÁRIO  
& EMPREGO

Expresso  
2478  
25 de abril de 2020  
[www.expresso.pt](http://www.expresso.pt)

LUANDA LEAKS

## Isabel dos Santos já cedeu ações da Efacec aos bancos credores

CGD lidera veículo que irá ter mais de 60% do capital → Governo  
estava preparado para nacionalizar empresa se acordo falhasse E6

### COMO AS FINTECHS ESTÃO A SOFRER O IMPACTO DA PANDEMIA

Três em cada dez startups financeiras portuguesas  
têm quebras de pelo menos 50% nas receitas.  
Mas há também quem ganhe com a crise E12



### Novo Banco pode esgotar garantia do Estado

Pandemia aumenta  
probabilidade de o banco  
usar toda a garantia do  
Fundo de Resolução, ou  
seja, mais €1000 milhões

Provisões vão subir e poderão  
danificar rácios, obrigando o  
banco a pedir mais dinheiro ao  
Fundo de Resolução. Sem inje-  
ção única que esteve em cima  
da mesa mas que caiu, não há  
desconto assegurado. E6

### Petróleo: depois do colapso o que nos espera?

Pela primeira vez na  
história, o “ouro negro”  
foi transacionado a valores  
negativos, mas em poucos  
dias a cotação recuperou

A queda do WTI nos EUA para  
valores negativos foi sol de pou-  
ca dura, mas agitou o mercado.  
Analistas acreditam na recupe-  
ração, mas as petrolíferas terão  
de fechar a torneira face a um  
cenário de procura reduzida. E29



## COVID-19 “NÃO VAMOS REPETIR MUITOS ERROS DO PASSADO”

Pedro Siza Vieira explica como o Governo  
pretende relançar a economia. Medidas  
de apoio à liquidez das empresas somam  
13% do PIB, diz o ministro da Economia E8

TAP recebe apoio  
chinês enquanto  
aguarda ajuda  
do Estado E10

CRISE AFETA JOVENS  
Contratações canceladas e  
estágios adiados vão afetar  
para sempre a carreira  
dos jovens que chegam ao  
mercado de trabalho E24

Juros da  
dívida pública  
portuguesa  
sob pressão E11

VENDA DE QUINTAS  
CRESCER COM PANDEMIA  
A procura de espaços rurais,  
que já existia, acelerou nas  
últimas semanas por causa  
do medo da covid-19 E19



### Linha de Apoio à Economia Covid-19 Seguimos ao seu lado com confiança

Sujeito a análise de risco de crédito por parte do Santander.

Saiba mais em [santander.pt](http://santander.pt)



FOTO NUNO BOTELHO

## ALTOS

**Miguel Maya**  
Presidente executivo do BCP

O BCP manteve o pagamento de bónus aos trabalhadores para os compensar pela redução temporária de remuneração entre junho de 2014 e junho de 2017, ditada pelo objetivo de viabilizar o processo de recuperação. Também não vai pagar remunerações variáveis aos administradores e congelou as rescisões previstas.



## E BAIXOS

**Ferro Rodrigues**  
Presidente da Assembleia da República (AR)

Por estes dias de emergência é difícil encontrar, entre os responsáveis políticos, quem não se destaque pela positiva. O entendimento entre Governo e PSD para trabalharem em prol do país é um bom exemplo. Para relançar a economia é preciso controlar a pandemia, e a mudança de hábitos é essencial. Não está em causa celebrar a Revolução de 1974 — a liberdade deve ser celebrada todos os dias. Mas compreende-se quem defende que este ano mais valia celebrar o 25 de Abril de forma simbólica, até fora do Parlamento, pois poderia ser um poderoso sinal dos esforços que todos temos de fazer de estarmos juntos o menos possível. Por isso, a reação do presidente da AR contra os que pensam desta forma — diferente de si — foi desnecessariamente desproporcionada.

**João Bento**  
Presidente executivo dos CTT — Correios de Portugal

Em 2019, os CTT não cumpriram nenhum dos 24 indicadores de qualidade impostos pela Anacom. O presidente dos CTT diz que tal aconteceu porque esses indicadores são “inatingíveis”. Das duas uma, ou arranja forma de cumprir esses parâmetros ou tem de vencer o regulador das comunicações de que eles não são razoáveis.

**Carlos Gomes da Silva**  
Presidente executivo da Galp

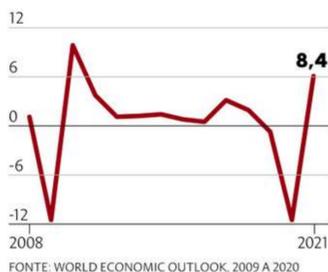
A Galp esteve esta semana sob fogo dos partidos mais à esquerda por causa da distribuição de dividendos — se tem dinheiro para os acionistas, também devia ter para os trabalhadores, acusam também os sindicatos. A empresa, que é uma das que mais cai na Bolsa, está a ser apanhada no caos do sector petrolífero e já foi obrigada a parar a refinaria de Sines.

PEDRO LIMA

plima@expresso.imprensa.pt

## FMI PREVÊ QUEDA DO COMÉRCIO MUNDIAL SIMILAR À DE 2009

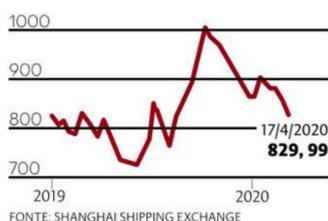
Varição anual em %



FONTE: WORLD ECONOMIC OUTLOOK, 2009 A 2020

## ÍNDICE DE FRETES DE CONTENTORES DE XANGAI EM QUEDA DESDE O 3º TRIMESTRE DE 2019

Em dólares por TEU (unidade equivalente a 20 pés)



FONTE: SHANGHAI SHIPPING EXCHANGE

## PANDEMIA PROVOCA COLAPSO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

As trocas mundiais vão emagrecer este ano tanto quanto se registou em 2009, segundo previsões do Fundo Monetário Internacional. Um indicador sensível à crise que está a ser provocada pela pandemia tem a ver com os fretes dos contentores no maior porto do mundo, Xangai, onde o índice está a cair desde o terceiro trimestre de 2019.

A KPMG PORTUGAL PEDIU AOS SEUS TRABALHADORES PARA **ABDICAREM DE UM MÊS DE SALÁRIO, EM TROCA DE UM MÊS DE DESCANSO**. A DECISÃO AFETA OS MAIS DE MIL FUNCIONÁRIOS, BEM COMO OS SÓCIOS — SÓ QUE, **NESTE ÚLTIMO CASO, ESTES ABDICAM DO SALÁRIO, MAS IRÃO TRABALHAR**. JUSTIFICANDO AS DECISÕES COM OS IMPACTOS DA PANDEMIA DA COVID-19, A EMPRESA DE AUDITORIA E CONSULTORIA **VAI CONGELAR OS SALÁRIOS (EXCETO OS MAIS BAIXOS) E NÃO HAVERÁ BÓNUS RELATIVOS A 2020**.

**Marco Galinha, Apollo e Prozis interessados na TVI**

Depois de ter falhado a compra da Media Capital pela Cofina — negócio que incluía o empresário Mário Ferreira, um dos jurados do “Shark Tank” —, outro jurado do programa televisivo chegou-se à frente. O empresário do grupo Bel e acionista do “Jornal Económico”, Marco Galinha, juntou-se a Gustavo Guimarães, representante do fundo Apollo, e à Prozis para apresentar à Prisa uma proposta de aquisição da Media Capital, que detém a TVI, várias rádios e sites e a produtora Plural. A nova proposta de compra tem um valor inferior aos €250 milhões que estavam a ser negociados com a dona do “Correio da Manhã”.

**80%**

## DAS EMPRESAS MANTIVERAM-SE ATIVAS

Embora com maior recurso ao lay-off na semana passada face à anterior, a maioria das empresas continuaram a funcionar e quase 30% diversificaram ou mudaram a produção, segundo o inquérito do INE e Banco de Portugal divulgado esta semana. Segundo o inquérito feito a 5,8 mil empresas de várias dimensões e sectores, 82% mantinham-se em produção ou em funcionamento, sendo a percentagem significativamente mais baixa no alojamento e restauração (38%). A redução do volume de negócios foi superior a 50% em 39% das empresas inquiridas.

## OS BANQUEIROS FORAM AO PARLAMENTO E DEIXARAM LÁ NOVOS ALVOS



ILUSTRAÇÃO PAULO BUCHINHO

Estavam na mira dos deputados quando foram chamados a falar dos apoios em tempos de covid, e de lá não saíram; porém, agora, têm companhia. Os responsáveis dos cinco maiores bancos nacionais estiveram esta semana no Parlamento e defenderam que, embora possa haver falhas na chegada dos auxílios estatais às empresas, não são eles que decidem a sua dimensão (tudo depende de decisões do Governo), nem a forma como eles são operacionalizados (são as sociedades de garantia mútua que decidem que documentos têm de ser solicitados às empresas). Aliás, os partidos já começaram a defender que o Executivo tem respostas a dar, e a Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua já tem mesmo uma convocatória para dar explicações aos deputados. Em cinco reuniões da comissão de Orçamento e Finanças, os líderes da CGD, BCP, Santander Portugal, Novo Banco e BPI deixaram também um roteiro de medidas que necessitam de melhoria para uma maior eficácia na contenção dos efeitos nefastos da pandemia. Moratórias com prazos mais longos, além dos seis meses que estão definidos para o crédito à habitação; empréstimos bonificados,

garantidos pelo Estado, de maior dimensão, acima dos €6,2 mil milhões; maior facilidade de acesso a esses créditos bonificados, para permitir pedidos acima de €2 milhões por sociedade: foram três das referências feitas pelos banqueiros aos deputados. Além disso, também sublinharam que há vazios para alguns sectores, como a dificuldade que os bancos agora têm em ajudar clientes que estavam já em situações sensíveis antes dos efeitos da pandemia. A covid-19 chegou, há ajudas, mas nem todos a elas conseguem ter acesso. Ainda assim, para já — e como não podia deixar de acontecer numa audição de banqueiros —, há números sobre as medidas no terreno. Houve já 211 mil pedidos de moratórias só nestes bancos, afetando créditos no valor global de €18,9 mil milhões, o que corresponde a cerca de 8% do crédito total do sistema. As operações de financiamento aprovadas pelos bancos chegam aos €12,7 mil milhões, sendo mais do dobro das ajudas disponibilizadas. Entretanto, do Parlamento, os banqueiros saíram com um aviso: se houver mau comportamento, no PS não se fecha uma porta a uma comissão de inquérito. Os restantes partidos não estão para aí virados, por enquanto.



## “QUANDO A EPIDEMIA ACABAR REGRESSA A ORTODOXIA”

Sérgio Rebelo, o académico português radicado nos Estados Unidos desde há mais de três décadas, tem duas certezas sobre o dia seguinte à pandemia da covid-19. Se a economia não crescer rapidamente, a carga fiscal ou a inflação tem de preencher o vazio. E, finda a emergência sanitária, a ortodoxia em matéria de governo das contas públicas vai regressar, diz em entrevista ao Expresso. Se não se confirmar o famoso V, com uma recuperação clara em 2021 na zona euro, o disparo no endividamento vai ter de ser pago por outras vias. Não há volta a dar. “O Estado precisa neste momento de emitir dívida para proteger as pessoas e as empresas. A forma mais fácil de pagar esta dívida é a economia europeia recuperar rapidamente e entrar num novo período de crescimento. Se isso não acontecer, a dívida vai ter que ser paga com inflação, que vai reduzir o valor das poupanças, ou com impostos”, refere Rebelo. E percam-se as ilusões. Passado o aplauso atual generalizado em relação aos estímulos massivos dos governos, com o disparo dos défices nas contas públicas, finda a pandemia vai regressar a ortodoxia em matéria orçamental. Leia-se as regras da austeridade inscritas na lógica do euro. “Enquanto a epidemia durar, os governos vão ter défices elevados e os bancos centrais vão fazer grandes injeções de liquidez. Quando a epidemia acabar é normal que a preocupação seja reduzir a liquidez e assegurar a sustentabilidade da dívida pública, ou seja, um regresso à ortodoxia”, avisa o economista. A polémica atual em torno dos coronabonds e da emissão de dívida conjunta (ver página 13) também revelam, para o professor na Kellogg School of Management da Universidade de Northwestern em Chicago, uma realidade sobre a União Europeia. “A falta de acordo em relação aos coronabonds é mais um sinal que a zona euro vai continuar a ser menos que a soma das partes. E em relação aos novos instrumentos financeiros, temos que ver para querer”, salienta o académico. Admite que o consenso conseguido por Mário Centeno no Eurogrupo foi “o acordo possível, dada a desunião” manifestada e num contexto em que seria necessário “dar passos para uma união orçamental”, que não se vislumbra. Rebelo considera que o Governo português tomou “medidas sensatas”. “Portugal tem pouco espaço orçamental, mas tem procurado usar esse espaço para minorar os efeitos da crise e lançar as sementes da recuperação”, conclui. (Leia a entrevista completa em [www.expresso.pt](http://www.expresso.pt))

## A semana em dois minutos

Os espanhóis Abertis e Global Via, o holandês APG, o chinês China State Construction Engineering Corporation e o consórcio liderado pelo francês Ardian **estão na corrida para comprar 80% da Brisa. O negócio poderá ser o maior do ano**, ultrapassando os €3,5 mil milhões.

A EDP sofreu um ataque informático sem precedentes. A empresa vem minimizando os incidentes, mas, aos poucos, vai-se percebendo que **os piratas chegaram a informação sensível**, como registos de reuniões e pormenores de negócios.

Os funcionários públicos começaram a receber as atualizações salariais com retroativos a janeiro. Os 0,3% não repõem os 10,5% de poder de compra que perderam desde 2010. **Médicos e enfermeiros terão de esperar mais um mês** devido a um problema informático.

A Galp vai parar por um mês a produção na refinaria que tem em Sines. A empresa **garante que não colocará os funcionários em lay-off**, podendo, assim, manter o plano de distribuição de dividendos.

Numa passagem pelo Parlamento, a bastonária da Ordem dos Contabilistas Certificados acusou as sociedades de garantia mútua de serem **ainda "mais exigentes e menos flexíveis" do que os bancos** nos empréstimos às empresas. O mesmo fizeram os bancos, que garantiram que a burocracia lhes é alheia.

O Governo admitiu estender o *lay-off* à fase de retoma da economia e **olhar para os grupos que estão desprotegidos**, nomeadamente micro-empresários e falsos recibos verdes, mas não deu pormenores.

O IVA das máscaras e do gel desinfetante vai baixar, em linha com uma proposta feita por Rui Rio.

A TAP pediu uma **garantia pública para um empréstimo** de €350 milhões.

Os CTT falharam todos os indicadores de qualidade. Empresa admite ter responsabilidades no resultado mas aponta sobretudo o dedo ao regulador, a Anacom.

A atividade empresarial na zona euro **caiu para mínimos**.

A Ryanair não pretende retomar voos se tiver de deixar lugares vazios para manter distâncias entre passageiros.

Os restaurantes prepararam-se para **abrir portas medindo a temperatura aos clientes**. Nos cabeleireiros será preciso marcar e tirar a bijuteria. Os ginásios querem regressar com horários especiais para os mais velhos e quatro metros quadrados de distância entre os praticantes.



## Utilidade Marginal

João Silvestre  
jsilvestre@expresso.impresa.pt

### AS CRISES TAMBÉM FAZEM MUITO MAL À SAÚDE

No verão de 2009, em plena Grande Recessão, a revista britânica "Lancet" publicou o artigo "The public health effect of economic crises and alternative policy responses in Europe: an empirical analysis" que alertava para as consequências das crises económicas na saúde pública. A partir de dados para 26 países europeus (Portugal incluído) entre 1970 e 2007, calculava o impacto da subida de um ponto percentual de desemprego em diferentes causas de morte. Os resultados eram expressivos para alguns dos problemas de saúde que vitimam anualmente muitos portugueses: 0,31% nos enfartes; 0,54% na diabetes; 0,13% na doença cardiovascular (de pessoas com menos de 64 anos). O estudo teve repercussão internacional, com direito a presença nos *media*, e acumulou desde então mais de 1000 citações em artigos posteriores. Como acontece com quase tudo, não foi consensual, principalmente sobre o efeito global das crises na mortalidade, e surgiram depois outros estudos com resultados distintos. Porque, na verdade, há efeitos contraditórios das

recessões na mortalidade e na saúde e nem sempre é fácil medi-los. Por um lado, é certo que pode haver menos acesso a cuidados de saúde, maior desleixo no acompanhamento de doenças crónicas ou até consequências físicas e mentais da própria situação económica. Mas, por outro lado, há efeitos positivos: menos acidentes rodoviários por haver menos tráfego ou até menor consumo de álcool ou drogas por falta de rendimentos.

Mesmo quem, no balanço global, desconfia do agravamento da mortalidade por causa das crises económicas não esquece que há efeitos negativos. Esses estão lá e são bem visíveis. Nem é preciso ter grande imaginação. Basta ouvir as notícias nos últimos dias: quebra drástica na vacinação, menos chamadas para o INEM ou blocos operatórios parados por falta de doentes. Claro que uma parte importante tem a ver com os receios da covid-19. Mas há outra que resulta já da crise económica e que tenderá a intensificar-se com o passar do tempo. Ir a um hospital ou a um centro de saúde implica uma deslocação cujo custo pode ser

insuportável para algumas pessoas. O mesmo acontece com os medicamentos que começam a ficar por tomar, com a alimentação que se degrada ou com as casas que não se conseguem manter quentes.

É difícil fazer uma correlação perfeita entre a morte por doença e o ciclo económico. Mas é possível ter alguns sinais. Desde 1980, o número de óbitos por doença em Portugal aumentou, em média, 1,7% nos anos de recessão e apenas 0,3% nos restantes. Claro que estamos a falar apenas de óbitos e a saúde é mais do que isso: mesmo quem sobrevive às doenças não deixa de sofrer com elas. E há mazelas para a vida.

Muito mais fácil é encontrar correlação entre pobreza e crises económicas. Não é preciso ser Nobel da Economia para perceber que, quando a economia afunda e o desemprego dispara, o número de pobres tende a aumentar.

### O disparo no desemprego vai ter consequências na pobreza e na saúde dos portugueses. Não há como escapar

Desde logo porque uma das principais causas da pobreza é precisamente a perda do emprego. Veja-se a evolução da taxa de risco de pobreza em Portugal desde o início da década de 90. Embora com uma tendência de descida da taxa (após transferências sociais), houve sobressaltos em quase todos os anos que o PIB caiu. As exceções foram 2009 — quando a taxa não mexeu — e

em 2011, quando houve até uma ligeira descida que acabou por se inverter nos dois anos seguintes (2012 e 2013) também de recessão.

Este efeito só não é mais visível porque a metodologia do cálculo da taxa de risco de pobreza ajuda a atenuar uma parte do impacto. Pela definição estatística, a taxa de risco de pobreza representa a parte da população cujo rendimento é inferior ao limiar de pobreza. Só que o limiar não é fixo, é uma medida relativa: corresponde a 60% da mediana do rendimento. O que significa que, na prática, estão em risco de pobreza todas as pessoas (ou famílias) que estão entre os 30% de menores rendimentos da sociedade. Sempre que há uma crise, os rendimentos caem e o limiar também, tirando artificialmente milhares de pessoas da pobreza. Mais clara ainda é a relação entre as recessões e a taxa de risco de pobreza antes de transferências sociais porque mede o impacto das crises sem o efeito amortecedor das medidas de proteção social.

Com um desemprego que vai disparar para mais do dobro no próximo ano, não há como não esperar um agravamento dos indicadores de saúde e de pobreza. É por isso que a reabertura gradual da economia, sem comprometer o controlo da pandemia, é fundamental. Porque o estrago é tanto maior quanto mais longa for a paragem, porque a hibernação prolongada pode levar à perturbação no fornecimento de bens e serviços básicos (cá dentro ou lá fora), porque os efeitos no rendimento são assimétricos e castigam os mais pobres, e porque a crise económica também é um problema de saúde.

## Descodificador por ANA SOFIA SANTOS

# Devolução do IRS já está a pingar

Depois de o Governo não se ter comprometido com um prazo médio para os reembolsos do imposto pago a mais, os primeiros "cheques" começaram a chegar aos contribuintes

**1** Já entreguei o IRS e tenho direito a reembolso; quando vou receber este valor?

Os primeiros reembolsos do IRS relativo a 2019 começaram a ser processados na terça-feira, anunciou o Governo. Passaram 21 dias entre o início da campanha do IRS, a 1 de abril, e o momento em que o Estado começou a devolver aos contribuintes o imposto retido a mais em 2019. No ano passado, o Fisco demorou em média 16 dias para processar e liquidar as declarações Modelo 3 e, depois, a reembolsar nos casos em que os contribuintes tinham dinheiro a receber. Mas este ano o cenário mudou de figura. Apesar da pandemia de covid-19 e de a maior parte dos funcionários do Fisco estar em teletrabalho, o Governo manteve o calendário do IRS. Mas o secretário de Estado dos Assuntos Fiscais, António Mendonça Mendes, não se comprometeu com um prazo para os reembolsos e apelou à compreensão para o contexto de "exceção" que estamos a viver. Além disso, há também que ter em conta que o nível de complexidade da informação que consta da declaração de IRS pode tornar o processo mais demorado. Já no IRS automático, é tudo mais rápido. Ou seja, mantendo-se os 21 dias entre a entrega do IRS e o reembolso, pode sempre projetar este prazo médio de demora para antecipar o seu reembolso. O que não quer dizer que acerte na data, porque depende se os serviços da Autoridade Tributária mantêm a mesma velocidade no processamento das declarações submetidas, se a sua declaração é alvo de uma inspeção, por exemplo, o que atrasa o eventual reembolso, e, como já foi referido, se a sua situação tributária é complexa e implica mais tempo em termos de validação e verificação.

**2** Como vai ser feita a devolução? Ainda há cheques ou só é válida a transferência bancária?

A forma preferencial é a transferência bancária, mas o Estado ainda passa cheques aos contribuintes. Os reembolsos são emitidos para o IBAN (número que identifica a conta bancária) indicado pelo contribuinte na submissão da declaração de rendimentos (o IBAN atualizado também deve constar no cadastro de cada contribuinte). Caso a conta habitual tenha deixado de ser válida, deverá ser indicado através de declaração de alterações um IBAN que passe a constar da base de dados da Autoridade Tributária. Nos casos em que os contribuintes não comunicam ao Fisco uma conta bancária válida, o reembolso é emitido por cheque para a morada fiscal do contribuinte. E para quem não tem conta bancária existe a possibilidade de recorrer à cedência de crédito a um contribuinte diferente, que seja cliente bancário com uma conta ativa. Tenha presente que, se o seu reembolso for inferior a 10 euros, o Estado não lhe faz qualquer estorno. E que, se no momento da emissão do crédito existirem processos de execução fiscal ativos, com dívidas a pagar, o reembolso reverterá para as saldar. Se o montante a reembolsar for superior ao valor da dívida, será devolvido ao contribuinte o valor remanescente. No caso de o IRS ter sido submetido dentro do prazo, a liquidação das declarações pelos serviços de Finanças tem de estar concluída até 31 de julho e os reembolsos devem todos ser emitidos até 31 de agosto (esta também é a data limite de pagamento para quem deve IRS aos cofres públicos).

**3** O Estado vai devolver-me em 2020 mais dinheiro do que no ano passado?

São múltiplas as variáveis que têm impacto nos impostos que pagamos. Basta haver alterações ao nível dos rendimentos. Se ganhou mais em 2019, à partida deverá pagar mais IRS, mas isso também depende das deduções a que tem direito (quanto mais dependentes menor a carga fiscal, por exemplo), das despesas que fez e que podem ser abatidas ao IRS, se o seu agregado familiar aumentou ou encolheu (um filho que sai de casa e passa a ter o seu próprio salário, por exemplo, tem impacto). Caso a situação se tenha mantido em 2019 exatamente na mesma como no ano anterior é possível que o reembolso a que tem direito seja ligeiramente menor, porque houve um ajustamento nas taxas de retenção na fonte nesse ano, para refletir parte da redução do imposto em 2017 e 2018. Ou seja, no ano passado passou a ser-lhe cativado um valor menor por conta do IRS a pagar (teve mais dinheiro na carteira todos os meses), o que quer dizer que no momento de saldar contas com o Fisco poderá ter menos a receber num eventual reembolso. No ano passado, o Estado devolveu mais de 3 mil milhões de euros aos contribuintes. Até ontem, sexta-feira, os serviços deverão ter emitido cerca de 100 milhões de euros de reembolsos destinados a 100 mil famílias, segundo dados avançados pelo Ministério das Finanças.

**4** Tenho dúvidas no Modelo 3; como obtenho ajuda sem sair de casa?

Tal como na maior parte da Administração Pública, também os funcionários do Fisco estão em teletrabalho por causa da pandemia de covid-19. Aliás, o secretário de Estado dos Assuntos Fiscais, António Mendonça Mendes, apelou, logo no início da campanha do IRS, a 1 de abril, para as pessoas ficarem em casa, porque tinham muito tempo para obter ajuda no preenchimento do IRS, já que o prazo para submeter o Modelo 3 vai até 30 de junho. A ajuda presencial é a única forma de muitos contribuintes conseguirem cumprir esta obrigação, porque, por exemplo, a falta de acesso à internet é uma realidade em muitos lares e o IRS só pode ser feito *online* (há que ter em conta que um grande número dos contribuintes que recorrem a apoio para entregar o Modelo 3 não estão sequer obrigados a 'fazer' IRS, porque ou não auferem rendimentos suficientes e estão isentos de imposto ou estão abrangidos pelo IRS automático). Quem tem acesso ao Portal das Finanças, mas está com problemas no preenchimento da declaração, pode sempre recorrer à linha telefónica do Fisco ou ao e-balcão. Aliás, a procura por estes serviços disparou, segundo dados do Ministério das Finanças. Por dia, o Fisco está a receber mais de 10 mil chamadas no seu centro de atendimento telefónico, a que se soma a resposta diária, via e-balcão, a mais de 10 mil questões. Entre 1 e 20 de abril, as chamadas telefónicas duplicaram, e o recurso ao esclarecimento de dúvidas via *online* quadruplicou. Em 2020, o IRS originou cerca de 200 mil chamadas telefónicas e foram respondidas mais de 70 mil perguntas sobre o imposto no e-balcão, das quais mais de 78% no prazo de um dia útil, adiantam as Finanças.

# PRÉMIOS BPI "la Caixa" | 2020

## AJUDAR QUEM AJUDA.



O BPI e a Fundação "la Caixa" decidiram alargar os prazos de candidatura aos Prémios Seniores, Capacitar e Rural, para apoiar novas iniciativas de acompanhamento às pessoas mais afetadas pela crise provocada pela pandemia do coronavírus. Em conjunto, estes três prémios contam com uma dotação global de 2,25 milhões de euros.

Os prazos das candidaturas foram alterados para o seguinte calendário:

- Prémio BPI "la Caixa" Seniores - Pessoas com mais de 65 anos - Candidaturas de 17 de março a 11 de maio
- Prémio BPI "la Caixa" Capacitar - Pessoas com deficiência - Candidaturas de 16 de abril a 08 de junho
- Prémio BPI "la Caixa" Rural - População de meios rurais - Candidaturas de 28 de abril a 22 de junho

Toda a informação em [bancobpi.pt](http://bancobpi.pt) ou [fundacaolacaixa.pt](http://fundacaolacaixa.pt)



Fundação "la Caixa"

## Opinião

Passado o susto, a procura decresce. Ou seja, se os curamos, os doentes passam a ser um problema, não compram mais medicamentos

# A vacina é um mau negócio?



## Estado da Noção

Francisco Louçã  
francisco.lou66@gmail.com

Uma reportagem do “Financial Times” desta semana apresenta declarações surpreendentes de alguns dos responsáveis das maiores empresas da indústria farmacêutica. Em resumo, põem em cima da mesa uma chantagem: precisamos de milhares de milhões de dólares nas nossas contas antes de começarmos a produzir qualquer vacina. E acrescentam um apelo, que os governos se entendam para tomar conta da distribuição mundial da vacina, quando ela existir. Esta curiosa combinação de capitalismo ganancioso e de socialismo planificador é o retrato da pandemia.

### Eles querem lucros

Começo pela ganância, afinal ela vem sempre primeiro. David Loew, vice-presidente da Sanofi Pasteur, quer rios de dinheiro antes mesmo da certeza de que uma vacina resulte: “Se a indústria não souber como vai estar o mercado daqui a 18 meses, não pode pagar todos os custos.” A preocupação com o mercado, explica Loew, é que se poderia repetir o que se passou com o ébola ou com a gripe de 2009, passado o susto a procura decresce. Ou seja, se os curamos, os doentes passam a ser um problema, não compram mais medicamentos. Christophe Weber, executivo da japonesa Takeda, explica que “o meu medo é que, depois da epidemia, toda a gente se desinteresse”. Yusuf Hamied, diretor da Cipla, grande produtor farmacêutico na Índia, reforça que “não podemos assumir todos os custos”, lembrando que, em 2009, estava a produzir um antiviral cuja procura caiu depois do susto da gripe. David Ricks, presidente da

Eli Lilly, e também da Federação Internacional de Produtores Farmacêuticos, apela ao apoio dos governos, explicando com candura que “não deve haver quem obtenha vantagens, concordo a 100%. Mas os investidores dão-nos capital e esperam um lucro”.

O coro de dirigentes da Big Pharma descreve o seu receio. De facto, eles demonstram que a indústria privada é incompetente para conduzir a investigação científica de base. Sem o agulhão do lucro fácil, os seus laboratórios resumem-se ao mercado imediato e não investem no que demora e mobiliza recursos para medicamentos cuja rentabilidade futura é desconhecida. E o mercado exclui: quando o Brasil e a África do Sul lutaram contra as multinacionais farmacêuticas para disporem de tratamentos para o VIH a preço comportável, foi só quando ameaçaram produzir genéricos sem autorização que as empresas aceitaram negociar. Considerando estas estratégias de lucro, percebe-se porque é que, apesar de a classe dos coronavírus ser conhecida há décadas, estamos ainda desprotegidos perante os seus riscos. O mesmo critério se aplicou a outras doenças: como o ébola ficou no Sul do planeta e não ameaçou os países do Norte, as pesquisas para o tratamento foram desvalorizadas. Assim, se não são laboratórios universitários e públicos a assumir a linha da frente da investigação científica, o mundo fica mais vulnerável.

### O público é a nossa salvação

E é aqui que entra a versão socialista e planificadora das grandes farmacêuticas, pedem que os governos se entendam e dirijam a distribuição da futura vacina. Tem razão. No mesmo sentido, Seth Berkley, presidente da Gavi, um fundo internacional para as vacinas, diz que “precisamos de um acordo sobre o acesso e produção dado o risco, para comprar grandes quantidades a preços baratos para distribuir

nos países com baixo rendimento”. Ou que, “se não houver solidariedade mundial, a pandemia afetará mais algumas regiões e levará a migração”. Severin Schwan, presidente da Roche, suíça, pede um acordo entre os governos para gerir a distribuição de medicamentos.

Considerando o que a Casa Branca já tentou fazer, apropriando-se de carregamentos em aeroportos internacionais e tentando adquirir o exclusivo de remédios preparados em empresas estrangeiras, a disputa pelo *stock* da futura vacina é um perigo. Só o evitamos se umas Nações Unidas dirigirem a sua distribuição. Não é fácil, mas se não for assim já sabemos quem serão os sacrificados. A ordem mundial do caos é a maior ameaça contra os pobres do Norte do planeta e contra todo o seu Sul.

## 2021 começa a desenhar-se, e é feio

Ainda nos vamos arrepender de ter tolerado, alguns com bonomia, a alegoria da ‘guerra’ para descrever a resposta à covid-19. Estava-se a ver que a imagética guerreira se iria espalhar sem amanhã, os governantes adoram imaginar-se como Churchill de charuto ou como Eisenhower na sala dos mapas, com tanques miniatura à voz dos chefes (Schwarzkopf na “Tempestade do Deserto”) é um mito mais infeliz, melhor ficar com Eisenhower). O problema é que uma guerra que não é guerra conforta governantes que se pensam como um comando militar, permitindo a ideia de que viveremos em exceção permanente. Não faltarão ministros inebriados pelo silêncio no espaço público ou pela vontade de calar oposições. Há um Orbán escondido em cada esquina do poder.

No entanto, o pior dos efeitos do simulacro guerreiro é que banaliza as ameaças. A maior de todas é Donald Trump, sobretudo se for reeleito no outono, o que parece possível, e o seu foco é o Pacífico. Já se notou, ao longo dos últimos quatro anos, que a grande mutação geoestratégica foi a vertiginosa aceleração da disputa entre os EUA e a China, mas 2021 será pior do que já vimos, e por duas razões.

A primeira é que a pandemia pode estar a ser o Momento Chernobyl dos Estados Unidos. A força de Washington como poder hegemónico baseia-se no seu poder económico e tecnológico (a maior concentração de capital), monetário (80% das transferências nas cadeias produtivas e dois terços das emissões de títulos são em dólares), militar (800 bases no estrangeiro) e até cultural (a língua e a comunicação). Este poder estabelece uma rede de alianças. Manda, mas tem-se desgastado militarmente (o fracasso no Afeganistão, no Iraque, na Somália), tecnologicamente (a derrota no 5G) e economicamente (o crescimento da China), mas sobretudo politicamente. O isolacionismo de Trump assusta os seus subordinados e o seu negacionismo, primeiro, e a irresponsabilidade perante a covid, depois, demonstram que não é um líder. Mais fraco é mais ameaçador.

A segunda mudança é a emergência da China como potência mundial, usando o tempo contra o rival. Estabelece redes (cem países têm dívidas à China, mais do que ao FMI). Exibe a sua capacidade (4 mil milhões de máscaras produzidas em cinco semanas) e oferece cooperação onde a Casa Branca mostra desprezo. Não tem uma moeda dominante, mas tem poder financeiro. E tem Trump do outro lado, a certeza da incerteza. Em 2021, estes colossos estão a acelerar um contra o outro, e isso é uma ameaça belicosa. Se há risco de guerra, para já económica, é aí que desponta.



## R ao Quadrado

Ricardo Reis  
rquadrado.expresso@gmail.com

## UMA RETOMA EM ABC

Os dados que chegam das últimas semanas ilustram quão dramática tem sido a redução na atividade económica resultante do confinamento. As reservas nos restaurantes caíram 100%, o número de transações no multibanco reduziu-se em 50% e o ministro das Finanças afirma que, por cada 30 dias úteis, se perdem 6,5% do PIB. Se muitos não podem trabalhar e outros fazem-no a meio gás, entre cuidar das crianças e imitar à distância o que se fazia de forma eficiente em presença, não é surpresa que o PIB não caia das árvores. Em 2008, alguns países estavam a crescer quando a Europa e os EUA entraram em crise. Desta vez, temos uma verdadeira recessão global, com um colapso da atividade económica em todas as regiões.

Como vai ser a retoma? Alguns dizem em V, outros em U, os mais pessimistas dizem em L e há ainda quem diga em W. Na minha opinião, vai ser um pouco de todos, e por isso, também nenhum deles. Para continuar no alfabeto, diria até que a recessão da covid-19 vai ter uma recuperação em ABC. A atividade económica vai evoluir como na figura.

No segundo trimestre de 2020 (e talvez continue no terceiro), a atividade económica entrou em queda livre. Será, de certeza, a maior contração em três meses desde 1977, quando começam os dados para o PIB na frequência trimestral. A incógnita é quão em baixo será o ponto A. Mas que vai ser muito em baixo, já sabemos.

Reabrindo a economia, vai haver um salto para cima, do ponto A para o ponto B. Assim que o Governo remover

as restrições legais ao contacto social e o perigo relaxar, muitas pessoas vão voltar ao trabalho e às compras de imediato. A economia vai recuperar e alguns vão escrever que a recuperação é em V. Mas, no entanto, o ponto B vai estar bem abaixo do nível inicial. Ou seja, a recuperação vai ser incompleta. Por um lado, porque muitas pessoas vão escolher voluntariamente ficar em casa, com receio de serem infetadas, pois o vírus não vai desaparecer. Por outro lado, porque a consequência de congelar a economia durante estas semanas terá sido a destruição de empresas e postos de trabalho, reduzindo a capacidade produtiva da economia. Quase todas as políticas económicas das últimas semanas foram no sentido de minimizar esta destruição, tentando tornar o ponto B tão alto quanto possível, mas de certeza que não foram 100% eficazes.

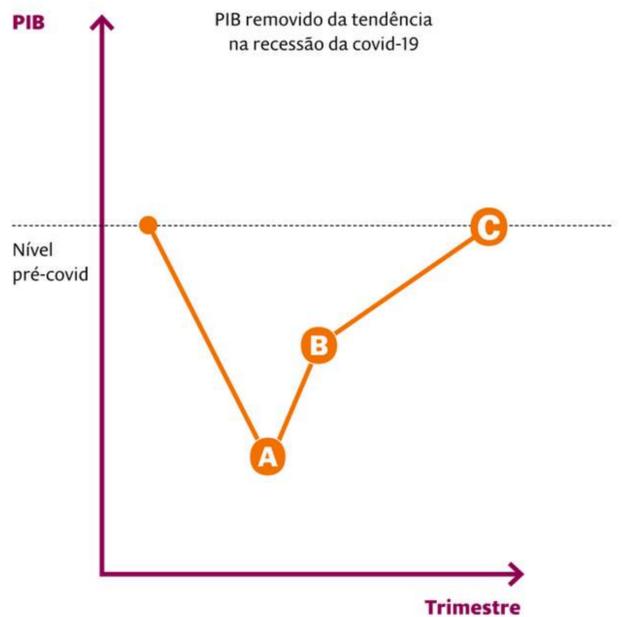
Por fim, a economia irá, depois, passar vários trimestres a percorrer o caminho entre os pontos B e C, até recuperar o seu nível inicial. Demora tempo a recriar empresas

### Quão baixo será A? Quão alto será B? E quanto tempo vai demorar entre B e C?

para servir os mercados certos, a juntar os empresários e trabalhadores certos no lugar certo e a reaprender as formas mais adequadas para ser produtivo e servir o cliente. Se olharmos para as guerras mundiais ou para a pneumónica de 1918, então o tempo entre B e C foi relativamente rápido. Uma lição do passado é que, se o sistema financeiro entrar em crise, então a inclinação desta linha BC pode ser muito ligeira e a recessão tornar-se numa depressão prolongada, levando às comparações com um U ou um L: assim aconteceu na Grande Depressão ou nas crises financeiras de 2008 e 2010.

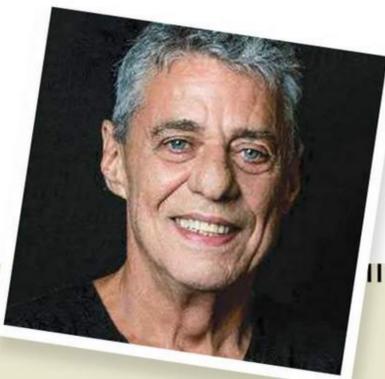
São, pois, estas as três incógnitas: Quão baixo será A? Quão alto será B? E quanto tempo vai demorar entre B e C? Quando nem sequer sabemos quão prolongados e intensos serão os efeitos do vírus na saúde pública, é impossível fazer qualquer previsão respeitável. Mas a forma gráfica da recessão vai provavelmente assemelhar-se à da figura: uma retoma em ABC.

### UMA RETOMA EM ABC



## O Chico afinal não vem

Éra hoje que se entregava o Prémio Camões a Chico Buarque. Já nem sei se pela sua obra literária, que revelou o grande romancista, se pela poesia e pela música, que nos ensinam a viver desde há tanto tempo. Mas a pandemia fechou o Atlântico e a hora não está para a festa que seria esse reconhecimento da grande cultura popular; até fica adiada a bofetada de luva branca em Jair Bolsonaro e no seu discurso de ódio. Será depois. E se esta tarde ouvirmos a ‘Grândola’ nas janelas, sugirolhe que também nos lembremos desse ‘Tanto Mar’ que nos juntou, bem como da curiosa história das duas versões, a de 1975, que foi proibida no Brasil da ditadura e divulgada em Portugal, a da festa, e a de 1978, a da desilusão depois da festa. Repare no essencial, o que o tempo não altera: há sempre um cheiro de alecrim e uma primavera em algum canto do nosso jardim. Navegar, navegar.



*Sei que estás em festa, pá,  
Fico contente,  
E enquanto estou ausente  
Guarda um cravo para mim.*

*Eu queria estar na festa, pá,  
Com a tua gente,  
E colher pessoalmente  
Uma flor do teu jardim.*

*Sei que há léguas a nos separar,  
Tanto mar, tanto mar.  
Sei também quanto é preciso, pá,  
Navegar, navegar.  
(...)  
(1975)*

*Foi bonita a festa, pá,  
Fiquei contente,  
Ainda guardo renitente  
Um velho cravo para mim.*

*Já murcharam tua festa, pá,  
Mas certamente  
Esqueceram uma semente  
Em algum canto de jardim.*

*Sei que há léguas a nos separar,  
Tanto mar, tanto mar.  
Sei também quanto é preciso, pá,  
Navegar, navegar.  
(...)  
(1978)*



## “Confusion de Confusiones”

João Duque  
jduque@iseg.ulisboa.pt

## CELEBRAR ABRIL

Fecharam as escolas e pediram aos pais para ficarem em casa. Os pais ficaram.

Fecharam as universidades. Pediram a professores e alunos para ficarem em casa ensinando e aprendendo. Os estudantes e os professores aqui-esceram.

Pediram às empresas para iniciarem o teletrabalho, minimizando a presença nas instalações. As empresas anuíram.

Pediram aos médicos, enfermeiros e demais profissionais de saúde envolvidos nas operações covid para estenderem os horários de trabalho e aumentarem o esforço e dedicação. Eles aderiram.

Pediram aos profissionais de saúde aposentados ou em formação para se apresentarem ao serviço. Eles responderam à chamada.

Pediram às empresas para começarem a produzir máscaras, viseiras e demais peças de equipamento. Elas responderam ao pedido.

Fecharam restaurantes, hotéis, ginásios, clínicas de saúde, estabelecimentos de recreio, etc. Todas acatarem as instruções.

Pediram-nos para ficar em casa, sair o mínimo, evitar o

**A resposta do Governo foi burocrática, lenta e garantista [no apoio às empresas]. Com medo que alguns possam usar o sistema de modo fraudulento e injusto, sufocam-se todos**

contacto, com especial ênfase para os anciãos. Assim se fez.

Mandam-nos não comparecer a cerimónias religiosas e fúnebres. E fizemos.

Legisla-se a perda de um terço do rendimento aos que ficam em *lay-off* simplificado. E os trabalhadores aceitaram.

Legisla-se uma enorme perda de rendimentos de profissionais liberais, de pequenos empresários e de sócio gerentes. E eles consentiram.

Pediram às empresas para se endividarem para assim pagarem salários aos seus trabalhadores. E elas assim fizeram.

Pediram aos bancos que se esmerassem na apreciação de pedidos de moratória nos pagamentos latentes. E eles assim cumpriram.

As empresas pedem ao Estado que lhes façam chegar os apoios à tesouraria de que necessitam urgentemente. A resposta do Governo foi burocrática, lenta e garantista. Com medo que alguns possam usar o sistema de modo fraudulento e injusto, sufocam-se todos.

Para situações únicas pedem-se medidas únicas.

A administração fiscal conhece todas as empresas. Conhece os seus custos históricos com pessoal. Sabe o NIB das empresas. Recebe prontamente os pagamentos por conta de IRC ou IRS e devolve os excedentes. O Governo foi incapaz de usar o mesmo sistema para fazer em sentido inverso um movimento único, expedido e fácil. Poderia ser restrito a sectores de atividade, dimensão, etc. e acompanhado pelo mecanismo implementado. Os acertos dos pagamentos far-se-iam mais tarde. Numa semana teriam a tesouraria a tilintar. Assim estão todos à espera a celebrar Abril.

## LUANDA LEAKS

# Viabilização da Efacec aguarda luz verde dos obrigacionistas

Isabel dos Santos já **acordou ceder as suas ações na empresa** aos bancos credores

ANABELA CAMPOS  
e ISABEL VICENTE

Com os trabalhadores da Efacec em *lay-off* desde 6 de abril, o futuro desta relevante empresa portuguesa, de que a angolana Isabel dos Santos é a maior acionista, continua a marcar passo. A viabilização da Efacec, que passará pela criação de uma sociedade veículo liderada pela Caixa Geral de Depósitos (CGD), aguarda um acordo com os obrigacionistas da empresa, que têm de aceitar abdicar de receber já o valor que investiram. Já foi dado, porém, um passo relevante e imprescindível — Isabel dos Santos, que tem uma posição de mais de 60% na Efacec, via Winterfell, arretada pela Justiça portuguesa, assinou um memorando com os bancos credores para libertar as suas ações para a sociedade veículo que está a ser criada. A investidora cedeu as ações a custo zero. Não foi, contudo, possível confirmar se a Justiça portuguesa terá, para este fim, levantado já o arresto das ações da investidora angolana.

Mas, sem o ‘sim’ dos obrigacionistas, a operação não pode avançar. Trata-se de um conjunto de investidores institucionais estrangeiros, grande parte deles espanhóis, que tomaram uma dívida de €58 milhões em julho do ano passado. Uma emissão com maturidade de cinco anos e uma taxa de juro de 4,5%. Estes obrigacionistas têm uma cláusula que lhes permite exigir o pagamento do investimento se a Efacec mudar de mãos, o que irá acontecer se a solução que foi desenhada vingar. Os bancos, com o conforto do Governo, têm estado a tentar convencer estes obrigacionistas de que possuem uma solução para a Efacec.

A cláusula acima referida cairia se o Estado avançasse para a nacionalização. Uma hipótese que, apurou o Expresso, chegou a ser equacionada, antes de ter avançado para cima da mesa a possi-



Solução para a Efacec deverá passar pelos bancos. Trabalhadores estão em *lay-off* FOTO RUI DUARTE SILVA

bilidade de os bancos credores assumirem a posição de controladores temporários da empresa. Na verdade, o Governo não fecha completamente a porta ao cenário da nacionalização. Ainda esta semana, em entrevista ao Expresso, o ministro da Economia, Pedro Siza Vieira, deixava a hipótese no ar. “É uma empresa estratégica para o país, e o Governo assegurará que não desapareça”, afirmou o governante quando confrontado com o facto de o Bloco de Esquerda ter questionado o Executivo sobre se o Estado português tencionava nacionalizar a Efacec. Este é um dossiê que está a ser acompanhado de perto por Siza Vieira.

Paralelamente, está a haver negociações com a Empresa Nacional de Distribuição de Eletricidade (ENDE) — a empresa estatal angolana que em 2015 entrou na Efacec,

numa parceria com Isabel dos Santos, e que hoje tem uma participação de cerca de 16%, da qual está vendedora. Uma posição que o Presidente angolano, João Lourenço, tomou no momento em que foram arretadas as participações de Isabel dos Santos em empresas em Angola, alegando que o Estado tinha sido lesado em mais de 1,2 mil milhões de dólares.

Quem está a liderar o processo de ‘resgate’ da Efacec é a Caixa Geral de Depósitos, o banco mais exposto. Os bancos credores são, além da Caixa, o BCP, o BPI, o Novo

**€58 milhões foi em quanto os obrigacionistas financiaram a Efacec em 2019**

Banco, o Banco Montepio e o EuroBic/BIC, mas o seu envolvimento na operação será diferenciado e está ainda em aberto. Sabe-se que nem todos irão participar de forma igual e no mesmo grau. Haverá vários patamares. Os bancos mais expostos a Isabel dos Santos e à Efacec terão uma maior preponderância.

O modelo que está a ser desenhado passa pela criação de uma sociedade veículo, onde será parqueada temporariamente a posição da angolana Isabel dos Santos. É um passo intermédio até à concretização da venda e à entrada de novos acionistas. E a informação que o Expresso tem recolhido é que há interessados, inclusive grupos industriais portugueses, e que algum desse interesse se mantém mesmo depois da crise anunciada pelo surto da covid-19. O veículo será constituído pelos bancos credores com um ob-

jetivo: permitir acelerar a venda da participação e colocar um ponto final na instabilidade de acionista. É neste contexto que se estão a afinar detalhes para assegurar que o veículo irá ter sucesso, o que não está ainda garantido.

A Efacec tem como acionistas minoritários o Grupo José de Mello e a Têxtil Manuel Gonçalves. Os bancos credores estão interessados na viabilidade da Efacec. Até porque, se isso não acontecer, dificilmente irão recuperar o financiamento concedido. O Expresso fez chegar um vasto conjunto de perguntas à administração da Efacec, nomeadamente sobre esta operação, mas não teve qualquer resposta. Enquanto a solução não chega, os mais de 2000 trabalhadores da empresa de engenharia e energia aguardam ansiosamente por uma luz ao fundo do túnel.

acampos@expresso.imprensa.pt

## NOVO BANCO

# Covid-19 dá margem para esgotar toda a injeção

**Pandemia aumenta probabilidade de o banco usar toda a garantia do Fundo de Resolução, ou seja, mais €1000 milhões**

A covid-19 poderá permitir ao Novo Banco gastar a totalidade da ajuda de €3,89 mil milhões criada em 2017, quando foi vendido à Lone Star. Os créditos protegidos pelo Fundo de Resolução são de clientes com dívida reestruturada ou problemática, que são precisamente aqueles que dificilmente conseguem reunir condições para aceder aos atuais apoios públicos. Por isso, é natural que possa gerar mais imparidades, com impacto nos rácios de capital

do banco, e, assim, implicar mais dinheiro a solicitar ao Fundo de Resolução.

No fecho de contas de 2019, o Novo Banco precisou de €1037 milhões do Fundo de Resolução, seu acionista com 25% do capital. António Costa frisou, em entrevista ao Expresso na semana passada, que o dinheiro chegará como previsto e que, para o financiar, está previsto no Orçamento do Estado um empréstimo de €850 ao Fundo. A transferência deverá ser feita em maio.

Com este montante, ficam a faltar pouco menos de mil milhões do chamado mecanismo de capital contingente, que tinha um teto máximo de €3,89

mil milhões e que pode ser usado até 2026. No Parlamento, o primeiro-ministro disse que aguarda as conclusões da auditoria ao banco, que só será entregue em julho, para tomar futuras decisões sobre o banco.

No Parlamento, esta semana, o presidente-executivo do banco, António Ramalho, respondeu que a incógnita sobre se todo o dinheiro será gasto é “enorme”, muito mais agora, com a pandemia e os seus efeitos: aliás, até ressaltou que o orçamento feito em janeiro dificilmente será cumprido.

Pelo caminho ficou, para já, a ideia de uma injeção única, em que fosse assegurado um

desconto face aos €3,89 mil milhões. António Ramalho disse no Parlamento que “não há injeção única”, ou seja, o assunto já não está em cima da mesa. Se tivesse sido alcançado esse acordo com um desconto significativo para o Fundo (na casa dos €500 milhões), confessa uma fonte ligada ao processo, a proba-

**Provisões vão subir e poderão danificar rácios e obrigar o banco a pedir dinheiro ao Fundo de Resolução**

bilidade de ser utilizado o dinheiro todo seria menor. Com a pandemia, tudo muda.

Os ativos, sobretudo créditos, que estão sob o mecanismo são problemáticos, muitos são reestruturados e estão marcados como exposições não produtivas. As dificuldades pré-covid juntaram-se agora os problemas decorrentes da pandemia, e quem tem irregularidades perante a banca não pode aceder a apoios criados pelo Estado, como as linhas de crédito. E as condições para o banco lidar com estes ativos, como as vendas, também ficam mais dificultadas.

DIOGO CAVALEIRO e I.V.  
dcavaleiro@expresso.imprensa.pt

# Estamos abertos aos que acreditam e não se conformam

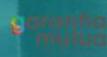
## Linha de Apoio à Economia Covid-19 6.200 milhões de euros

O NOVO BANCO associa-se ao Estado e ao Sistema Nacional de Garantia Mútua para disponibilizar quatro novas linhas de crédito às micro, pequenas e médias empresas portuguesas afetadas pela Covid-19, no valor de 6,2 mil milhões de euros, para financiamento adicional à economia.

- 600 milhões de euros para o setor da Restauração e similares
- 200 milhões de euros para o setor do Turismo
- 900 milhões de euros para Empreendimentos Turísticos
- 4.500 milhões de euros para apoio à actividade económica

Se é o caso da sua empresa, fale connosco e saiba como podemos ajudá-lo a minimizar os efeitos provocados pela pandemia Covid-19, no seu negócio. A economia somos todos nós.

Para mais informações contacte o NOVO BANCO através do seu gestor ou consulte o site: [novobanco.pt/empresas](http://novobanco.pt/empresas)



# NOVO BANCO

## COVID-19 ENTREVISTA

Pedro Siza Vieira Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital

## “Aprendemos bem a lição da última crise”



## Massa Crítica

Luís Marques  
l.s.marques@sapo.pt

## VALHA-NOS SANTA MERKEL!

No Conselho Europeu que hoje, quinta-feira, começa, todos os olhares, esperanças e súplicas, conforme as dores de cada um, estarão virados para Angela Merkel. Só ela pode unir o que está partido, agarrar quem está à beira do precipício e, com isso, salvar a Europa. Só ela tem peso político para juntar o Norte e o Sul, evitar a derrocada da Itália e da Espanha e, mais à frente, o colapso social, económico e político da Comunidade Europeia.

É uma trágica ironia que o futuro da Europa esteja de novo nas mãos da chanceler alemã, exatamente quando devia estar a preparar-se para a sua saída de cena. Há uma crise de liderança na Europa. No BCE, Christine Lagarde não faz esquecer Mario Draghi. Na Comissão Europeia, Ursula von der Leyen ainda não revelou estar à altura das circunstâncias. A Europa bem pode suspirar por um Churchill, por ouvir um inspirador “sangue, suor e lágrimas”, mas o que resta é, ainda, Merkel.

Nem a França a pode ajudar. Enquanto a taxa de aprovação do Governo alemão é de 60%, a do Presidente francês é de apenas 39% e a do Executivo 37%, segundo um inquérito do jornal “Le Monde”. Pior: 45% dos inquiridos consideram que há motivos para “colère”. Os números não enganam. A França registava quarta-feira 21.340 mortes, enquanto a Alemanha ape-

O que os mercados precisam é de um sinal forte de união para o futuro. E esse sinal tem de ser a Alemanha a dá-lo

nas 5211, para uma população com mais 18 milhões de habitantes do que a França. A Alemanha prevê uma recessão de 4,2%, a França encolherá 8%. A Alemanha, com quem a França adora comparar-se, está a gerir muito melhor a crise sanitária. Macron entrou enfraquecido na crise e provavelmente sairá dela ainda pior.

A mulher que, no dizer de Timothy Garton Ash, “tem o cérebro de uma cientista e o coração de uma filha de pastor”, vai ter que utilizar toda a sua inteligência e emoção para obter os equilíbrios necessários numa Europa dividida. E vai ter de o fazer rapidamente. O prémio de risco da dívida está a subir perigosamente. A meio desta semana o prémio de risco da Itália era de 250 pontos. Enquanto a Alemanha se financiava a 0,4%, a Itália pagava 2,1%. O prémio de risco de Portugal é de 168,3 pontos, superior ao de Espanha.

O Banco Central Europeu pode e deve ajudar nesta frente. Mas o que os mercados precisam é de um sinal forte de união para o futuro. E esse sinal tem de ser a Alemanha a dá-lo. Para já na frente financeira, garantindo um acordo para os 12 zeros pedidos por Centeno. Com mutualização da dívida, total, parcial ou por tranches. Perpétua, ou não. O que for possível. Todos vão ter de ceder. Depois na frente económica, onde é essencial que a Alemanha reboque o resto da Europa. Por último na frente política, a mais importante de todas, onde é necessário reconstruir uma nova Europa, uma Europa pós-Maastricht.

É um desafio para a História que, neste momento, só Merkel está em condições de agarrar. A sua reforma vai ter de esperar. À esquerda, à direita, no Norte ou no Sul todos precisam dela mais do que nunca.

Textos LILIANA VALENTE  
e PEDRO LIMA  
Fotos NUNO BOTELHO

O ministro Pedro Siza Vieira explica como o Governo tenciona relançar a economia sem descontrolar a pandemia de covid-19: de 15 em 15 dias serão reabertas atividades económicas, mas sempre medindo a evolução do contágio. Para o nº 2 do Governo, a resposta à pandemia de covid-19 preserva os rendimentos das famílias e dos trabalhadores e evita um desemprego descontrolado. O ministro de Estado e da Economia calcula que todas as medidas de apoio à liquidez das empresas venham a atingir 13% do PIB.

Quando o entrevistámos há pouco mais de um mês, havia apenas um infetado em Portugal e o cenário que nos traçava era que se isto passasse rapidamente podíamos ter uma retoma pujante depois da Páscoa. Houve um erro de avaliação por parte do Governo?

Nessa altura não tinha sido declarada uma pandemia pela Organização Mundial da Saúde, tínhamos apenas um caso de um infetado e não havia medidas de confinamento na Europa. A 12 de março decretámos o encerramento das escolas. Uma semana depois foi decretado o estado de emergência e foram encerradas muitas atividades económicas. Portugal foi o país que mais cedo, após a primeira infeção, decretou medidas de contenção.

O primeiro-ministro disse que agora o objetivo era relançar a economia sem descontrolar a pandemia. O Governo vai decidir este levantamento de restrições no dia 30, em Conselho de Ministros. Olharão para as tendências dos indicadores ou admite que nem todos os indicadores estejam cumpridos nessa altura?

O Governo tem tomado decisões sempre em função da avaliação técnica e científica da situação sanitária, do número de novas infeções e da capacidade de resposta do Serviço Nacional de Saúde às projeções que se verificam. Quando houver mais pessoas a sair de casa e a circular, vai haver mais infeções. Temos de assegurar que isso se faz com cuidados especiais que reduzam o risco de infeções.

Admitindo que tudo corre como o previsto, como será a reabertura da economia?

O Governo tem de assegurar que as regras de saúde e segurança nos locais de trabalho, de consumo e nos transportes estejam estabelecidas e divulgadas para quando as pessoas forem trabalhar ou consumir. E tem de assegurar os meios de proteção individual disponíveis para a população.

Serão distribuídas máscaras gratuitamente?

Não necessariamente. Não vamos ter uma vacina antes do verão do próximo ano e por isso temos de nos habituar a conviver com este vírus, como convivemos com outras doenças. A reabertura da economia deverá fazer-



Pedro Siza Vieira diz que passou muito “intensamente” a crise de há 10 anos e que por isso tem muito claros os erros que então se cometeram e que agora não quer ver repetidos

## “Na retoma, não podemos atirar dinheiro

Siza Vieira admite que o plano de retoma dependerá em muito da resposta europeia à crise, mas garante que não poderá passar por “cortar despesa e aumentar impostos”. E admite que para um consenso deve deixar-se cair palavras como “eurobonds, coronabonds ou mutualização de dívida”.

Concorda com as propostas da Confederação Empresarial de Portugal [CIP] de que o Estado devia agora gastar muito mais a apoiar as empresas para depois não ter tantos subsídios de desemprego para pagar?

Essas propostas foram feitas quando ainda não eram conhecidas as re-

gras da União Europeia [UE] para os auxílios de Estado, que limitam auxílios a fundo perdido e que são exigentes nos apoios à recapitalização. A CIP fala de financiamento de €10 mil milhões, com apoio do Banco Europeu de Investimentos [BEI]. Hoje sabemos que para Portugal será só de €1,8 mil milhões. São propostas muito ambiciosas, adequadas para uma fase muito inicial, mas que agora já não são compatíveis com as regras europeias.

A UE devia alterar algumas dessas regras?

O que esperamos é que seja desenhado um programa que nos ajude a

concretizar os desígnios estratégicos de combate às alterações climáticas e da transição digital, mas que reconheça o desafio para reconstruir o mercado interno.

Vamos recorrer aos três mecanismos de apoio da UE?

Não sei se é necessário. Faz sentido recorrer ao SURE, que tem a ver com a capacidade de financiar a longo prazo despesas sociais acrescidas, como os *lay-offs* ou os subsídios de desemprego. Depois, acho que o Mecanismo Europeu de Estabilidade [MEE] está ali para dar uma espécie de salvaguarda aos Estados.

Não vê vantagens?

Não sei, não me cabe avaliar as melhores fontes de financiamento, mas vejo com muito bons olhos que tenha sido permitido que os Estados possam recorrer ao MEE com condicionalidade mínima para fazer face a despesas que já sabemos que existem.

Se tivermos o fundo de retoma só em junho, será tarde demais?

Não. Se em junho tivermos alguma coisa das dimensões que estão a ser mencionadas, é uma mudança significativa face ao que havia há apenas um trimestre. Se a despesa excecional que estamos a ter puder ser absorvida

-se quinzenalmente, abrimos alguma coisa, deixamos passar 15 dias, que é o período de incubação, vemos o impacto no aparecimento de novas infeções, se a situação se mantiver controlada podemos abrir ou manter ou eventualmente recuar, que é o que não desejamos. Se a população for tão disciplinada nos novos modos de convivência social e de circulação pública como foi no respeito pelo confinamento, provavelmente conseguiremos assegurar uma abertura gradual da vida social e económica sem descontrolar a epidemia. Estão a ser desenvolvidas regras de higiene, saúde e segurança para a restauração, comércio e hotelaria.

**Admite alguma abertura por zonas geográficas?**

■ Não estamos a trabalhar nesse cenário. Há atividade industrial que continua a ocorrer todos os dias, temos fábricas abertas. 82% das empresas em Portugal estão a funcionar, embora muitas estejam com alguma atividade reduzida e trabalhadores em *lay-off*.

**Esse caminho de 15 em 15 dias começa pelo comércio local... No verão já podemos contar com os restaurantes abertos?**

■ Espero que sim. Estamos a pensar estabelecer medidas de apoio à adaptação das empresas às novas regras. Temos de começar por unidades mais pequenas, com restrições ao número de pessoas que podem integrar um grupo sentado a uma mesa e com proteção acrescida para os trabalhadores.

**O turismo é o sector que mais o preocupa?**

■ Estamos preocupados com o conjunto da economia. Tivemos uma retração muito grande nestas últimas semanas. Admito que o segundo semestre seja já de recuperação na maioria dos sectores. Pelo contrário, no turismo, a recuperação será mais lenta. Vai haver uma coordenação por parte das autoridades europeias na abertura das fronteiras internas e na retoma dos voos, que admitimos que possa acontecer já em maio ou junho. Suponho que haja condições para os europeus terem férias de verão. Isso será importante, mas é muito importante que os portugueses procurem o destino Portugal.

**O Estado vai assumir-se como motor da economia?**

■ A procura privada vai retrair-se um pouco nestes próximos tempos. É normal que o Estado acabe por assumir alguma capacidade de suportar isso. Já o está a fazer. Estamos a suportar bastante o rendimento das famílias e dos trabalhadores. Temos o Programa Nacional de Investimentos [PNI2030], e o ideal é que fossemos capazes de acelerar o programa de investimentos e mobilizar recursos, designadamente a flexibilidade que agora a União Europeia atribuiu para a gestão do Portugal 2020, no sentido de antecipar alguma da despesa. Temos de ser capazes de acelerar a concretização de investimento público. O Governo avançará nas próximas semanas com projetos de alteração que garantam a concilia-

“**ADMITO QUE O SEGUNDO SEMESTRE SEJA JÁ DE RECUPERAÇÃO DE ATIVIDADE NA MAIORIA DOS SECTORES**”

ção entre a exigência de transparência e controlo da correção dos procedimentos de adjudicação de obras e a necessidade de rever alguns dos aspetos que a experiência dos últimos anos revelou determinarem mais atrasos.

**Quanto é que as medidas de apoio à economia vão representar do PIB? Falou em €2772 milhões num mês, incluindo o *lay-off* simplificado, o apoio aos trabalhadores que estão em casa a acompanhar filhos menores de 12 anos e o apoio da retoma à atividade.**

■ Aí estão €1179 milhões, que é o que estimamos que custará o apoio a fundo perdido da retoma de atividade que pagaremos a todas as empresas em *lay-off* e que só serão pagos uma vez. A estimativa que dei é se estas medidas

demorassem um mês só. Se durarem dois meses temos de multiplicar os apoios ao *lay-off*, à família, etc. Nesse valor estão incluídos apoios aos trabalhadores independentes, empresários em nome individual e sócios-gerentes e a renovação de algumas prestações sociais. Se o esforço orçamental se prolongar por este trimestre vai aproximar-se dos 3% do PIB. Estou a falar de despesa pública realizada, não contando com as garantias de Estado. Se somarmos os diferimentos do pagamento de contribuições para a Segurança Social e de impostos, as linhas de crédito e a moratória bancária, são cerca de 13% do PIB de apoio à liquidez das empresas.

**Não prevê que o diferimento do pagamento de impostos vá além deste ano?**

■ Não. Não é uma crise originada na economia, é uma crise que afeta a economia, e portanto a nossa reação tem de ter três fases. Na primeira, de confinamento, precisamos de medidas para que a contenção da doença não destrua a economia. A segunda é a de transição, em que vamos gradualmente abrindo a economia. Temos de o fazer com cuidado, e os apoios já têm de ser diferenciados. Depois temos a fase da retoma, que acontecerá no segundo semestre e em 2021, em que queremos assegurar apoios aos sectores e empresas onde continue a fazer sentido, em que deixamos que a economia flua. Teremos então de ter políticas ativas de emprego, de formação para retomar a modificação estrutural da nossa economia que se vinha verificando.

**Admitiu que algumas medidas possam manter-se na fase da retoma, nomeadamente o *lay-off* simplificado.**

■ Este *lay-off* simplificado foi uma medida de banda larga, mas agora, nos pedidos de renovação, as empresas devem começar a avaliar as suas necessidades. Se uma empresa começa a ter encomendas, se calhar não precisa de manter todos os seus trabalhadores em *lay-off*, pode ter alguns com horário reduzido e outros com suspensão do horário de trabalho. Este mecanismo é suficientemente flexível para que não tenham de decidir não aceitar uma encomenda para não perderem a possibilidade de recorrer ao *lay-off*. O que admito — e estamos a discutir como o fazer — é que haja alguma flexibilização de mecanismos para ajudar alguns sectores e empresas a uma necessidade de retoma económica que não vai acontecer a 100% logo num primeiro momento. Mas não poderá ser um mecanismo de *lay-off* simplificado.

**Esse mecanismo também será temporário?**

■ Sim, tivemos um mecanismo para a fase de confinamento, temos outro para a fase de transição onde as empresas já podem começar a flexibilizar o recurso ao *lay-off* e depois teremos um diferente para a retoma. As empresas não devem é pensar que isto se vai manter eternamente e que podem manter os trabalhadores em casa durante seis ou nove meses sem se preocuparem com o mercado, com o trabalho, com as necessidades da economia. Mas tenho a certeza absoluta de que o que querem é trabalhar, voltar a ver receita a entrar.

**Têm alguma perspetiva de quanto é que desse emprego que está em *lay-off* pode ser perdido?**

■ Não. A 16 de abril havia mais 58 mil inscritos nos centros de emprego do que a 16 de abril de 2019, um crescimento muito significativo, mas se não tivéssemos simplificado o acesso ao *lay-off* teríamos um desemprego muito maior.

**Tem também dito que não podem chegar a toda a gente, ou seja, há camadas da população que vão ficar desprotegidas. O que é que podem fazer para tentar contornar essa desproteção? Há o caso dos sócios-gerentes...**

■ Nesta fase, de confinamento, aquilo que é despesa do Estado tem sido dirigida essencialmente aos rendimentos das famílias e dos trabalhadores. Outra coisa, que também é muito eficaz, são os apoios às empresas. Encaro os sócios-gerentes não propriamente como trabalhadores mas como donos das empresas, que beneficiam dos apoios dirigidos à preservação e valorização da empresa. Mais de 80% das empresas que colocaram trabalhadores em *lay-off* são microempresas, que vão beneficiar de um apoio de €635 a fundo perdido por cada posto de trabalho em *lay-off*. É um apoio dirigido às empresas que ajuda a proteger o valor que os sócios-gerentes foram capazes de criar.

**Têm sido criticadas as linhas de crédito, como o facto de o dinheiro chegar tarde às empresas, ou os bancos e as sociedades de garantia mútua pedirem demasiada informação... O que pode ser feito para atenuar isso?**

■ As novas linhas de crédito que criámos têm os procedimentos de aprovação mais simplificados que alguma vez houve em Portugal, a garantia mútua faz aprovações em dois ou três dias úteis. Sei que parece que isto já dura há uma eternidade, mas só passaram três semanas. Temos cerca de 40 mil pedidos de garantia, desses tínhamos aprovado esta quinta-feira mais de €1,5 mil milhões de um total de €6,2 mil milhões. Já começou a chegar dinheiro às empresas. Iremos provavelmente esgotar o *plafond* das linhas rapidamente. Teremos de avaliar de que forma o crédito chegou às empresas para procurar desenhar novos apoios mais apropriados à fase da retoma.

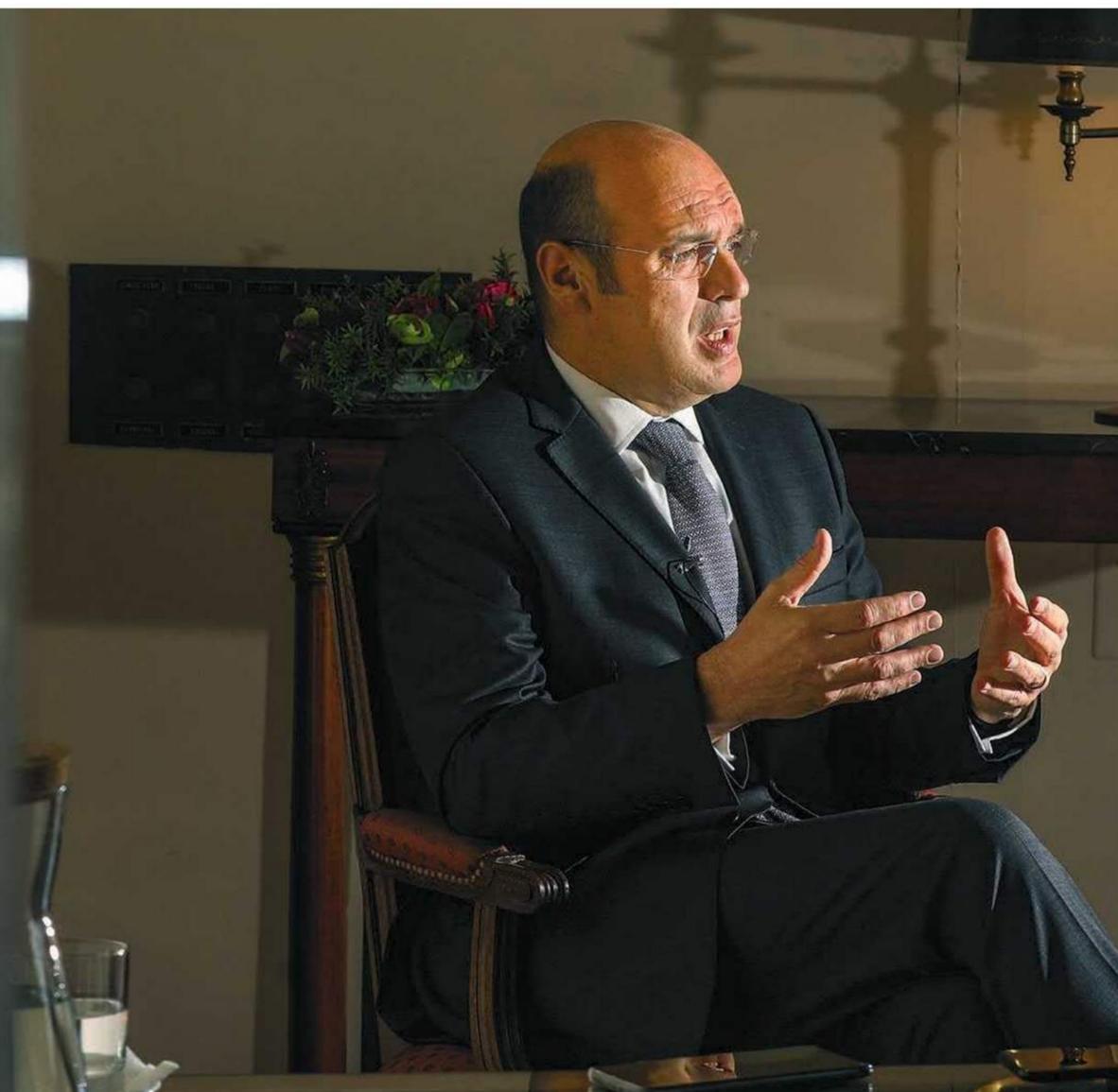
**Há uma certa impaciência que é compreensível mas injustificada?**

■ Não estou a dizer que seja injustificada. Sabemos que as situações de tesouraria das empresas estão num grande stresse, e eu próprio fico impaciente com o facto de as coisas não acontecerem mais depressa.

**Poderá ser necessário um instrumento especial para limpar o malparado nos bancos?**

■ Espero que esta crise seja diferente na forma como vamos lidar com os processos de reestruturação empresarial, os passivos das empresas, na vertente dos bancos. Estou convencido de que todos aprendemos bem a lição da última crise e não vamos repetir muitos erros que cometemos. Muitas empresas serão pura e simplesmente inviáveis e nós temos então de preservar os ativos, o trabalho, o conhecimento ali acumulado. Outras empresas serão viáveis e vão precisar de apoio na sua reestruturação para poderem ser relançadas.

lvallente@expresso.imprensa.pt



de qualquer forma”

a muito longo prazo sem contaminar os percursos normais que os Estados estão a fazer e se pudermos contar com recursos adicionais para financiar a reconstrução económica, isso muda a forma como olhamos para os próximos tempos.

**Sem mutualização, vamos conseguir fazer os investimentos previstos?**

■ Quando nos agarramos a uma palavra ou a uma solução às vezes bloqueamos a possibilidade de resolver problemas. É mais importante reconhecer as possibilidades de resposta e depois caminhar para uma solução que sirva a todos do que estar obceca-

dos com coisas como *eurobonds* ou *coronabonds* ou mutualização de dívida.

**O cenário que está a traçar até parece muito otimista, não sei se está contaminado pelo vírus do otimismo irritante do primeiro-ministro...**

■ Isso é uma provocação. Não costumo ser otimista, sou realista, nunca dramatizo as coisas e nunca perco de vista o horizonte das possibilidades. Os cenários nem sequer são meus. É o Fundo Monetário Internacional [FMI] que prevê para Portugal uma travagem brusca no segundo trimestre e uma recessão de 8% no ano mas um crescimento de 5% já em 2021.

**Já disse que se calhar tem de se repensar os aumentos da Função Pública. Vale o mesmo para o alívio do IRS ou para o acordo de rendimentos?**

■ Há muitas incógnitas que nos impedem de ser muito concretos no afinamento da política orçamental. No final deste semestre estaremos em condições de apresentar um Orçamento suplementar e de começar a preparar o Orçamento de 2021, além de conhecer melhor o quadro europeu para este processo de retoma.

**Não estaremos daqui a uns meses na fase em que não queremos aplicar austeridade mas vamos ter de a ter?**

■ Temos de dar as respostas adequadas num quadro de algum realismo mas também trabalhando intensamente para que as respostas europeias estejam à altura das necessidades. Não estamos a trabalhar na base de que a Europa contraria totalmente esta visão. O enquadramento internacional é completamente diferente do que tivemos há uma década.

**Disse uma frase que ficou célebre: “Temos de ter a noção de que a despesa de hoje são impostos amanhã.” Esta crise vai aumentar significativamente a despesa. Pode garantir que não haverá aumento de impostos amanhã?**

■ Estava a responder a uma pergunta sobre apoios a fundo perdido às empresas e o que disse — e mantenho — é que os apoios para a retoma têm de ser criteriosos e adequados para empresas que tenham possibilidade de crescimento ou que enfrentem dificuldades maiores. Não pode ser um apoio indiscriminado. Não duvido que estão a ser bem aplicados os mais de €1000 milhões por mês do *lay-off* simplificado, porque preservam o emprego, protegem a capacidade produtiva das empresas e o rendimento das famílias. Quando fizermos a despesa hoje, que são impostos amanhã, não podemos atirar dinheiro de qualquer forma.

# COVID-19 EMPRESAS

Acionistas privados propõem ao Estado uma emissão obrigacionista de €350 milhões para ajudar a TAP a sobreviver à paragem forçada

FOTO NUNO BOTELHO



## TAP China salva, enquanto Estado mantém impasse?

Superpacote de apoio ao sector da aviação poderá chegar a valores perto dos €1000 milhões. Mais de 100 mil postos de trabalho sob pressão

ANABELA CAMPOS

Irá David Neeleman, o acionista privado norte-americano da TAP, levar a sua avante e conseguir que o apoio do Estado português se fique por garantir apenas o financiamento à companhia aérea de bandeira, sem que haja um reforço da sua posição e do seu poder? Dificilmente, mas é uma resposta que só o tempo dará. Para já, David Neeleman está a ganhar terreno. A Comissão Executiva da TAP fez chegar, a 19 de março, uma carta à Parpública pedindo autorização para avançar com uma emissão de obrigações no valor de €350 milhões, com garantia do Estado. Uma emissão que seria colocada e tomada firme por dois bancos chineses, o Haitong Bank, com presença em Portugal, e o ICBC Spain — Industrial and Commercial Bank of China. Uma espécie de balão de oxigénio para a transportadora, que está neste momento praticamente sem receita e que, apesar de ter uma tesouraria confortável e 90% dos seus trabalhadores em *lay-off*, precisa de apoio. O Haitong Bank, ex-BESI, ajudou a colocar a emissão obrigacionista que a TAP fez em 2019.

Já passou um mês, e o Governo ainda está a avaliar a proposta da TAP à Parpública, empresa onde está depositada a participação do Estado. Detentor de 50% do capital, o Estado terá uma palavra a dizer em relação à solução patrocinada pelo acionista norte-americano, que já afirmou ter também instituições financeiras europeias disponíveis para financiar a TAP. O Ministério das Infraestruturas não quis fazer comentários, como tem sido habitual. Há, pelo menos aparentemente, um impasse. A reserva tem sido total face à solução desejada pelo Governo para a TAP. Admite-se que Pedro Nuno Santos possa levantar a ponta do véu sobre o futuro da companhia na próxima quarta-feira na Assembleia da República.

Se a emissão obrigacionista avançar nos moldes propostos por Neeleman e tornados públicos esta semana, a TAP acabará por ser financiada por bancos chineses, numa altura em que a Europa levanta uma bandeira vermelha ao investimento chinês e reforça o apelo a que se trave a sua entrada em sectores estratégicos. Em Portugal, o Império do Meio continua, de certa forma, a ser uma tábua de salvação, tal como foi na altura da *troika*.

O assunto terá sido discutido esta semana entre o núcleo mais próximo do primeiro-ministro. O dossiê da TAP — uma empresa que tem sido considerada estrutural para o país — está a ser tratado ao mais alto nível, com a intervenção direta do primeiro-ministro, envolvendo ministros de peso, como o das Finanças, Mário Centeno, o ministro da Tutela, Pedro Nuno Santos, e o ministro da Economia, Pedro Siza Vieira, que conhece bem o dossiê da TAP. Foi a sociedade de advogados Linklaters, de que o ministro foi sócio até entrar no Governo, que assessorou a entrada de Humberto Pedrosa no capital da transportadora aérea.

Travará o Governo esta operação do agrado de Neeleman? Com 10 mil trabalhadores e uma fatura de *leasing* de aeronaves pesada, a TAP precisa de uma almofada para sobreviver ao terramoto que a pandemia de covid-19 está a provocar nas companhias aéreas mundiais. E esta é uma solução rápida.

Os €350 milhões serão a boia de salvação de que a TAP precisa? É provável que não seja suficiente, tendo em conta os pacotes que estão a ser negociados com os governos europeus e norte-americanos nos últimos dias pelas grandes companhias mundiais e que em muitos casos são de milhares de milhões de euros. Dificilmente a TAP escapará, ainda que mais à frente, a um cenário de reforço de capital e de poder do Estado, é essa a convicção de fontes do sector e governamentais, ainda

que isso desagrade aos investidores privados.

### Mil milhões para a aviação?

Muito aguardado é também o superpacote para apoio às empresas do sector da aviação portuguesa e que abrangerá desde a TAP à SATA, passando pela EuroAtlantic, a Groundforce e a Portway, entre outras empresas mais pequenas e de serviços associados. Embora esteja ainda em fase de negociação e a ser ultimado, o Expresso apurou que este pacote poderá rondar

### RETRATO

■ A IATA estima que o sector da aviação em Portugal possa vir a sofrer uma perda de €2,7 mil milhões por causa da pandemia. A Associação Internacional de Transporte Aéreo admite que a crise terá um impacto sobre 141 mil postos de trabalho e poderá gerar uma redução de criação de riqueza no valor de €5,5 mil milhões.

■ São aos milhares os trabalhadores nas grandes empresas de aviação em Portugal, e a larga maioria está em *lay-off*. O grupo TAP, onde está incluída a Portugalia, lidera o *ranking* com 10 mil trabalhadores. Depois vem a empresa de *handling* Groundforce, com cerca de 2500 trabalhadores. A sua concorrente Portway tem à volta de 1700 trabalhadores. A açoriana SATA apresenta-se com 1300 trabalhadores. Ainda no campeonato das grandes está a ANA, com 1200 pessoas. A concessionária é a única que não tem trabalhadores em *lay-off*.

os €1000 milhões. São estímulos e medidas de financiamento e fiscais que terão de passar ainda pelo crivo de Bruxelas. Ou seja, apoios que ainda podem demorar a chegar às empresas.

O objetivo é evitar que a espiral negativa varra do mercado empresas que empregam dezenas de milhares de pessoas e funcionam em cadeia. A IATA, Associação Internacional de Transporte Aéreo, estima que, este ano, o sector da aviação em Portugal possa sofrer perdas de, pelo menos, €2,7 mil milhões. Os números, citados numa carta enviada pelas 19 companhias aéreas que operam em Portugal ao Ministério das Infraestruturas, apontam para a realização de menos 21,3 milhões de viagens envolvendo Portugal, com um impacto potencial sobre cerca de 140 mil postos de trabalho. Um cenário devastador.

Pode haver mais ajuda a caminho. A Eurocontrol, organização responsável pela segurança da navegação europeia, está a negociar um empréstimo global para financiar instituições europeias. Ao qual Portugal, sabe o Expresso, poderá recorrer para apoiar instituições como a NAV e a ANAC, que vivem de taxas aeroportuárias e que viram as suas receitas cair a pique.

Ainda que o cenário possa não ser tão extremado como se antevê agora e que as pessoas retomem, embora moderadamente, as viagens, será preciso tempo para recuperar. Por isso, fontes do sector admitem que algumas empresas em Portugal avançarão com processos de reestruturação. E isso significará corte de custos e redução do número de trabalhadores. Um movimento que poderá afetar as grandes empresas do sector, inclusive a TAP. “Não me espantaria que algumas empresas que agora estão em *lay-off* avancem mais tarde para um processo de reestruturação”, afirmou um administrador de uma companhia de aviação. Um cenário provável para um sector que vive a maior paragem da sua história.

acampos@expresso.impresa.pt

## Seguros de crédito Governo prepara reforço de cobertura

Estado avança com garantias públicas à semelhança do que já acontece na Europa por causa da pandemia

O Governo está a preparar uma solução para os seguros de crédito, um problema que tem estado a preocupar sobretudo as empresas exportadoras e para o qual o presidente do Santander alertou esta semana o Parlamento. O reforço das garantias do Estado a este tipo de seguros, em cerca de €500 milhões, é uma das possibilidades em cima da mesa, segundo apurou o Expresso, agora que Bruxelas também flexibilizou este segmento em transações entre os países europeus. Uma premissa até agora vedada, já que era considerada uma ajuda de Estado.

O Conselho de Ministros da passada quinta-feira aprovou um diploma que alarga o limite para a concessão de garantias do Estado: “Aumenta os limites à concessão de garantias públicas, tendo em conta as necessidades das empresas no atual contexto do surto de covid-19.” Não foram identificados que sectores estão em causa, mas o Expresso sabe que uma das questões que o Executivo tem estado a trabalhar é para um reforço de garantias para os seguros de crédito. O Ministério da Economia não deu mais informações até ao fecho da edição. O trabalho do Governo está a ser feito juntamente com o Ministério das Finanças e o Ministério dos Negócios Estrangeiros (onde se encontra a Secretaria de Estado da Internacionalização).

Os seguros de crédito cobrem o não pagamento de uma venda feita a crédito, sendo bastante utilizados pelas exportadoras para se protegerem em geografias de maior risco político. Asseguram, na prática, que o vendedor receba o pagamento até determinada percentagem em caso de incumprimento do comprador.

Neste momento, como alertou Pedro Castro e Almeida no Parlamento, a fluidez das trocas comerciais está comprometida tendo em conta que a cobertura destes seguros tem-se reduzido fortemente. Ou seja, a capacidade de cobrança cai. “Se este tema dos seguros de crédito não for endereçado, no sentido de manter o nível de cobertura das empresas, temo que [as exportadoras, sobretudo] venham a passar por tempos muito complicados”, aventou.

Não está sozinho. “É urgente que essas medidas sejam implementadas a breve prazo, sob pena de assistirmos a um estrangulamento da economia nacional e perda de competitividade a nível internacional”, diz Catarina Vivo, especialista de riscos financeiros da Marsh Portugal, ao Expresso.

A tesouraria das empresas pode ficar ainda sob maior pressão com o alargamento dos prazos de pagamentos, caso não haja ajuda: “Os registos de atrasos nos pagamentos, a transferência dos processos de cobrança para os seguradores e os pedidos de indemnizações serão os fatores que irão definir, a breve trecho, se essa queda será ain-

da mais acentuada ou se haverá espaço para repor alguns limites”, continua a especialista da Marsh, que refere que os transportes, o turismo, o automóvel, o metalúrgico, têxtil/calçado, retalho e construção são os sectores mais penalizados por esta situação.

### Falta união (europeia)

A Confederação do Comércio e Serviços de Portugal, assim como outras entidades, já tinha alertado que o que está a acontecer com os seguros de crédito “é altamente preocupante”, queixando-se de que as seguradoras de crédito estavam a reduzir as coberturas contratadas pelas empresas, o que estava a dificultar-lhes a atividade num momento em que o risco era ainda maior.

Celeste Hagatong, *chairman* da Cossec, a maior seguradora de crédito que controla 53% do mercado, referiu ao “Negócios” que os Estados-membros deviam aplicar medidas idênticas às de apoio à tesouraria das empresas ao segmento dos seguros de crédito que cobrem transações no mercado europeu.

As coberturas destes seguros continuam a cair, ao contrário do que acontece

“É urgente que essas medidas sejam implementadas a breve prazo, sob pena de assistirmos a um estrangulamento da economia nacional e perda de competitividade a nível internacional”, diz Catarina Vivo

noutros países europeus, que agora já podem conceder garantias para as transações feitas dentro do espaço europeu — Bruxelas proíbe-o à luz das regras de ajuda do Estado, mas, no final de março, tendo em conta os efeitos da pandemia na economia, decidiu permitir esta nova concessão. Mas ainda não se sente no terreno, em Portugal.

Contudo, a especialista da Marsh Portugal lamenta que não haja um procedimento comum na UE: “Os governos com maior disponibilidade financeira criam uma vantagem significativa para as suas empresas, em comparação com as empresas localizadas em Estados-membros menos generosos.”

Esta questão não é inédita. “Em 2008, a redução que se verificou nos limites de crédito, na sequência da crise financeira, teve um impacto bastante significativo na economia real. As empresas assumiam o risco de crédito praticamente na íntegra por escassez de suporte dos seguradores. Nessa altura, o Estado interveio e criou linhas de crédito de apoio às empresas através das Sociedades Portuguesas de Garantia Mútua (SPGM) e das quatro companhias de seguro de crédito a operar diretamente em Portugal”, relembra Catarina Vivo.

DIOGO CAVALEIRO  
e ISABEL VICENTE

dcavaleiro@expresso.impresa.pt

# COVID-19 DÍVIDA

Textos **JORGE NASCIMENTO RODRIGUES**

Os juros da dívida portuguesa não param de subir, mesmo depois de o programa especial de compra de dívida pelo Banco Central Europeu (BCE) já levar quase um mês a bom ritmo, tendo injetado cerca de €71 mil milhões em títulos de dívida da zona euro. No prazo de referência a 10 anos, os juros das obrigações portuguesas saltaram, em menos de dois meses, um ponto percentual (ver gráfico). A cinco anos, passaram de terreno negativo, em -0,1% no final de fevereiro, para 0,7 positivos.

O prémio de risco em relação à Alemanha, exigido pelos investidores para comprarem dívida portuguesa, quase triplicou e o mesmo se passou com o custo de segurar o incumprimento da dívida através dos derivados financeiros que dão pelo nome de *credit default swaps* (CDS). Essa mudança substancial no sentimento dos investidores refletiu-se no leilão de dívida realizado esta semana, em que o Tesouro português acabou por pagar um juro a 10 anos quase o triplo do que pagara no mês anterior. E no prazo mais curto, a seis anos, teve de pagar 0,8%, quando em fevereiro pagara uma taxa abaixo de zero.

## “Bazuca” do BCE não chega. Falta a de Bruxelas

Portugal pagou juro três vezes superior ao que pagara em março

Esta tendência não é exclusiva de Portugal desde o final de fevereiro, quando o epicentro da pandemia se mudou de armas e bagagens para a Europa, nomeadamente para Itália e depois Espanha. No conjunto da zona euro, a curva de taxas subiu claramente em apenas dois meses. A própria dimensão dos juros negativos — que significam que os investidores pagam para comprar dívida — recuou significativamente (ver gráfico). Atualmente, só a Alemanha tem toda a curva da

dívida até 30 anos remunerada com taxas negativas. Portugal, que chegou a ter juros negativos em algumas sessões até ao prazo de nove anos no verão do ano passado, atualmente regista taxas abaixo de zero apenas até 12 meses, embora não sejam obrigações, mas títulos de curto prazo.

Este encarecimento do financiamento da dívida sinaliza que os investidores estão a ajustar o seu comportamento à dimensão da crise que toma cada vez mais proporções gigantescas,

com Christine Lagarde, a presidente do BCE, a assustar os líderes europeus na cimeira desta semana com uma previsão de recessão na zona euro na ordem de 15%, o dobro da estimativa do Fundo Monetário Internacional divulgada na semana passada.

Dúvidas persistem se haverá duas “bazucas”

Se a “bazuca” do BCE é conhecida — uma injeção, até final do ano, de mais de €1 bilião em novos ativos adquiridos —, a resposta conjunta da União Europeia em termos de rede de segurança para as economias que mais se vão endividar este ano ainda não tem um número final e faltam os detalhes decisivos sobre se as ajudas vão colocar ou não mais dívida em cima da montanha de dívida que vão ter de contrair em 2020 (ver P&R em baixo).

Ainda não se sabe se a 6 de maio a Comissão Europeia vai apresentar uma “pressão de ar” ou uma “bazuca”, para usar as comparações bélicas de António Costa no que respeita ao poder de fogo e aos detalhes cruciais do Fundo de Recuperação Económica a que o Conselho Europeu decidiu esta semana dar luz verde.

Só a conjugação de duas “bazucas” — a do BCE e a rede de

**SUBIDA SUBSTANCIAL DOS JUROS EM DOIS MESES**

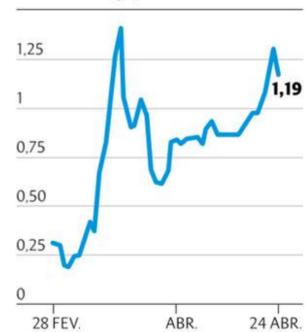
Yields médias das dívidas da zona euro em %



FONTE: BCE

**JUROS DA DÍVIDA PORTUGUESA DISPARAM**

Taxas das obrigações a 10 anos em %



FONTE: INVESTING.COM

segurança conjunta da União Europeia — poderá travar a pressão dos mercados a partir do momento em que as agências de *rating* começarem a cortar nas notações soberanas em virtude do disparo dos défices e das dívidas crescentes sobre a sustentabilidade das dívidas públicas de um número considerável de economias do euro, nomeadamente três de primeiro plano, Espanha, França e Itália.

**Rating de Itália na corda bamba**

Os analistas consideram a notação italiana como estando na corda bamba. Roma tem o nível de necessidades de financiamento este ano que é o mais elevado em relação ao produto interno bruto no conjunto dos países da moeda única. A montanha de dívida que vai ter de contrair até final do ano levará a um disparo do nível da dívida para 155%, 20 pontos percentuais acima da que é estimada para Portugal.

À hora de fecho desta edição ainda não era conhecida a avaliação realizada ontem do *rating* de Itália pela Standard & Poor's, que considerava como negativa a perspetiva de notação da dívida italiana de longo prazo.

economia@expresso.imprensa.pt

## P&R

A cimeira de líderes de quinta-feira, realizada uma vez mais por videoconferência, acordou por unanimidade a criação de um Fundo de Recuperação Económica para financiar a retoma depois do fim da pandemia. O objetivo é que entre em funcionamento o mais tardar no início do próximo ano. Este novo instrumento financeiro acabou por ultrapassar a polémica acesa sobre os *coronabonds* propostos por nove Estados-membros em março e deixa na ordem do dia até ao verão a discussão de uma proposta que a Comissão Europeia vai apresentar a 6 de maio. O Expresso responde às perguntas mais pertinentes sobre o que está em jogo.

**Porque surgiu a proposta de coronabonds?**

O nome é uma variante de *eurobonds* (obrigações europeias) adaptada à crise atual gerada pela pandemia do coronavírus. Este tipo de obrigações emitidas em conjunto permite ir ao mercado em condições mais vantajosas do que as conseguidas pelos países em isolamento, sobretudo pelos que têm notações de dívida (*rating*) mais baixas. A maioria dos títulos que foram emitidos pela Comissão Europeia ou por veículos financeiros conjuntos tem notação máxima, de triplo A, e são procurados pelos investidores como valores seguros.

**A proposta inicial de coronabonds destinava-se a financiar o quê?**

O endividamento futuro depois da pandemia para o momento de recuperação económica. Não se destinavam a financiar dívida do passado, nem mesmo as necessidades de financiamento, elevadíssimas, deste ano. Para as necessidades de curto prazo, o Conselho Europeu

aprovou a proposta do Eurogrupo de lançar até 1 de junho três linhas de emergência com um montante de €500 mil milhões para apoiar o desemprego temporário, as empresas e os Estados, neste último caso, através do Mecanismo Europeu de Estabilidade, o fundo de resgate criado para responder à anterior crise da dívida.

**A emissão de eurobonds seria uma novidade?**

Não. A Comunidade Económica Europeia (CEE), antecessora da União Europeia, aprovou a emissão deste tipo de obrigações em fevereiro de 1975, para responder ao impacto dramático da crise petrolífera nas balanças de pagamentos. Criou um instrumento financeiro que batizou com o nome de Community Loan Mechanism. A iniciativa deste tipo de obrigações europeias foi da Alemanha, pela mão do chanceler social-democrata Helmut Schmidt. A Comissão Europeia contraiu dívida junto de investidores privados e os primeiros empréstimos, em 1976, para a Irlanda e Itália, foram feitos pelo Banco de Pagamentos Internacional.

**Quando foi a última vez que houve polémica sobre os eurobonds?**

Em novembro de 2011. Quando a Comissão Europeia, então liderada por Durão Barroso, propôs a criação de obrigações para a estabilidade (*stability bonds*), para responder conjuntamente à crise das dívidas dos periféricos do euro, entre eles Portugal. Ficou célebre, então, a oposição liminar de Merkel: “Não, enquanto eu for viva.”

**Os coronabonds ainda estão de pé?**

Já ninguém fala neles. Os proponentes aceitaram a criação de um Fundo de Recuperação para depois do fim da pandemia. A proposta do Fundo foi avançada pelos franceses antes da última reunião do Eurogrupo e acabaria por reunir o consenso como “quarto pilar” do pacote de medidas

anunciado por Mário Centeno depois da maratona da última reunião dos ministros das Finanças do euro de 9 de abril.

**O que será o Fundo de Recuperação aprovado na cimeira desta semana?**

Um instrumento financeiro novo que vai estar articulado com o Quadro Financeiro Plurianual (QFP) para 2021 e 2027 que a Comissão Europeia se comprometeu a apresentar até 6 de maio. O Fundo vai financiar-se no mercado em nome da Comissão.

**É para diminuir a dívida crónica dos sobre-endividados na zona euro?**

Não. O Fundo de Recuperação não é um fundo de redenção da dívida existente nos mais endividados, como foi proposto por académicos para resolver o problema de muitos países do euro terem níveis de endividamento acima do limite dos 60% do PIB estabelecido nos tratados da União.

**Qual o montante?**

Mário Centeno já disse que será um número na ordem de “12 zeros” (bilião). O vice-presidente da Comissão Europeia avançou na reunião de líderes, na quinta-feira, que o número poderá andar à volta de €1,5 biliões. O Banco Central Europeu (BCE) aponta para €1,6 biliões. O valor só será conhecido lá para o verão, depois das

negociações da proposta que a Comissão vai apresentar. Angela Merkel aceitou que deverá ser “enorme” e admitiu como ponto de partida um bilião. Segundo o BCE, a economia da zona euro pode emagrecer 15% em 2020, o dobro da previsão do Fundo Monetário Internacional.

**Qual será o modelo de financiamento?**

Na reunião do Conselho Europeu desta semana foi acordado por unanimidade que o Fundo deverá ser financiado através de emissões de dívida por parte da Comissão Europeia. Os detalhes desse tipo de emissão estão, no entanto, em aberto. Quem deverá emitir essa dívida no mercado, a Comissão Europeia, através de um veículo específico criado propositadamente para o efeito, ou outra entidade já existente — Banco Europeu de Investimento ou mesmo o Mecanismo Europeu de Estabilidade — em nome da União? A garantia do risco é assumida por todos, a dívida é totalmente mutualizada ou cada um só responde por uma parte? Em que moldes é feita a “ligação” entre o Fundo e o QFP?

**Como vai ser assegurado o pagamento dos juros da dívida emitida?**

É mais um detalhe onde pode morar o diabo. Será por recursos próprios do Fundo ou através da margem de

recursos adicionais que o orçamento da União dispõe? Vão ser criados, para esse feito, novos impostos à escala europeia, como propõe o Executivo espanhol, para aumentar esses recursos adicionais do orçamento, que atualmente se baseiam nos direitos alfandegários e numa parte do IVA? O rascunho da proposta que a Comissão Europeia já esteve a trabalhar implicaria elevar o teto atual do orçamento comunitário de 0,97% para 1,3% do rendimento bruto nacional e somar-lhe em recursos adicionais uma margem de mais seis décimas para a fase mais aguda da recuperação até 2022.

**Os países que necessitem de acorrer ao Fundo em que modalidades o poderão fazer?**

Esse é o ponto de discórdia mais bocado que permanece depois desta cimeira e que vai durar até ao verão. A grande divisão política situa-se entre os que acham que o dinheiro não deve ser emprestado, mas sim concedido através de subsídios (como noutras intervenções da Comissão Europeia), de transferências a fundo perdido. Essa posição, segundo António Costa, granjeia o apoio de uma “grande maioria”. O objetivo é que esse apoio não conte para o aumento da dívida pública de cada país que a ele recorre. Os países que vão registar um disparo de dívida em 2020

para muito acima de 100% (como será o caso de oito membros do euro, entre eles Portugal) pretendem reduzir a dívida em 2021 e não aumentá-la ainda mais. Mas uma “pequena minoria”, ainda segundo o primeiro-ministro português, mantém a posição de que o dinheiro deve ser emprestado. Nessa minoria não está a Alemanha, que manifestou uma “postura aberta”, segundo Costa, defendendo com outros países membros uma combinação entre empréstimos e subvenções. Essa é também a posição da presidente da Comissão Europeia, a alemã Ursula von der Leyen. No caso de ser emprestado, os juros e os prazos de vencimento serão outro detalhe decisivo.

**Qual o papel do Banco Central Europeu?**

A proposta de mutualização desta nova dívida conjunta pressupõe que depois, no mercado secundário, o BCE a irá comprar e que a manterá em carteira pelo período mais longo possível, dando, deste modo, garantia aos investidores de que uma parte desses títulos tem um comprador no final. O que isso exige é que o BCE prosseguirá em 2021, e eventualmente em anos seguintes, com algum programa de aquisição de dívida no mercado secundário. Implica ainda a manutenção do plano de reinvestimentos do BCE num montante similar ao que vai vencendo.

Associação Portuguesa de Mutualidades

CMIS Confederação Nacional das Instituições de Seguros

A campanha promovida pela APM-RedeMut em colaboração com a CMIS, de recolha de fundos para adquirir Equipamentos de Proteção Individual (EPI) rendeu **74 667,00€ (setenta e quatro mil, seiscentos e sessenta e sete euros)**, já utilizados para dotar várias instituições de norte a sul do País com máscaras, luvas, fatos de proteção e outros equipamentos.

Esta angariação foi feita através da conta PT50 0036 0407 99106 019984 28, no Banco Montepio.

Agradecemos a todos os que colaboraram nesta causa, a todas as instituições que contribuíram, sem exceção, com um particular agradecimento ao Montepio-Geral Associação Mutualista pela generosa contribuição.

HOTEIS HERITAGE — LISBOA —

O Charme da Tradição

AS JANELAS VERDES  
HERITAGE AVENIDA LIBERDADE  
HOTEL BRITANIA  
HOTEL LISBOA PLAZA  
SOLAR DO CASTELO

Em breve estaremos juntos

## COVID-19 FINTECH

RAIZE  
Renegociações de créditos não destroem otimismo

Antes da banca tradicional, a Raize começou rapidamente a renegociar os créditos aos clientes. A *fintech*, que gere uma bolsa de empréstimos a pequenas e médias empresas (PME), está a notificar os investidores da implementação de novos “planos de pagamentos” para “assegurar a sustentabilidade financeira” de várias empresas. Numa mensagem enviada esta semana, garante que só foram reestruturados 3,4% dos empréstimos em curso e que o impacto nos níveis de cumprimento foi “residual”. A fazer fé nos números — a empresa diz ter mais de 58 mil investidores, taxa anual de incobrável de 0,66% e TANB média de 6,24% —, foram reestruturados cerca de 1800 créditos. Ao Expresso, a Raize assume ainda “um aumento de 17% no montante de levantamentos de capital face ao verificado habitualmente”, realçando que em março o número de empresas financiadas aumentou 2,4% em relação a 2019, mas o montante total caiu 12,1%. Face aos números, mantém o “otimismo” — e até propôs ao Governo “ajudar na distribuição das linhas públicas covid-19” e pediu “financiamento com garantia do Estado, tal como os bancos”. Mas nem tudo são rosas: os investidores vão esperar mais tempo pela devolução dos juros e capital e ficam expostos a um clima económico difícil para as PME. Pelo menos um investidor manifestou, num grupo nas redes sociais, intenção de apresentar queixa à CMVM pelas renegociações terem sido fechadas sem aval dos mutuantes. A Raize diz que esse princípio está “amplamente consagrado nas condições gerais” e nega conhecimento de qualquer reclamação, enquanto a CMVM, questionada pelo Expresso, recusou comentar “casos específicos”.

UTRUST  
Foco no crescimento, embora “mais devagar”

Tinha registado, em janeiro, um aumento de 90% no volume de transações. Mas, com a covid-19, a realidade mudou para a *startup* portuguesa que facilita pagamentos com criptomonedas: “Passámos a crescer ligeiramente mais devagar.” A forte presença no segmento de viagens e turismo contribuiu para a queda, mas a Utrust cresceu noutros verticais “onde as pessoas aumentaram os seus hábitos de consumo”, como os jogos *online*. E garante que continua “a avançar rapidamente para uma solução global”, estando a finalizar uma parceria com “uma das principais plataformas de *ecommerce* a nível mundial”, que irá levá-la a “milhares de novos comerciantes”. Nas próximas semanas, a *fintech*, que cobra uma comissão de 1%, vai deixar de trabalhar apenas com parceiros exclusivos, abrindo as portas a qualquer loja *online* que queira aceitar pagamentos com criptomonedas. Questionada sobre se equaciona recorrer ao *lay-off* ou a outras medidas do Governo, diz apenas que está a avaliar “todos os apoios”. “Vivemos aquela que o FMI classificou como a pior recessão desde a Grande Depressão e, por isso, seria irresponsável da nossa parte não avaliar todas as hipóteses para sermos o mais eficientes possível e continuarmos a crescer, trazendo mais rendimentos para os negócios *online*.”

EASYPAY  
Desafio é responder ao aumento do negócio

Prestadora de serviços de pagamento a empresas de comércio local ou *online*, a easypay sentiu “um decréscimo significativo” (entre 70% e 100%) na atividade de empresas de turismo e de comércio local. Ao mesmo tempo, teve “um crescimento significativo de

Covid-19 Três em cada dez *fintechs* portuguesas têm quebras nas receitas superiores  
O coronavírus também

Textos ISABEL VICENTE,  
MARIA JOÃO BOURBON  
e JOÃO PEDRO BARROS  
Ilustração HELDER OLIVEIRA

Ninguém escapa ao impacto da pandemia, nem mesmo as *fintechs* focadas no negócio digital, em crescimento exponencial. Cada caso é um caso. E há diferenças entre as que já estão instaladas há mais tempo no mercado, as que estão em fase de desenvolvimento dos seus produtos, aquelas que têm uma almofada de capital por terem poupado ou captado investimento recentemente e as que necessitam agora de capital adicional para continuar a crescer.

A verdade é que quase três em cada dez *fintechs* portuguesas sofreram quebras nas receitas superiores ou iguais a 50%, conclui um inquérito da associação Portugal Fintech, realizado a cerca de 30 *startups* de serviços financeiros nacionais. Um terço, no entanto, considera que ainda “é muito cedo” para avaliar o impacto.

Numa ronda a oito *fintechs* que operam no mercado (na qual apenas a Monese não respondeu), quase todas sentem, em maior ou menor escala, que os seus negócios (ou parte deles) foram afetados, em particular aquelas que têm forte presença de clientes do sector do comércio local, viagens e turismo. Contudo, e apesar do decréscimo no número de transações globais ou em determinados segmentos, algumas chegaram até a registar crescimentos significativos. Uma coisa é certa: todas querem

passar uma mensagem de otimismo ao mercado. Mas nem todas são suficientemente transparentes para partilharem dados globais de vendas, transações, investimentos ou outro tipo de indicadores. Nesta fase, dizem estar sobretudo vigilantes e atentas a novas oportunidades de produtos ou serviços que podem oferecer, de modo a agilizar a atividade de utilizadores, parceiros ou clientes num momento de adaptação e disrupção a nível mundial (ver caixas).

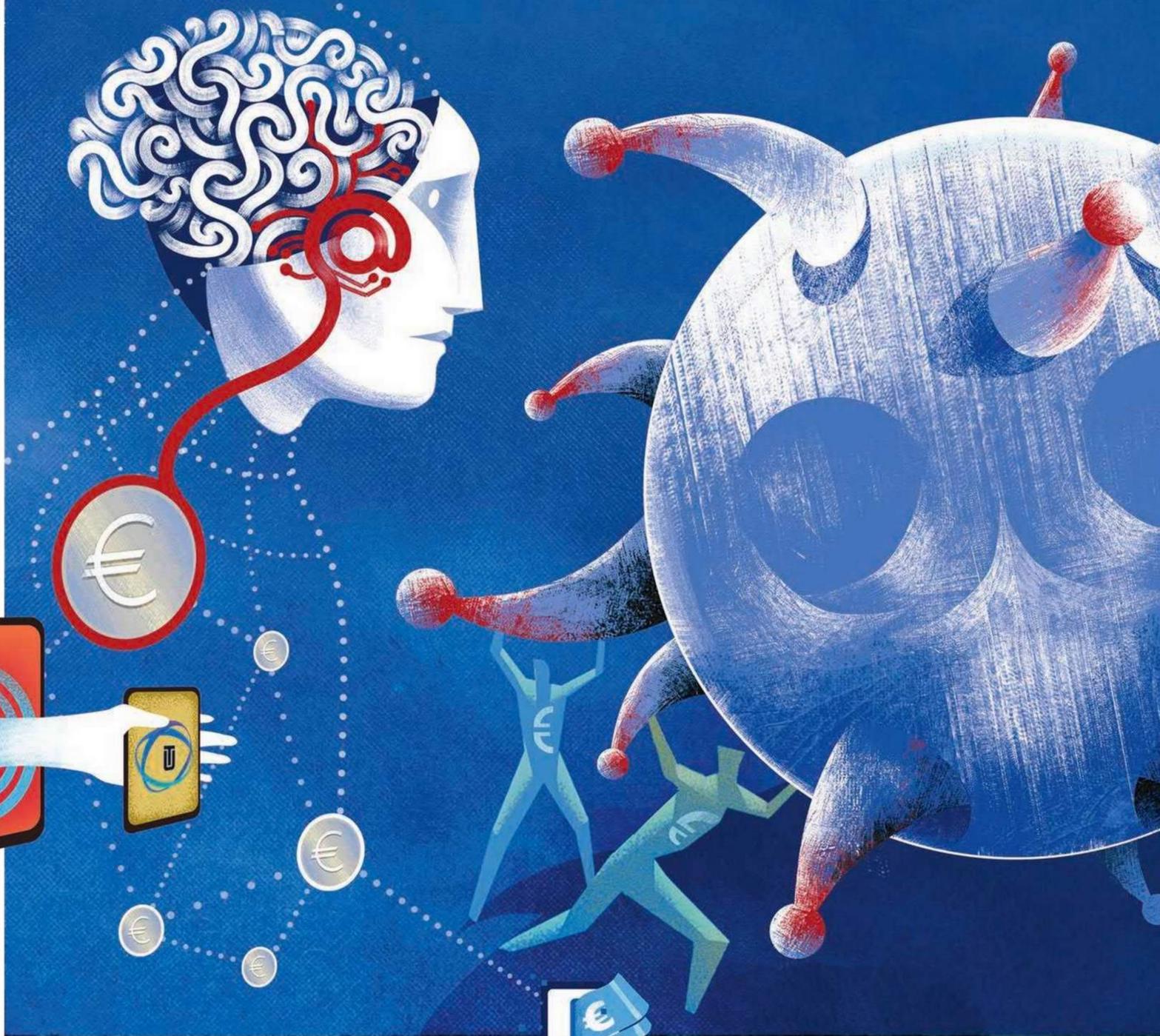
## Do crescimento à contenção

Depois do coronavírus, o universo onde estas empresas que criam inovações na área de serviços financeiros se movem jamais será o mesmo. Se, nos últimos anos, era frequente ouvir vários fundadores de *startups* a defenderem o rápido crescimento para

ganhar clientes e quota de mercado em detrimento da rentabilidade, atualmente expressões como ‘disciplina orçamental’, ‘contenção de custos’ e ‘abrandamento das contratações’ passam a entrar no léxico destas empresas.

Na verdade, a atual crise económica provocada pela covid-19 veio abalar o ambiente favorável de ‘crescimento a todo o custo’ — fortemente dependente de capital privado — que muitas *startups* viviam até à data.

De acordo com dados da consultora CB Insights, o número de rondas de financiamento captado pelas *fintechs* tem sofrido quebras desde janeiro de 2019, em termos mensais, trimestrais e anuais. E o montante angariado também deverá cair, tendo registado em março o nível mais baixo desde 2017 (6 mil milhões de dólares). Para o presidente da Portugal Fin-



novas adesões” de parceiros (Shopkit, CTT, PHC, etc.) e de clientes. Assim, as adesões à easypay e aberturas de conta de pagamentos aumentaram mais de 300% durante o período da pandemia. Se, nos primeiros dez dias do surto, a *fintech* teve uma queda de 35% no volume de transações, agora a realidade é diferente. Em abril estima um aumento na ordem dos 30%. E nem mesmo o facto de os bancos, nesta fase, eliminarem as comissões de transferência arrefece o crescimento, já que as empresas procuram “soluções

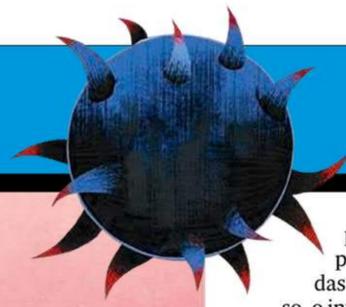
que não só façam a gestão dos pagamentos como das encomendas e ainda a emissão automática das faturas”, justifica o CEO Sebastião de Lancastre, acrescentando que a easypay permite aos clientes, desde fevereiro, pagarem a mesma comissão independentemente do tipo de pagamento. Com uma equipa de 20 pessoas, a *startup* não equaciona recorrer a medidas extraordinárias do Estado fruto da covid-19. “O maior

desafio agora é conseguir dar resposta imediata à entrada de novos clientes.”

IFTHENPAY  
Explosão do online dá empurrão positivo

Apesar da crise, há boas notícias: o confinamento provocado pelo coronavírus está a evidenciar a necessidade das vendas e pagamentos *online*, e isso já se sente no negócio da ifthenPay.

O número de pagamentos através da *fintech* portuguesa cresceu 14% de fevereiro para março, a emissão de referências multibanco 31,1% e o canal MB Way “teve um aumento ainda maior do que as referências multibanco”, garante o CEO Filipe Moura. Já os clientes triplicaram face ao que é habitual, com a entrada de novas tipologias, como restaurantes, farmácias e mercearias. Questionada sobre o número de clientes, a ifthenPay responde apenas que em fevereiro registou 134 novas empresas aderentes, em março 234 e nas



ou iguais a 50%. Apesar de vigilantes, mostram confiança no futuro

# chegou às *fintechs*

tech, João Freire de Andrade, o impacto da covid-19 nas *fintechs* será mais ou menos negativo não só consoante o capital instalado, mas também as áreas em que atuam, as parcerias e clientes que têm em carteira e o estágio de desenvolvimento dos seus negócios.

As que estão em fase de testes ou de desenvolvimento de produto, “quando o crescimento para, veem muitas das suas vendas congeladas e empurradas para a frente, sofrendo impactos negativos”. Se “tiverem que angariar capital, esta não é uma altura fácil para o conseguirem”. Já as que aceleraram muito a sua atividade — mas sobretudo as que têm uma almofada de capital e sabem canalizar a sua atividade para sectores de maior crescimento — poderão ter mais oportunidades. Foi o que fizeram algumas *startups* que operam na área dos pagamentos. Perdem em número e volume de transações em sectores paralisados, como o das viagens e turismo ou o comércio local, mas tentam compensar com outros, como os pagamentos de entregas ao domicílio ou de jogos *online*. Já as que assentavam fortemente nos segmentos em queda podem enfrentar maiores desafios.

## Supervisores atentos

E, caso o negócio de uma destas *startups* esteja em risco, os clientes estão salvaguardados? A supervisão deste tipo de empresas com sede em Portugal, cerca de 30, é assegurada, consoante as áreas de atuação, pelo Banco de Portugal (BdP), Comissão

do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) e Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF).

Questionados sobre o escrutínio e recomendações que fazem aos consumidores no âmbito da pandemia, as respostas convergem no que diz respeito às recomendações. Os supervisores dizem estar atentos e a monitorizar de forma constante as entidades sob a sua alçada, mas alertam para o facto de existirem *fintechs* a operar no mercado cuja supervisão depende de outras geografias onde estas têm a sua sede. Nestes casos, alertam os investidores ou utilizadores dos seus serviços para estarem ainda mais atentos e recolherem o máximo de informação possível sobre as entidades.

A CMVM refere que, como em “qualquer aplicação de capital, os investidores devem ter em conta os

riscos de liquidez, de perda de capital e, tratando-se muitas vezes de modelos experimentais, riscos operacionais e de funcionamento das próprias tecnologias ou plataformas, que podem, no caso de atividades *fintech*, apresentar níveis de complexidade que dificultem a sua apreensão pelos investidores”. O BdP adianta que o acompanhamento das *fintechs* “é feito seguindo o princípio de que são aplicados os mesmos requisitos prudenciais a instituições que desenvolvem a mesma atividade e apresentam o mesmo nível de riscos”. E a ASF acrescenta que, no caso das *insurtech* na área dos seguros, os consumidores devem analisar toda a informação e certificar-se, no seu *site*, de que as entidades estão autorizadas a operar em Portugal. O mesmo é, aliás, sublinhado pela CMVM.

ivicente@expresso.impresa.pt

## REVOLUT

### Com menos transações, mas capitalizada

Embora queira posicionar-se como uma alternativa aos bancos tradicionais, a Revolut ainda é muito utilizada como uma solução barata para transferências e pagamentos em viagens. Com o fecho das fronteiras, o isolamento social e a queda abrupta no sector das viagens e turismo, o impacto no negócio era expectável. O Expresso sabe que a empresa registou, desde o início da pandemia, quebras significativas no número de transações realizadas com cartões Revolut. Apesar disso, o montante gasto pelos utilizadores em alguns segmentos — como supermercados — disparou, compensando nesses segmentos. Ao Expresso, a *fintech* britânica não revela dados sobre o impacto da crise provocada pelo coronavírus no negócio em Portugal e no mundo, dando apenas exemplos de categorias em que as transações variaram e explicando que “os pagamentos em terminais físicos decresceram (-12%) e o volume de transações e pagamentos *online* também está no negativo, embora pouco significativo (-2%)”. O retorno à normalidade do negócio não será imediato. Apesar das quebras e de uma gestão apertada dos custos, a empresa continua a ter como previsão para este ano vários lançamentos, como a disponibilização de ouro e criptomoedas em todos os mercados e a expansão nos EUA.

Mas, embora esteja longe de ser lucrativa, o anúncio em fevereiro de que fechou uma ronda de investimento de 500 milhões de dólares deverá dar-lhe algum conforto financeiro para os próximos tempos.

## FEEDZAI

### Vigilantes à fraude mas confiantes

Especialista em soluções antifraude, a Feedzai “não está a ser necessariamente afetada pela crise provocada pela covid-19”. A razão é simples: “A fraude e outro tipo de crimes financeiros não estão em declínio”, uma vez que os *hackers* aproveitam sempre momentos de crise para atacar, explica Nuno Sebastião, CEO da Feedzai. “Temos um produto que garante a segurança dos nossos clientes, particularmente em alturas difíceis e de grande mudança como agora.” Além disso, o ciclo de vendas da empresa “é longo e os contratos de longa duração, tipicamente três a cinco anos”, e a *fintech* tem sido prudente na forma como gasta as suas reservas, para ter uma “almofada para os dias de chuva”. “Estamos confiantes relativamente à execução do nosso orçamento e das vendas que estamos a projetar para este ano.” Ainda assim, o volume de transações com cartão físico baixou entre 20% e 60% entre fevereiro e março, fruto do confinamento e de as pessoas não poderem comprar produtos a que estavam habituadas. Nuno Sebastião acredita que esta é “uma circunstância pontual”, que deverá voltar “gradualmente à normalidade dentro de algumas semanas” — apesar da queda no volume de transações nos Estados Unidos, a empresa já sente a recuperação na Ásia e a estabilização na Europa. E, depois do confinamento, a relevância da Feedzai poderá ser ainda maior: muitos grupos que praticam fraude estão neste momento a recolher informações e a criar certas “armadilhas” para depois as utilizarem “quando a economia voltar ao normal”.



duas primeiras semanas de abril 185. “Estamos em bom ritmo para atingir as 16 mil empresas aderentes.” Consequentemente, as receitas da *fintech* que faz a emissão e gestão de referências multibanco totalizaram €225,1 mil em março, crescendo 12,8% face a fevereiro e 30,1% face ao mesmo mês de 2019. “Perspetivamos que o crescimento em abril vai ser ainda maior.” Se assim continuar, a empresa quer contratar mais pessoas para se juntarem à equipa de sete que atualmente tem. Contudo, não é imune ao risco: com a

atual crise há o risco de o rendimento dos consumidores cair, tornando-os menos propensos ao consumo.

## DRIVIT

### Da crise nasce uma oportunidade

A covid-19 está a causar “algum impacto” na *startup* que desenvolve tecnologia para o sector segurador. Apesar de não sentir um impacto imediato nas vendas (os seus ciclos de venda são

superiores a seis meses e os contratos com os clientes anuais), a criação de novos contratos desacelerou face “à tendência muito positiva” do início do ano — situação que a Drivit acredita que poderá ser revertida. Um dos seus serviços é a disponibilização de dados sobre condução às seguradoras do ramo automóvel, facilitando o cálculo do real risco de acidente. Mas, numa altura em que a maioria dos carros está parada, a *insurtech* está a conversar com várias seguradoras para implementar uma solução que lhes

permita lançarem facilmente produtos que, através da *app* para telemóvel, recompensem os melhores condutores ou os que viajam menos: um seguro automóvel pago ao quilómetro. Apesar da incerteza do momento e de ser ainda uma *startup* em fase inicial, a Drivit está confiante de que tem os recursos necessários para se aguentar nos próximos tempos. Preparou um plano de contingência assente na redução de custos e na procura de fontes alternativas de financiamento — que, numa primeira fase, não passa por des-

DIÁRIO DE UM GESTOR EM APUROS

# “EM MARÇO, CADA DIA FOI UMA SEMANA DE TRABALHO”

À frente de um grupo têxtil com 750 trabalhadores, Artur Soutinho admite: “Esta é uma luta contra algo bem mais forte do que eu”



Artur Soutinho, da MoreTextile, continua a ir à fábrica todos os dias FOTO RUI DUARTE SILVA

MARGARIDA CARDOSO

Ver a China parar foi o primeiro sinal de alerta de que o desafio pela frente seria grande, mas “o primeiro choque, para mim, foi saber que Itália teve 160 mortos em 24 horas”, comenta Artur Soutinho, presidente executivo do grupo MoreTextile, “esmagado pelo ritmo brutal a que tudo descarrilou desde então”.

Em mais de 30 anos como gestor, já teve fases difíceis,

mas nunca viveu nada assim, sem poder definir um rumo preciso nem uma estratégia de diversificação para enfrentar uma crise global e que apanha, ao mesmo tempo, a oferta e a procura.

Começou por insistir em manter as três fábricas a laborar. Quando surgiu o primeiro caso de covid-19 entre os seus 750 trabalhadores, ainda fechou apenas a confeção, apostou na subcontratação, mantendo uma equipa de oito pessoas,

com máscaras, luvas, “todos os rituais de desinfeção e higienização recomendados”. Depois, de repente, no mesmo dia, viu três deles irem para casa. Dois funcionários tinham temperatura, o outro soube que a mulher estava infetada. As vendas estavam em queda livre, as encomendas eram suspensas, as entregas tornaram-se impossíveis, a matéria-prima da Ásia não chegava, as feiras onde devia apresentar a nova coleção de têxteis para o lar eram canceladas.

“Rendi-me. Percebi que esta é uma luta contra algo bem mais forte do que eu”, recorda.

Nos registos internos de um dos maiores grupos têxteis portugueses — nascido da junção da António Almeida e Filhos, Coelima e JMA — houve seis casos confirmados de covid-19, que obrigaram a articular o trabalho da gestão com as autoridades de saúde e algumas férias gozadas por antecipação. Há, agora, *lay-off* em diferentes níveis para todos, máquinas paradas, teletrabalho nas áreas comercial e administrativa. Tem havido investimento no desenvolvimento de produto, designadamente em máscaras de proteção individual à base de algodão e nanopartículas de cobre para contrariar a resistência do vírus que a empresa espera ver devidamente certificadas e quer juntar rapidamente à sua coleção.

Na análise de toda a sucessão de acontecimentos, Artur Soutinho não tem dúvidas da dimensão deste “desafio brutal”. “Tornou-se impossível fazer previsões, ter uma almofada a amortecer o embate. Foi preciso enfrentar uma sequência de eventos que ia piorando dia a dia”, acrescenta.

“Será suicídio parar em agosto”

Quando recorda tudo o que viveu em março, não tem dúvidas: “Cada dia foi uma semana de trabalho em termos de decisões, exigências, desafios, mudanças. Aconteceu tanta coisa que parece que vivemos vários meses em simultâneo.” Os exemplos são muitos, como a história da encomenda que um cliente italiano exigiu numa quarta-feira e que na sexta-feira já não seguiu para o destino porque a empresa entretanto tinha fechado.

Artur Soutinho continua a ir diariamente fazer o seu trabalho. Aproveita as novas tecnologias para manter reuniões de rotina com a administração, com a comissão executiva, com a equipa comercial. Começou a fazer, também, reuniões com os clientes de sempre, tentando manter o contacto e a sua empresa bem posicionada para a reabertura da economia. É verdade que as reposições da coleção primavera-verão, que tinha começado a sair, ficaram comprometidas. É verdade que a coleção outono-inverno não deverá ser um sucesso de vendas, porque “o novo normal vai certamente ser diferente”, mas a MoreTextile quer “agarrar todas as oportunidades que tiver”, mesmo que isso signifique estar a apresentar novos produtos por via digital a clientes em roupão.

Quando a confeção parou, Artur Soutinho manteve uma pequena equipa de oito pessoas e passou à subcontratação, mas três trabalhadores tiveram de ir para casa no mesmo dia. Rendeu-se

Nos primeiros tempos, quando a curva da pandemia galopava em todo o mundo, o gestor admite que optou por ficar mais parado. Agora, começa a estar mais proativo, fazendo contactos, porque “todos querem exatamente o mesmo: retomar a atividade o mais rapidamente possível”.

Se na Europa, em países como a Alemanha ou a Áustria, se começa a pensar na reabertura de lojas, a fábrica tem de estar pronta para ser-

vir os clientes, até porque os *stocks* de roupa de cama, mesa e banho de muitos deles são geridos diretamente a partir de Portugal. E estar pronto significa, também, repensar a forma de trabalhar, garantir distância de segurança entre trabalhadores, manter teletrabalho, medir a temperatura à entrada, perceber se arrancam a 100% ou apenas a meio gás.

Do pouco que é possível prever sobre o futuro, Soutinho acredita que as vendas irão retomar de forma lenta, porque ninguém irá a correr meter-se nas lojas, cada país terá o seu próprio calendário e o consumo vai ter mutações. “Mas se as pessoas vivem mais em casa, podem optar por gastar mais dinheiro com as suas casas. Podem estar mais sensibilizadas para as questões da sustentabilidade e da qualidade, o que será uma porta aberta ao consumo de *made in Europa* e, em especial, do *made in Portugal*”, afirma.

À frente de um grupo que fatura €64 milhões por ano, exporta mais de 90% do que faz e tem a Zara como principal cliente, acredita que a quebra mínima nas vendas será de 20% e não tem dúvidas em aproveitar todos os apoios disponíveis, linhas de crédito incluídas, para tentar aguentar o seu grupo. “A situação é dramática e é fundamental evitar ruturas nos circuitos de pagamentos. Os meus fornecedores têm de confiar que eu cumpro os meus compromissos, e eu tenho de estar confiante de que os meus clientes vão cumprir os deles, mesmo quando pedem para dilatar prazos, ou seria o caos total”, justifica. Em 2020, acredita que agosto poderá ser um mês de trabalho. Num ano como este, diz, se houver encomendas, será suicídio parar para férias em agosto.

mcardoso@expresso.imprensa.pt

41ª EDIÇÃO • PORTUGAL

## A MAIOR COMPETIÇÃO DE ESTRATÉGIA E GESTÃO DO MUNDO

# GMC

Global Management Challenge

### PRATIQUE HOJE, LIDERE NO FUTURO

- + Iniciativa portuguesa
- + Presente em mais de 35 países
- + Mais de 650.000 participantes
- + Simulador em 18 idiomas
- + Desenvolvimento de hard/soft skills
- + Networking nacional e internacional



A EQUIPA VENCEDORA REPRESENTA PORTUGAL NA FINAL INTERNACIONAL

Aceite o desafio!  
Inscreva-se em [worldgmc.com](http://worldgmc.com)



CONTACTE-NOS  
[gmc@sdg.pt](mailto:gmc@sdg.pt) | 213 157 618

PATROCÍNIOS

accenture



STAPLES

intrum

REN

garantia mutua

FIDELIDADE

FUJITSU

APOIOS



ORGANIZAÇÃO





brand value management

**DIVULGA RESULTADOS DO PRIMEIRO ESTUDO ANUAL SOBRE A FORÇA DAS MARCAS EM PORTUGAL**

# MICROSOFT E MULTIBANCO LIDERAM RANKING DE FORÇA DAS MARCAS EM PORTUGAL

A consultora OnStrategy acaba de divulgar o primeiro estudo anual sobre a Força das Marcas em Portugal, resultado de uma análise em conformidade com a certificação da norma ISO20671, que consolida indicadores das marcas, registados durante o ano completo de 2019 e que contempla a relação com os diferentes públicos-alvo, reputação, qualidade de presença no mercado, colaboradores e saúde financeira.

A multinacional **Microsoft** e a marca nacional **Multibanco**, lideram a tabela, atingindo ambas 77 pontos. O estudo revela as 100 marcas portuguesas e estrangeiras que figuram nos níveis de Robustez (entre 70 e 79 pontos) e Moderado (entre 60 e 69 pontos). Na análise apresentada, as marcas robustas representam um terço da tabela e nenhuma marca alcança os índices de Excelência (mais de 80 pontos).

Neste ranking da Força das Marcas, 29 apresentaram uma avaliação Robusta, sendo que 12 são marcas nacionais (MULTIBANCO, FUNDAÇÃO CHAMPALIMAUD, EDP, DELTA, ACP, VIA VERDE, SELEÇÃO NACIONAL DE FUTEBOL, GALP, SANTA CASA, TAP, CTT, EUROMILHÕES). As restantes 71 marcas revelam índices moderados de força de marca e 42 são portuguesas (OLÁ, LUSO, HOSPITAL DA CUF, HOSPITAL DA LUZ, CONTINENTE, NOS ALIVE, PESTANA, COMPAL, MEO SUDOESTE, PINGO DOCE, WORTEN, DELTA Q, JERÓNIMO MARTINS,

MEO, RFM, RÁDIO COMERCIAL, ÁGUA DAS PEDRAS, ABREU VIAGENS, SUPER BOCK, MB WAY, SIC, SONAE, MILLENNIUM BCP, NAVIGATOR COMPANY, SUMOL COMPAL, VITALIS, SAGRES, NOS, PLACARD, GALLO, SPORT ZONE, RENOVA, LACTOGAL, HOSPITAL LUSÍADAS, FIDELIDADE, VISTA ALEGRE, POUÇADAS DE PORTUGAL, CP, BRISA, TVI, CGD – CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS e BANCO BPI).

Para **Pedro Tavares, CEO & partner da OnStrategy** "o presente estudo expõe uma análise multidimensional que contempla a relação com os diferentes públicos-alvo, a reputação, a qualidade de presença no mercado, os colaboradores e a saúde financeira, em que cada dimensão tem um peso que difere entre indústrias. Contudo, os pesos mais relevantes e também mais penalizadores estão associados às dimensões de Qualidade de Presença no Mercado e Saúde Financeira. São exatamente nestas dimensões que as marcas registam indicadores menos fortes".

## CERTIFICAÇÃO PARA AVALIAR A FORÇA DE MARCA ISO 20671

Uma vez que as marcas são o principal ativo das empresas, foram criadas normas de avaliação de força e valor financeiro de ativos intangíveis (ISO10668 e ISO20671). Para tal, foram definidas cinco macrodimensões com diferentes atributos associados que incidem sobre: a relação

emocional e comportamental com os diferentes públicos-alvo, reputação, qualidade de presença e atuação no mercado, pessoas/colaboradores e saúde financeira. A OnStrategy faz parte do restrito grupo mundial de organizações certificadas com estas normas, sendo que apenas outras cinco organizações no mundo têm a certificação para a avaliação de força e valor financeiro de marca.

"Temos a preocupação permanente de garantir a credibilidade dos modelos e dos processos que desenvolvemos e com que trabalhamos para valorizar os ativos dos nossos clientes. Sermos distinguidos com estas certificações é o reconhecimento do trabalho de excelência que oferecemos neste campo e vem reforçar a OnStrategy com maior responsabilidade e comprometimento para atuar em qualquer geografia", conclui **Pedro Tavares**.

## METODOLOGIA DO ESTUDO FORÇA DAS MARCAS

Esta análise é desenvolvida em conformidade com a certificação da norma ISO20671 que consolida indicadores das marcas registados durante um ano completo e que contempla a relação com os diferentes públicos-alvo, reputação, qualidade de presença no mercado, colaboradores e saúde financeira. A cada dimensão é atribuído um peso que difere entre indústrias e países.

### SOBRE A ONSTRATEGY

A ONSTRATEGY é uma consultora multidisciplinar focada na criação e otimização do valor financeiro dos seus clientes e parceiros, e está inteiramente focada na quantificação e maximização do valor dos ativos tangíveis e intangíveis, resultado de metodologias robustas e reconhecidas internacionalmente que são sustentadas por uma profunda compreensão do ambiente económico, político e social, e em particular dos vários sectores/indústrias que constituem o tecido empresarial. Fundada em 2009, a ONSTRATEGY tem como principal objetivo criar e gerir valor para os seus clientes, desenvolvendo relações de parceria com instituições globais, líderes, independentes, certificadas e especialistas em disciplinas de excelência.

A ONSTRATEGY faz parte do grupo restrito de consultoras certificadas a nível mundial pela ISO10668 e a ISO20671, requisitos para avaliação de força e valor financeiro de marca.

## PORTUGAL 2020 – ÍNDICE DE FORÇA DAS MARCAS (Em conformidade com certificação e norma ISO 20671)

MARCA	INDÚSTRIA	FORÇA MARCA	RELAÇÃO	REPUTAÇÃO	PRESEÇA	EQUIPA	FINANÇAS
MICROSOFT	TECNOLOGIA	77	B+	B-	A-	B-	B+
MULTIBANCO	SISTEMAS DE PAGAMENTO	77	B-	B+	A+	C-	C+
FUNDAÇÃO CHAMPALIMAUD	SAUDE E BEM-ESTAR	76	B-	B-	C-	C+	C-
MERCEDES	AUTOMÓVEL	75	B+	B-	A-	B-	C-
EDP	ENERGIA E UTILITIES	74	B-	B-	A-	C+	C+
NESTLÉ	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	74	A-	A-	C-	A-	B+
DELTA	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	74	A-	A-	C-	A-	B-
ACP	SERVIÇOS PROFISSIONAIS	74	B-	B-	A-	C+	C-
ADIDAS	DESPORTO	73	B+	B+	B-	B-	C+
VIA VERDE	MOBILIDADE	73	B-	C+	A-	C-	C+
VISA	SISTEMAS DE PAGAMENTO	73	B-	B-	A-	C-	B-
LEGO	BRINQUEDOS	72	A-	B+	C+	B-	C-
SELEÇÃO NACIONAL FUTEBOL	DESPORTO	72	B+	B+	B-	A-	C-
OMEGA	LUXO	72	B+	B-	C+	B-	B+
BMW	AUTOMÓVEL	72	B-	B-	B-	B-	C-
GALP ENERGIA	ENERGIA E UTILITIES	71	B-	B-	B-	C+	D+
L'ORÉAL	BENS CONS. HIGIENE PESSOAL	71	B+	B+	C-	B+	B-
ROLEX	LUXO	71	B+	B-	C-	B-	B+
FERRARI	AUTOMÓVEL	71	B-	B-	B+	B-	C-
BAYER	FARMACEUTICO	71	C+	C+	B+	C+	B+
SANTA CASA	APOSTAS	71	B-	C+	A-	C-	B+
ROCK IN RIO	EVENTOS	71	B+	B+	B-	C+	D+
SAMSUNG	TECNOLOGIA	70	B+	B-	C-	B-	B+
MCDONALD'S	RETALHO RESTAURAÇÃO	70	B+	C+	B-	C-	B-
TAP	LINHAS AEREAS	70	B-	C+	A-	C-	D-
CTT	SERVIÇOS PROFISSIONAIS	70	B-	C+	A-	C-	D-
PORSCHE	AUTOMÓVEL	70	B-	B-	B-	B-	C-
APPLE	TECNOLOGIA	70	B-	C+	B-	B-	B+
EUROMILHÕES	APOSTAS	70	C-	C-	A-	D+	B+
OLÁ	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	69	A-	B+	D+	B+	B-
LUSO	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	69	A-	B-	C-	C+	C+
HOSPITAL CUF	SAUDE E BEM-ESTAR	69	C+	C+	D+	C-	D+
HOSPITAL DA LUZ	SAUDE E BEM-ESTAR	69	C+	C+	D+	C-	D+
CONTINENTE	RETALHO	68	B+	B-	D+	C-	C-
NIVEA	BENS CONS. HIGIENE PESSOAL	68	B+	B-	C-	C+	C+
NOS ALIVE	EVENTOS	68	B+	B-	C+	C-	D+
MONTBLANC	LUXO	68	B+	C+	D+	C+	B+
COLGATE	BENS CONS. HIGIENE PESSOAL	68	B+	B-	C-	B-	C+
SKIP	BENS CONS. PRODUTOS LAR	68	B+	A-	C-	C+	C+
NIKE	DESPORTO	68	B+	B-	C-	B-	C+
COCA-COLA	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	68	B-	C+	C-	C+	B+
DISNEY	BRINQUEDOS	67	A-	B-	D+	B-	B-
PESTANA	TURISMO E LAZER	67	B-	B-	C-	C+	C-
COMPAL	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	66	B+	B+	D+	B+	D+
MEO SUDOESTE	EVENTOS	66	B+	B-	C-	D+	D+
PINGO DOCE	RETALHO	66	B+	B-	D+	C-	C-
FAIRY	BENS CONS. PRODUTOS LAR	66	B+	B-	C-	C-	C+
WORTEN	RETALHO	66	B+	B-	D+	C+	C-
DELTA Q	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	66	B+	B+	D+	A-	C-
JERÓNIMO MARTINS	RETALHO	66	B-	B-	C-	C+	C+
VODAFONE	MEIOS E TELECOMUNICAÇÕES	66	C+	C+	C-	C+	C+
MEO	MEIOS E TELECOMUNICAÇÕES	65	C+	C-	C+	C-	B-
GILLETTE	BENS CONS. HIGIENE PESSOAL	65	B+	C+	C-	C+	C-

MARCA	INDÚSTRIA	FORÇA MARCA	RELAÇÃO	REPUTAÇÃO	PRESEÇA	EQUIPA	FINANÇAS
SANTANDER TOTTA	BANCA	65	B-	C-	C-	C+	C+
LEVI'S	RETALHO TÊXTIL	65	B-	B-	D+	C+	C+
RFM	MEIOS E TELECOMUNICAÇÕES	65	B-	C-	B-	D-	D+
RÁDIO COMERCIAL	MEIOS E TELECOMUNICAÇÕES	65	B-	C-	B-	D-	C-
ÁGUA DAS PEDRAS	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	65	B-	C+	C-	C-	C-
ABREU VIAGENS	TURISMO E LAZER	65	B-	C+	B-	C-	D-
DODOT	BENS CONS. HIGIENE PESSOAL	65	B-	B-	C-	C-	C-
SUPER BOCK	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	65	B-	C+	D+	C-	B-
MB WAY	SISTEMAS DE PAGAMENTO	65	B-	B-	C-	C-	C-
SIC	MEIOS E TELECOMUNICAÇÕES	65	C+	C-	B-	C+	D+
SONAE	RETALHO	64	B-	B-	D+	C-	C-
MILLENNIUM BCP	BANCA	63	C+	C-	C-	C-	C+
NAVIGATOR COMPANY	PRODUTOS INDUSTRIAIS	63	B-	C+	D+	C-	B+
SUMOL COMPAL	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	64	B+	B+	D-	B+	D+
DANONE	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	64	B+	B+	D-	B-	B-
VITALIS	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	64	B+	C+	D+	C+	C+
CHICCO	BRINQUEDOS	64	B+	C+	D+	C-	B-
RE/MAX	IMOBILIÁRIO	64	B-	C+	C-	C-	C+
SECURITAS DIRECT	SERVIÇOS PROFISSIONAIS	64	B-	C+	C+	D+	D+
SAGRES	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	64	B-	C+	D+	C-	B-
NOS	MEIOS E TELECOMUNICAÇÕES	64	C-	C-	C-	C-	B-
PLACARD	APOSTAS	64	C-	D+	B-	D+	B-
GALLO	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	63	B+	B-	D-	C+	B-
GARNIER	BENS CONS. HIGIENE PESSOAL	63	B+	C+	D+	C-	C+
FNAC	RETALHO	63	B-	B-	D+	C+	D+
DOVE	BENS CONS. HIGIENE PESSOAL	63	B-	C-	D+	C-	C-
SPORT ZONE	RETALHO	63	B-	B-	D+	C+	D+
RENOVA	PRODUTOS INDUSTRIAIS	63	B-	C+	D+	C+	C-
DOLCE GUSTO	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	63	C+	C+	D+	B-	B-
LACTOGAL	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	63	C+	B-	C-	C+	D+
HOSPITAL LUSÍADAS	SAÚDE E BEM-ESTAR	63	C+	C-	D-	D+	D+
FIDELIDADE	SEGUROS	63	C-	C-	C-	C-	C+
ALTICE	MEIOS E TELECOMUNICAÇÕES	63	C-	C-	C+	D+	C+
NESPRESSO	ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS	62	B+	B+	D-	B+	B+
VISTA ALEGRE	PRODUTOS INDUSTRIAIS	62	B+	B-	D+	B-	D-
LIDL	RETALHO	62	B+	C+	D+	D-	B-
ZARA	RETALHO TÊXTIL	62	B-	B-	D+	D+	C-
ERA	IMOBILIARIO	62	B-	C-	C-	C-	C-
POUSADAS PORTUGAL	TURISMO E LAZER	62	B-	C+	D+	C-	D+
CP	MOBILIDADE	62	C+	C-	A-	D-	D-
PFIZER	FARMACÉUTICO	62	C+	C+	D+	C-	B-
BRISA	MOBILIDADE	62	C-	C-	C-	D+	C+
TVI	MEIOS E TELECOMUNICAÇÕES	62	C-	D+	B-	C-	D+
CGD - CAIXA GERAL DEPÓSITOS	BANCA	62	C-	D+	B-	C-	C-
BANCO BPI	BANCA	62	C-	C-	C-	C-	C+
AUCHAN JUMBO	RETALHO	62	B-	C+	D+	C-	C-
IKEA	RETALHO	61	B+	B+	D-	B-	B-

NÍVEIS DE FORÇA		
100-80	A	Excelente
79-70	B	Robusto
69-60	C	Moderado
59-40	D	Vulnerável
39-0	E	Fraco

Para mais informações:

[www.onstrategy.com.pt](http://www.onstrategy.com.pt)

## PORTUGAL 2020

**Fundos** O presidente da Agência Nacional de Inovação, Eduardo Maldonado, destaca apoios à investigação e à inovação que podem ajudar as empresas a dar a volta à crise

# “Também há boas oportunidades de mercado neste momento”



Textos JOANA NUNES MATEUS

O presidente da Agência Nacional de Inovação, Eduardo Maldonado, diz que “também há boas oportunidades de mercado neste momento” para as empresas que puderem converter a sua produção para bens e serviços essenciais ao combate à pandemia covid-19 e que tanto escasseiam nos mercados nacional e internacional, desde máscaras a testes, ventiladores e demais equipamentos médicos ou de proteção individual.

“A empresa que puder vender a em vez de B ajudará os trabalhadores a manter o emprego, o Estado a poupar em subsídios de desemprego e de *lay-off* e o país a reduzir a dependência das importações”, diz o presidente da ANI em entrevista ao Expresso. “Em Portugal, há capacidade instalada e *know-how* para conseguirmos ter produção própria num momento de crise como este.”

Foi precisamente para incentivar essa produção nacional de combate à covid-19 que o Governo lançou esta semana dois generosos concursos com os fundos europeus do Portugal 2020. Um tem €46 milhões para projetos de inovação produtiva e outro €23 milhões para projetos de investigação e desenvolvimento (I&D).

A grande novidade é que o empresário não terá de esperar mais do que duas semanas (10 dias úteis) após a submissão da sua candidatura para saber se pode ou não contar com o apoio do Portugal 2020. O melhor

é que não se trata de empréstimos, mas subsídios a fundo perdido que podem pagar 80% a 100% do investimento. E metade desse dinheiro será recebido mal assine o contrato.

Em causa está o apoio ao desenvolvimento de medicamentos e tratamentos relevantes (incluindo vacinas), seus produtos intermédios, princípios farmacêuticos ativos e matérias-primas. Ou dispositivos médicos e equipamento médico e hospitalar, incluindo ventiladores, vestuário e equipamento de proteção, bem como instrumentos de diagnóstico e as matérias-primas necessárias. Também desinfetantes e seus produtos intermédios e substâncias químicas básicas necessárias para a sua produção. Ou ainda ferramentas de recolha e processamento de dados que possam ajudar no combate à doença.

Os fundos à inovação produtiva apoiarão a empresa a redirecionar, ainda que de forma temporária, a sua atividade para a produção de bens e ser-

viços relevantes ao combate à covid-19. À ANI caberá avaliar os projetos de I&D realizados pelas empresas em parceria com universidades, laboratórios e outras entidades do sistema de inovação nacional, caso do desenvolvimento de protótipos que estejam no processo de passagem para um produto comercializável que possa fazer face à covid-19. “Precisamos é de respostas muito rápidas que nos possam oferecer soluções a curto prazo”, explica Eduardo Maldonado.

De facto, o Portugal 2020 promete dar mais dinheiro aos empresários que concluírem os seus projetos em apenas dois meses, mas também ameaça tirar dinheiro a quem se atrasar. “Sempre que o prazo máximo de execução de seis meses não seja cumprido, por motivo imputável ao beneficiário, haverá lugar ao reembolso de 25% do apoio atribuído”, lê-se no aviso destes concursos.

#### E os projetos antigos?

Esta urgência não se aplica aos projetos de I&D que as empresas vinham desenvolvendo antes da pandemia com o apoio do Portugal 2020. E não são poucos. De facto, desde que os sistemas de incentivos ao investimento empresarial do Portugal 2020 arrancaram, no final de 2014, passaram pela ANI 2663 candidaturas, das quais foram aprovados 855 projetos, somando €688 milhões de investimento. Hoje estão contratados €400 milhões de incentivos a 787 projetos. No final de março, 73% destas verbas estavam ainda por executar.

Eduardo Maldonado até acredita que algumas destas empresas terão condições para se con-

centrarem agora na aceleração dos seus projetos de I&D, mas outras não: “Haverá projetos que irão obviamente sofrer consequências e atrasos.” Como o Governo diz, a palavra de ordem é flexibilizar as regras do Portugal 2020 para facilitar a vida aos empresários neste momento de crise: “Se a empresa parar e só retomar o projeto daqui a três meses, não tenho dúvida nenhuma de que ninguém porá obstáculos.”

O presidente da ANI até se diz otimista quanto à capacidade de algumas empresas em aproveitarem este interregno na produção para se concentrarem na investigação. “Esta é uma boa oportunidade para as empresas acelerarem os seus projetos de I&D, desde que tenham condições, obviamente. Parar a produção não implica necessariamente parar os departamentos de investigação, que podem continuar a trabalhar. As pessoas podem dedicar-se a 100% à parte da investigação e assim acelerarem a chegada de novos produtos ao

mercado quando a economia retomar a normalidade.”

#### Aproveitem o SIFIDE

O prazo para as empresas se candidatarem ao sistema de incentivos fiscais à I&D empresarial (SIFIDE) também já arrancou no *site* da ANI.

“Vale a pena virem ao SIFIDE, porque podem deduzir no IRC que pagam uma percentagem do esforço que fizeram em investigação e inovação. O Estado pode devolver-lhes entre 32,5% e 82,5% do investimento realizado através de um crédito fiscal que nem precisa de ser usado já, mas nos anos seguintes. Ou seja, mesmo que as empresas deem agora prejuízo, podem sempre usar este crédito fiscal após a crise”, explica Eduardo Maldonado.

Certo é que há cada vez mais empresas a aproveitarem este benefício fiscal lançado em 1997, sobretudo desde a última crise. De facto, entre os anos fiscais de 2012 e 2018, observou-se um crescimento médio anual superior a 10% no número de candidaturas e superior a 7% no montante de I&D declarado para efeitos de atribuição do crédito fiscal em sede de IRC.

Os dados para o ano fiscal de 2018 ainda não estão fechados, mas já revelam que foram 1719 as empresas que candidataram ao SIFIDE um montante recorde de €852 milhões de despesas em I&D. A expectativa da ANI é atribuir entre €250 milhões a €300 milhões de crédito fiscal referente ao ano de 2018. “E esperamos que seja atribuído ainda mais crédito fiscal relativo ao exercício fiscal de 2019, queiram as empresas que pagam IRC e investem em I&D candidatarem-se agora no *site* da ANI”, diz Eduardo Maldonado.

O presidente da ANI alerta que as empresas nem precisam de fazer a sua própria I&D para obterem este desconto no IRC. Basta que apliquem parte dos seus lucros na participação no capital de instituições de I&D ou mesmo em fundos de investimento especificamente destinados a financiar outras empresas no seu esforço de inovação. “Imagine que um pequeno empresário não faz I&D, mas decide começar a aplicar €100 mil do seu lucro em unidades de participação destes fundos de investimento. No primeiro ano, poderá obter 82,5% para descontar no IRC”, diz Eduardo Maldonado.

Só no ano passado foram apresentadas 159 candidaturas de empresas que investiram nestes fundos ou sociedade de capital de risco no ano fiscal de 2018, tendo obtido cerca de €58 milhões em créditos fiscais do SIFIDE.

#### E os programas europeus?

Os fundos europeus à investigação e à inovação não se esgo-

“**HÁ SUBSÍDIOS A FUNDO PERDIDO QUE PAGAM A RECONVERSÃO DA PRODUÇÃO PARA COMBATER A COVID-19**”

“**JÁ ABRIRAM AS CANDIDATURAS AO SISTEMA DE INCENTIVOS FISCAIS À INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL**”

“**O MARCO DOS €1000 MILHÕES DE FUNDOS DO HORIZONTE 2020 SERÁ SUPERADO ATÉ AO FINAL DESTA ANO**”



FOTO NUNO BOTELHO

## Candidaturas a mais provocam embaraço

**Até há novos hotéis nos mais de €1000 milhões de projetos que as empresas apresentaram**

O excesso de candidaturas submetidas pelos empresários e seus consultores aos sistemas de incentivos europeus está a gerar desconforto dentro da própria 'máquina' do Portugal 2020, sobretudo quando dezenas de projetos visam precisamente ampliar a oferta do sector mais fustigado pela crise: o turismo.

Quando todos esperavam um colapso das candidaturas ao Portugal 2020 após a declaração do estado de emergência em meados de março, eis que a corrida aos fundos acelerou, inclusive para financiar dezenas de hotéis e outros projetos turísticos pelo país fora. Os projetos de investimento submetidos no Balcão 2020, sobretudo por micro, pequenas ou médias empresas (PME), já superaram a fasquia dos €1000 milhões e o prazo ainda nem sequer acabou. Ao que o Expresso apurou, um quinto deste investimento será turístico e a esmagadora maioria das candidaturas foi apresentada no final de março, quando o clima de incerteza já era brutal.

"Isto é uma procura inexplicável que embaraça a própria máquina do Portugal 2020. Estamos a falar de muitas candidaturas *zombie*. São projetos que, mesmo que venham a ser aprovados, dificilmente conseguirão sair do papel", alerta uma das fontes que pediu anonimato. Dentro da rede dos organismos públicos que lida com estes incentivos europeus, há quem justifique o embaraço pelo facto de a submissão das candidaturas ser grátis e os consultores terem de apresentar serviço

para receberem dos empresários: "Primeiro candidatam-se e depois logo se vê... Pelo meio, os serviços serão sobrecarregados com a análise de centenas de candidaturas para nada."

### Parar para pensar

Se a prioridade do Governo é salvar a carteira de investimentos já em curso, há quem defenda a suspensão imediata destes concursos e a reorientação destes apoios para as empresas enfrentarem a crise e suprirem as falhas de mercado abertas pela pandemia.

"É preciso parar para pensar", diz o presidente da Associação dos Consultores de Investimento e Inovação de Portugal (ACONSULTIIP), Victor Cardial. "Em termos de turismo, têm de ser avaliadas as reais necessidades do mercado nos próximos anos, até para não pôr em causa os projetos já em curso. O turismo só vai, eventualmente, correr bem dentro de um ano, mas correr bem não é correr como era antes, já que a covid-19 provocou uma alteração fundamental dos comportamentos. A incerteza é grande, mas disto não tenho dúvida nenhuma."

Resta saber se a banca dará "luz verde" ao financiamento deste tipo de projetos, pois a nova geração de incentivos à inovação do Portugal 2020 combina agora os tradicionais subsídios europeus com empréstimos bancários sem juros. Pelas novas regras, as candidaturas devem passar primeiro pelos bancos que decidem sobre a avaliação do risco financeiro e económico da empresa e do investimento, bem como a sua qualidade creditícia, que terá ainda de ser confirmado pelas Sociedades de Garantia Mútua.

## Ritmo de investimento das empresas cai 43%

**Perto de cinco mil projetos aprovados pelo Portugal 2020 não executaram quaisquer fundos**

O ritmo de execução dos investimentos empresariais financiados pelos sistemas de incentivos do Portugal 2020 afundou 43% no primeiro trimestre de 2020. Nos três primeiros meses deste ano, as empresas conseguiram investir no terreno €76 milhões de fundos comunitários contra €133 milhões no primeiro trimestre de 2020.

Note-se que a atual carteira de investimentos empresariais já aprovados pelo Portugal 2020 ascende a 14.944 projetos. Estes pretendem investir €11,1 mil milhões de norte a sul do país com o apoio de €5,5 mil milhões de subsídios ou empréstimos europeus.

Mas o ponto da situação a 31 de março de 2020 destes sistemas de incentivos ao investimento empresarial do Portugal 2020 revela que 4947 dos projetos aprovados permanece sem sair do papel. Ou seja, 33% não regista qualquer execução.

O Portugal 2020 já contratualizou perto de €5,4 mil milhões de incentivos a 14.586 projetos, dos quais 11.922 já receberam fundos e 9997 já começaram a aplicar esse dinheiro na concretização dos investimentos no terreno.

No final do primeiro trimestre, a taxa de execução permaneceu, contudo, nos 48,4%. Por outras palavras, desde que o atual quadro comunitário arrancou, no final de 2014, os empresários já usaram €2,6 mil milhões destes apoios europeus, mas têm ainda de aplicar

pelo menos mais €2,8 mil milhões deste tipo de fundos comunitários até ao final do Portugal 2020 que termina em 2023.

Desde que a pandemia 'congelou' o país, o Governo focou-se em segurar esta carteira de investimentos pré-Covid-19. A prioridade é "apoiar e depressa" os empresários que estavam a investir com o Portugal 2020: a já anunciada aceleração dos pagamentos de fundos comunitários pretende injetar liquidez mais rapidamente nessas empresas enquanto a moratória de 12 meses no reembolso dos empréstimos europeus visa ajudar a suportar a sua tesouraria.

Mesmo os novos concursos lançados esta semana para reorientar a produção nacional para o combate à pandemia (ver notícia maior) prometem injetar fundos nas empresas a uma velocidade nunca vista. De facto, numa decisão inédita do Governo, o empresário poderá ver a candidatura aprovada em apenas dez dias úteis e receber logo metade do incentivo aprovado. "São cerca de €35 milhões que podem estar a entrar na economia dentro de pouquíssimo tempo. É um forte estímulo às empresas para avançarem!", disse ao Expresso fonte governamental.

Entre os investimentos empresariais mais atrasados na execução dos fundos do Portugal 2020, destacam-se os projetos de investigação (com uma taxa de 27,6% no final de março), os projetos empresariais de Lisboa (32,3%) e do Alentejo (35%) e os chamados "projetos conjuntos" que costumam ser liderados pelas associações empresariais (37,2%).

# 6.200 MILHÕES DE EUROS AS EMPRESAS PODEM CONTINUAR A CONTAR CONNOSCO



Para apoiar as Empresas, o Millennium bcp disponibiliza um conjunto de linhas de financiamento num total de 6.200 milhões de euros, garantidas pelo Estado:

- 4.500 milhões de euros para Apoio à Atividade Económica
- 900 milhões de euros para o Turismo
- 600 milhões de euros para a Restauração e similares
- 200 milhões de euros para as Atividades Turísticas

Porque o País não pode parar. Conte connosco. Saiba mais no site [millenniumbcp.pt](http://millenniumbcp.pt) e contacte já o seu Gestor ou Sucursal Millennium.

Sujeito a análise de risco de crédito por parte do Millennium bcp.



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

**Millennium**  
bcp Empresas

AQUI CONSIGO

tam no Portugal 2020, e a prova disso é que os empresários, as universidades e as demais entidades do sistema científico e tecnológico nacional estão a captar cada vez mais verbas de programas europeus de ciência e inovação como o Horizonte 2020.

"Vamos ultrapassar de forma significativa o marco dos €1000 milhões até ao final de 2020", diz o presidente da ANI, salientando como o país ultrapassou todas as expectativas neste programa tão competitivo a nível europeu. De facto, entre 2014 e 2019, Portugal conseguiu captar uma média anual de cerca de €150 milhões no Horizonte 2020. No final de março, o país já tinha recebido €946 milhões, sobretudo para projetos de centros de investigação (37%), ensino superior (27%), PME (16%), grandes empresas (10%), entre outras entidades.

Quanto ao futuro programa Horizonte Europa, convém lembrar que o ministro da Ciência já duplicou a ambição nacional, traçando a meta de alcançar os €2000 milhões até 2027. Precisamente para alcançar esse objetivo foi criada a rede PERIN — Portugal in Europe Research and Innovation Network, no âmbito da qual a ANI apoiará, por exemplo, os projetos colaborativos entre empresas e academia em domínios como segurança, sociedades inovadoras, mobilidade, clima, energia, digitalização, indústria, bioeconomia, ambiente e mar.

Eduardo Maldonado remata chamando a atenção das *start-ups* mais disruptivas para as alternativas de financiamento abertas pelo "Accelerator", o novo instrumento do Conselho Europeu da Inovação.

## ALIMENTAÇÃO



A Poveira quer encher dois milhões de latas por dia

## Expansão A Poveira investe €20 milhões na produção

Empresa está a crescer para exportar mais. Só em março contratou 42 pessoas

Textos MARGARIDA CARDOSO  
Foto RUI DUARTE SILVA

A Poveira está a crescer sem medo. A empresa conserveira fundada em 1938 está a investir €20 milhões numa nova fábrica, na Póvoa de Varzim, onde quer lançar novos produtos e reforçar a aposta no atum para o mercado internacional.

“A nossa capacidade diária vai passar, em maio, das 300 mil latas para as 500 mil, com uma nova linha de produção, mas com esta fábrica atingirá os dois milhões, o que colocará a empresa no mesmo patamar das maiores produtoras da Galiza, nos 700 milhões de latas por ano”, diz António Cunha, presidente-executivo da Poveira, que já esteve ligada à família do presidente da Câmara do Porto, Rui Moreira, e em 2019 viu o grupo Frinsa, líder ibérico do sector das conservas de peixe, entrar no seu capital. Hoje, os espanhóis controlam uma quota de 75% e António Cunha tem os outros 25%.

Já com unidades industriais na Póvoa de Varzim, onde nasceu, e em Matosinhos, onde comprou a Gândola, a Poveira adquiriu agora um terreno de 15 mil metros quadrados na zona industrial de Laúndos, colado às suas instalações, para desenvolver o novo projeto, desenhado para embalar o atum “em latas redondas, como o mercado internacional exige”.

O arranque do projeto foi antecipado para maio, e, se tudo correr dentro dos prazos agora definidos, a fábrica deverá estar operacional entre o final do ano e março de 2021, ajudando a empresa a reforçar a sua quota exportadora, atualmente nos 45% e distribuída por 30 mercados, com destaque para os EUA, Áustria, Alemanha, Espanha e Itália.

Longe dos €4 milhões faturados em 2012, a Poveira atingiu os €25 milhões em 2019 e deverá quase duplicar este registo em 2020, e, com a nova fábrica, aproximar-se dos €100 milhões. “Estamos a trabalhar muito, até porque o consumo em março deu um salto enorme e nós triplicámos a produção”, diz o gestor.

Para isso, a equipa foi dividida em três turnos, garantindo um maior afastamento entre os trabalhadores, o que significou, por exemplo, reduzir as 26 pessoas dedicadas a uma linha de corte de sardinha para oito. Houve também 42 contratações num mês “na maior fábrica de conservas de peixe do Norte de Portugal”.

### Venham mais 80

Numa primeira fase, terá havido algumas reservas dos trabalhadores sobre os novos horários, admite António Cunha, mas “tudo parece correr bem e já há quem não queira deixar o horário das 6h00, porque percebeu que assim fica com a tarde livre”, comenta o empresário, sublinhando que os trabalhadores receberam um prémio pela performance atingida em março e pela disponibilidade manifestada para responder ao pico da procura.

Aqui, em vez da suspensão ou da anulação de encomendas, como noutros sectores, houve aumento das vendas no país e no estrangeiro nas últimas semanas. Será normal que o consumo agora estabilize, mas a em-

presa acredita ter grande potencial de crescimento à escala global com o atum.

A grande fatia do mercado de conservas de peixe é de facto o atum. Enche 8 em cada 10 latas consumidas no mundo, e a Poveira quer aproveitar este filão sem esquecer a sardinha, rainha na empresa até 2013, mas a valer hoje apenas 30% das vendas.

Neste momento, o maior fabricante de conservas de atum na Europa é Espanha, onde esta sediado o novo acionista da empresa, mas, uma vez que a matéria-prima (atum) é maioritariamente importada de outros países, António Cunha não vê razões para Portugal “se deixar ultrapassar pela concorrência internacional nesta área”.

“É possível fazermos atum com muita qualidade e somos muito competitivos face a Espanha. Não há qualquer razão para o país não aproveitar esta oportunidade, até porque, mesmo no mercado interno, 90% do atum que os portugueses consomem são importados de Espanha”, comenta. “Temos experiência, saber, tradição, reconhecimento do mercado internacional, mas vemos que só uma fábrica de conservas em Espanha faz o mesmo atum que toda a indústria conserveira lusa”, acrescenta.

Para já, no seu portefólio a empresa apresenta a Minerva como marca principal, ao lado de outras insígnias como a Alva ou a Galeão, das marcas brancas, que assumem uma quota de 60% das vendas, de gamas Bio, Kosher e Halal. Em maio vai introduzir a marca Poveira, até agora só vendida no exterior, também no mercado nacional.

A equipa de 475 pessoas continuará a ser alargada, até porque a nova fábrica vai criar 80 postos de trabalho.

mmcardoso@expresso.impresa.pt

## Conservas Da sardinha ao atum, o sector vive uma fase de reinvenção

As importações ganham terreno na indústria conserveira, o capital estrangeiro também. E em tempos de covid-19, houve “um pequeno boom”

“Em Portugal, há muita lata de conserva importada.” A afirmação de José Maria Freitas, presidente da ANICP — Associação Nacional dos Industriais de Conservas de Peixe, pode surpreender num país habituado a puxar os seus galões nesta arte industrial, mas o teste dos números não engana: em 2019, o país importou 57 mil toneladas de conservas, maioritariamente para o consumo de marcas brancas, produziu um pouco mais (60 mil toneladas) e exportou um pouco menos (47 mil toneladas).

Mesmo assim, em valor, o saldo ainda é positivo para a balança comercial nacional: Se o volume de negócios do sector ronda os €300 milhões, as exportações somam €226 milhões, um pouco acima dos €207 milhões apresentados no prato das importações, a provar que a qualidade das conservas lusas é reconhecida em Portugal e no mundo e a indústria nacional cria produtos de valor acrescentado.

E há grandes esperanças para este ano? Muitos comparam o quadro de combate à pandemia à “economia de guerra”, historicamente favorável à indústria conserveira, mas a ANICP é mais cuidadosa na análise, até porque as pessoas continuam a poder ir diariamente abastecer-se de frescos. “Houve um pequeno boom na procura, em cima da declaração do estado de emergência, e os portugueses triplicaram as compras de conservas, mas o consumo já normalizou e está até um pouco abaixo do período homólogo”, diz José Maria Freitas, explicando que não chegou a haver rutura de stocks porque as empresas já estavam a preparar-se para responder ao pico da procura de verão.

Para os próximos meses, num cenário de cancelamento de festas populares, com as rotinas diárias a continuarem a ser mais caseiras e as grandes sardinhas fora de cena, a indústria conserveira poderá sentir uma folga maior do que o habitual no abastecimento de sardinha, que se tornou difícil nos últimos anos.

Esta década, o sector enfrentou uma diminuição no stock da afamada sardinha portuguesa, a *sardina pilchardus walbaum*, por razões ambientais, explica-

### PORTUGAL EM CONSERVA

■ As primeiras fábricas conserveiras instalaram-se no país no final do século XIX. A indústria conserveira portuguesa floresceu nas décadas seguintes

■ Em 1925, o país tinha 400 fábricas. Quase um século depois soma 15 fábricas

■ O sector tem 3500 trabalhadores diretos e vale €300 milhões

■ No ano passado exportou €226 milhões (-5%) e importou €207 milhões (+3%)

■ O atum (35%) lidera as exportações, seguido da cavala (20%) e da sardinha (18%)

das, por exemplo, pelo aquecimento da temperatura da água, que poderá ter levado a espécie a afastar-se para correntes mais frias, na costa de França e da Grã-Bretanha, ou pela política de gestão/restricção de capturas, a impor quotas de pesca para garantir a reposição da espécie.

Se Portugal e Espanha chegaram a pescar 60 mil toneladas/ano e, em 2019, tiveram de ficar pelas 10 mil, isso significa que o acesso à sardinha por parte das conserveiras nacionais se tornou difícil, trouxe quebras na produtividade e consequentemente perdas no mercado internacional, que tinha aprendido a valorizar a textura, o sabor, a gordura de ómega 3 da sardinha nacional e responde por 70% da produção do sector.

### O risco do gourmet

Um indicador de mudança é a composição da oferta nacional. A sardinha, a espécie mais utilizada pelas conserveiras nacionais durante muitos anos, foi rapidamente batida pelo atum (35%) e pela cavala (20%), ficando com uma quota de apenas 18%, muito próxima dos 17% relativos ao pacote que junta espécies como o salmão, bacalhau, enguia e lampreia, enquanto as lulas, polvos e marisco ficam pelos 10%.

E num sector que já teve 400 empresas, mas hoje tem apenas 15, ressalta a entrada de capital estrangeiro nos últimos anos: angolanos da família de Álvaro Sobrinho compraram a Cofaco, os tailandeses da Tahí Union têm a ESIP, os austríacos da família Glatz assumiram o controlo da Pinhais e os espanhóis da Frinsa entraram na Poveira.

Quanto ao futuro, com a covid-19, alguns projetos nacionais de nicho, criados com o foco no turismo, à volta do conceito *gourmet* enfrentam problemas e correm o risco de sucumbir à quebra da procura, admite a ANICP. Mas a associação também tem razões para estar otimista: os últimos dados científicos recolhidos em águas portuguesas revelam que o stock de sardinha está a recompor-se.



Quinta de Miguel Faria, que trocou Esposende pela pacatez de Silgueiros, no concelho de Viseu  
 FOTO D.R.



**Tendência** A procura de espaços rurais já vinha de trás, mas agora intensificou-se, impulsionada pelo medo da pandemia

# Covid-19 impulsiona mercado das quintas

AMADEU ARAÚJO

Quando Carlos Lucas viu a casa da Quinta de Santa Maria, em Cabanas de Viriato, ficou rendido aos muros altos, à paisagem e à vista “deslumbrante” para a serra da Estrela. A propriedade, de 12 hectares, estava ao abandono, mas isso não esmoreceu a vontade de a comprar, e a aquisição concretizou-se. Não é caso único, e há cada vez mais pessoas a procurarem quintas e herdades para viverem sossegadas e isoladas e complementarem a residência com outros interesses

próximos de uma nova ruralidade. “Um muro alto, em pedra de granito, a rodear toda a quinta e uma vinha antiga” foram a justificação para o negócio, diz Carlos Lucas. Enólogo e empresário no sector dos vinhos, conhece “bem o potencial dos 10 hectares de vinha ali existentes, mas a casa principal e a adega têm um requinte sublime”. Estas duas edificações “vão ser recuperadas para desenvolver o enoturismo na propriedade”. E, afirma, “talvez para residir ou passar os fins de semana”.

#### Procura está a aumentar

A procura de silêncio, espaço e isolamento é uma tendência crescente, sobretudo por parte de alguns urba-

nos saturados de uma vida de *stress* permanente, mas que agora conhece um impulso adicional provocado pelo medo que foi sendo disseminado nos últimos dois meses pela pandemia da covid-19.

O caso de Carlos Lucas não é único. A “procura por quintas, casas rústicas ou pequenas propriedades está a aumentar”, constata José Duarte. O administrador da Pera Properties, que opera em todo o Algarve, esclarece que “quem compra uma quinta já tem uma ideia do que procura e uma ideia do que pretende fazer”. Na construção do preço, “o terreno rústico pouco vale para o financiamento bancário da propriedade, mas é um ponto fundamental, seja porque as pessoas querem deixar as cidades onde residem e passar a viver com menos *stress*, seja porque procuram atividades ligadas à lavoura”, explica. “Há quem apenas procure o terreno rústico para plantar ervas aromáticas e criar abelhas, mas há muitas pessoas, nacionais e estrangeiras, que procuram quintas para viver no campo.” Na formação do preço, “terreno e moradia contribuem de igual forma, mas é a localização o que mais pode valorizar estas propriedades”, sustenta. Uma quinta de dois hectares, com moradia, em Portimão, surge à venda por €400 mil, valor que desce ligeiramente no Alentejo.

Mais acima, em Melides, Maria Moreira é uma consultora imobiliária especializada em terrenos rústicos e comunga da opinião de José Duarte. Mesmo com a pandemia, “a procura não baixou, antes pelo contrário, tem havido interesse e os preços ainda não baixaram”, conta. No Litoral Alentejano “os compradores são pessoas com poder financeiro e chegam com uma ideia definida do que procuram”.

As preocupações dos clientes são “sossego, isolamento e espaço”. Importante “é a existência de uma casa, mesmo que em ruínas, para que possa ser construída uma habitação, visto que esta é uma área protegida”. Porém Maria Moreira “não afasta” um eventual ajuste nos preços, “em baixa, mas isso ainda não sucede. Nem os preços caíram ainda nem a procura esmoreceu”, assegura.

“Quem compra uma quinta ou se muda para viver no campo deseja silêncio e isolamento, fugindo ao bulício da cidade”, observa Luís Geadas, consultor imobiliário da Porta do Alentejo, uma franchisada do grupo Century 21, em Évora. E a pandemia de covid-19 “tem sido uma oportunidade. A procura aumentou”, mas os preços “têm vindo a ser ajustados, em queda”.

Em Reguengos de Monsaraz, nas margens do Alqueva, uma quinta com uma moradia de quatro quartos e uma segunda habitação, que funcionou como casa de caseiros, chega a custar €380 mil. Apesar disso, “a tendência que constatamos no nosso dia a dia, mesmo com a agência fechada, é que a mudança para locais mais calmos tem sido uma equação que fez disparar a procura”, conclui Luís Geadas.

#### Preços ajustam em baixa

O ajustamento dos preços também já foi notado em Santarém, onde a Global Quintas opera a partir do Cartaxo. José Francisco, administrador da imobiliária, reconhece que “as descidas nos preços são maioritariamente motivadas pela pressa em vender, sobretudo quando há crises”. Mas, com mais de uma década de experiência na venda de quintas, “a prática mostra que tem havido maior procura e um aumento da tendência das pessoas para procurarem casas no campo”.

“Sossego e natureza” foi também o que levou Miguel Faria a adquirir “a última propriedade do concelho de Viseu, antes de Tondela”. Engenheiro ambiental, casado com uma psicóloga, Miguel Faria “sabia bem o que procurava” quando comprou a propriedade de um hectare por €55 mil. “Queria um terreno com muita água, oliveiras e espaço para uma horta.”

O engenheiro, “neto de agricultores”, deixou Esposende e radicou-se “na natureza, praticando a pequena agricultura nos tempos livres e vivendo com extensas vistas para a serra do Caramulo. E esta tranquilidade não tem valor”. Foi o próprio Miguel Faria quem desenhou a casa, “para sempre, incluindo na velhice”. Por isso a casa, “de construção modular, não tem bar-

reiras físicas, não existem degraus e pode ser ampliada se for necessário”.

O fenómeno da vida no campo, em propriedades rurais, é conhecido de Jorge Mealha, professor na Faculdade de Arquitetura de Lisboa e ele próprio com uma casa na Beira. “O desgaste da vida na metrópole leva cada vez mais pessoas a procurarem casas no campo, quintas e herdades.” O académico observa “dois movimentos: um mais reduzido, de algumas pessoas mais velhas, e uma geração mais nova, com domínio das ferramentas digitais e que já se constituem numa tendência para o regresso ao campo”.

Jorge Mealha destaca que “esta geração mais nova mantém as suas profissões, mas também se dedica a uma pequena produção agrícola, acrescentando conceitos como sustentabilidade e preocupações ambientais”. E não antevê “conflitos entre novos habitantes e velhos moradores, além de serem compatíveis nas preocupações, e a densidade populacional, mais baixa, ajuda a evitar eventuais conflitos”. A “reocupação de quintas e montes esquecidos e abandonados traz até uma força positiva e uma função pedagógica, porque estes novos investidores questionam o modelo de vida nas metrópoles e têm uma perspetiva diferente sobre a vida que procuram, mais sustentável e preocupada com a natureza”, conclui.

economia@expresso.imprensa.pt

CENTURY 21.

POR SUA CASA,  
TAMBÉM JÁ SOMOS  
INTERMEDIÁRIOS  
DE CRÉDITO

century21.pt/creditohabitacao  
 Intermediários de crédito registados no Banco de Portugal

BPI Expresso  
 bpiexpressoimobiliario.pt

QUER  
**ARRENDAR**  
 A SUA  
**CASA?**

ANUNCIE AGORA  
 POR APENAS

**20€\***  
 E POUPE 71.41€

\*Por apenas **20€ (IVA incluído)** Anuncie no **caderno de Economia do jornal Expresso durante 1 semana (33,7 x 62,5 mm)** com uma foto e no site **bpiexpressoimobiliario.pt** durante **90 dias.**

Expresso

CONTACTOS: imo@expresso.pt  
 Tel.: 214 544 343 (Lisboa) • 220 437 054 (Porto)

Expresso

QUER  
**ARRENDAR**

A SUA

**CASA?**ANUNCIE AGORA  
POR APENAS**20€\***

E POUPE 71.41€



\*Por apenas

**20€ (IVA incluído)**

Anuncie no caderno de Economia  
do jornal **Expresso** durante **1 semana**  
(33,7 x 62,5 mm) com uma foto e no site  
**bpiexpressoimobiliario.pt**  
durante **90 dias.**

Caso necessite de mais  
algum esclarecimento, não  
hesite em nos contactar.

**CONTACTOS**

imo@expresso.pt

Tel.: 214 544 343 (Lisboa)

220 437 054 (Porto)

**BPI Expresso**  
bpiexpressoimobiliario.pt



f t @ expresso.pt



## 2ª EDIÇÃO DOS PRÉMIOS DO IMOBILIÁRIO EXPRESSO/SIC NOTÍCIAS



**PRÉMIOS  
DO IMOBILIÁRIO**

**Expresso**

**SIC  
NOTÍCIAS**

bpiexpressoimobiliario.pt

### ALARGAMENTO DO PRAZO DE CANDIDATURAS ATÉ 31 MAIO

O Júri dos Prémios do Imobiliário Expresso/SIC Notícias  
decidiu reabrir as candidaturas de 15 a 31 de maio.

Envie as suas candidaturas por email: premiosdoimobiliario@impresa.pt

Mais informações em [expresso.pt/premiosdoimobiliario](http://expresso.pt/premiosdoimobiliario)

Main Sponsor



Patrocinadores

**Abreu:**  
advogados



**LEILOSOC**  
LEILOS.PT



## MERCADO

## Fundos atentos aos ‘preços de saldo’

Conhecidos por **fundos oportunistas** (ou ‘abutres’), este tipo de investidores atuam sempre nas crises

ANDRÉ RITO

Com a crise de 2012 e a queda dos preços do imobiliário, a Blackstone, um dos maiores fundos imobiliários, com sede nos EUA, classificado pelo mercado com um “fundo oportunista”, comprou em saldo um portefólio de centros comerciais em Portugal. Após a retoma do mercado e venda destes ativos, o investimento resultou na “maior transação de sempre” neste segmento do mercado imobiliário: €900 milhões. Se os economistas dizem que as crises são oportunidades de negócio, impõe-se a pergunta: será que estes fundos se preparam para voltar às compras em Portugal?

“Não creio que cheguemos a esse ponto”, diz Sofia Gomes da Costa, jurista da PLMJ, representante legal da Blackstone em Portugal, comparando a crise de 2012 com a que paira agora sobre o mercado, provocada pela pandemia. “Não acho que vá acontecer uma quebra de preços acentuada, como em 2012. Tivemos os chamados ‘fundos oportunistas’, fiz transações avultadíssimas de quem veio comprar em saldo. Esta crise é diferente. O nosso mercado é apetecível, mas o cenário atual não vai potenciar esses fundos.”

Certo é que os investidores não ficaram descapitalizados



Muitos fundos de investimento, sem problemas de liquidez, aguardam para ver o que sobra desta crise a preços de oportunidade

com a pandemia. Há projetos em curso, ainda que os preços de compra estejam longe dos valores praticados durante o período de resgate financeiro. “Vamos continuar a investir, dando prioridade à racionalidade económica”, diz Carlos Vasconcellos, da Quântico Albatross, uma sociedade de investimentos que opera fundos na área da reabilitação urba-

na. “Há sempre oportunidades que surgem das crises. A nossa prioridade é adaptarmo-nos à nova normalidade e, com os nossos investidores e parceiros, estarmos atentos a projetos interessantes mas que estavam fora de preço”, diz o gestor.

A empresa tem em operação o Vesta Fund, cujo foco é a aquisição de terrenos em Lisboa, Porto, Estoril e Cascais

para construção de habitação de raiz. “Já iniciámos no Porto um primeiro grande projeto com a construção de mil apartamentos em várias fases”, afirma Vasconcellos, que analisa assim o atual momento: “A crise vai ser profunda, mas a recuperação rápida. Vai pôr termo a alguma exuberância e irrealismo de preços especulativos, mas o ajustamento deverá ser

rápido. Acredito que *players* menos estruturados e mais oportunistas se vejam nestes momentos de crise obrigados a vender, interromper operações ou atribuir valor justo de venda a alguns dos seus projetos.”

Há uma diferença relativamente à crise imposta pela *troika*: os fundos oportunistas compraram em quantidade ativos que os bancos quiseram alienar fruto do in-

cumprimento dos créditos. Num período de pandemia, com legislação que suspende despejos e concede moratórias nos pagamentos de créditos, dificilmente o mercado voltará a ter uma queda de preços semelhante à que ocorreu há oito anos. “Não é expectável esse tipo de operações, com os fundos oportunistas, que requerem muita quantidade e aproveitaram carteiras de desinvestimento da banca. São ciclos demorados, com *tickets* muito elevados”, diz Ricardo Sousa, presidente executivo da Century 21 Ibérica. “O que assistimos é a pequenos e médios investidores com liquidez a aproveitar situações pontuais e possíveis oportunidades de negócio. Já estamos a ser abordados por este tipo de investidor, que compra a retalho.”

Pedro Vicente, diretor da Habitat Invest, que trabalha com fundos internacionais, mostra igualmente contenção: “Todas as crises trazem desafios e oportunidades. Devemos estar atentos, embora de forma responsável”, diz ao Expresso, acrescentando que os dois últimos meses irão produzir correções no mercado, “que já eram devidas”. “Colocámos em venda, em pleno estado de emergência, 55 unidades do nosso projeto Valrio, que foi pré-reservado em 70% em apenas 48 horas.”

economia@expresso.imprensa.pt

FOTO JOÃO CARLOS SANTOS

## RE/MAX® APOSTA EM FORMAÇÃO ONLINE PARA REFORÇAR SERVIÇOS DE QUALIDADE AOS CLIENTES

PUB

Numa altura em que toda a economia é afetada pela crise pandémica, a RE/MAX Portugal reforça a aposta na tecnologia como impulsor de negócio. A rede imobiliária, líder no mercado nacional, acaba de lançar um programa de formações online para toda a sua rede de agências e consultores imobiliários, que visa desenvolver as capacidades e competências dos profissionais nos serviços prestados aos clientes, preparando-os para as circunstâncias atuais e retoma do mercado. Além das formações online, a RE/MAX assegura ainda à sua rede quatro Webinars, ferramentas de formação e aprendizagem, que têm como objetivo potenciar as skills de áreas relacionadas com o negócio imobiliário. Para Beatriz Rubio, CEO da RE/MAX Portugal “Antes mesmo da pandemia, a RE/MAX já estava a proceder a uma transformação digital, através da integração das plataformas online e offline. Acreditamos que o papel do consultor é insubstituível, mesmo com a importância crescente dos suportes online. Por isso, as nossas equipas têm uma formação que alia tecnologia, formação e marketing, e permite acelerar processos. Esta formação baseia-se no uso mais acentuado de ferramentas tecnológicas e plataformas de trabalho, que ajudam a fomentar a interação com o cliente, de forma cada vez mais fluida e simplificada, em qualquer lugar, hora e forma.” Das mais de quarenta e sete formações online RE/MAX, acessíveis a Brokers e Agentes, estão agendados e já esgotados quarenta e cinco cursos: Compradores e Angariação, Facebook Marketing; Prevenção e Branqueamento de Capitais e Financiamento; RE/MAX Technology; Sales Training e Seminário de Iniciação. Os cursos têm a duração de 500 horas de formação e terão cerca de 1800 inscrições. De salientar que já anteriormente a este contexto de pandemia, a RE/MAX tinha desenvolvido um trabalho prévio, que visou aferir quais os cursos que poderiam ser fornecidos online, agilizando prazos de formação de cada consultor, diretor ou staff de agência.



No que concerne aos Webinars promovidos pela RE/MAX, o primeiro, “Como usar o Reatia no seu negócio imobiliário a partir de casa” é assegurado pelo REATIA, proptech portuguesa que agrega informação de todos os imóveis disponíveis no mercado. Segue-se o Webinar “Como fazer vídeos para o mercado imobiliário” com Klaus Knuffmann, fotógrafo e videógrafo, que vai partilhar as melhores práticas para integrar o vídeo no dia a dia de um profissional do sector. “60 Minutos de Imobiliário” dá o mote para o terceiro Webinar, que conta como orador Richard Robbins, especialista em coaching do setor imobiliário. Por último, Tom Ferry, reputado formador e especialista em mediação imobiliária assegura o Webinar “Business By Design”. “Nesta altura que nos encontramos, o caminho da digitalização na mediação tem um papel determinante. Um exemplo disso é a atual impossibilidade da visita ao imóvel,

que não pode ser encarada como um problema, numa fase inicial do processo. Durante os últimos anos investimos em inúmeras ferramentas tecnológicas que ajudaram a facilitar esse primeiro contacto, seja pelo padrão de consumo da geração Millennials e Z, seja pelas novas tendências tecnológicas. Neste pressuposto já tínhamos bastantes ferramentas que acautelavam o contacto diário com os nossos clientes, através de reuniões digitais e utilizando plataformas e aplicações de conversas instantâneas que, por exemplo, estão ligadas diretamente ao nosso site. No que diz respeito ao trabalho do consultor imobiliário e à sua agência, já tínhamos desenvolvido o nosso CRM interno com o intuito de automatizar inúmeros processos e cada vez mais direcionar o trabalho do consultor para a era digital. Temos a forte convicção que o consultor do futuro é um consultor que domine todas as ferramentas tecnológicas ao seu dispor.”, acrescenta a CEO da RE/MAX Portugal.

QUER VENDER O SEU IMÓVEL? ANUNCIE NO EXPRESSO A PARTIR DE € 25 + IVA

CONTACTE-NOS: 214 544 343 • IMO@EXPRESSO.PT

CERTIFICAÇÃO ENERGÉTICA

## VENDE-SE



### CABANAS DE TAVIRA - TAVIRA

T2. Moderno e funcional apartamento, inserido no R/C de condomínio fechado. Sala de estar, cozinha, hall de acesso à área privativa dos quartos e WC comum, quarto principal em suite. Piscina comum, jardim, 1 lugar estacionamento. Proximidade da Ria Formosa e cais acesso à praia. € 190.000. CARPE DOMUS | geral@carpedomus.pt AMI 9466 www.carpedomus.pt  
☎ 937 837 003 / 281 023 143



### TORRES VEDRAS

Armazéns/Lojas/Escritórios, a partir de € 46.000, no Polígono Industrial no Alto Almeia, junto à A8. CE: Isento. AMI 9466 www.carpedomus.pt geral@carpedomus.pt  
☎ (+351) 214 053 760

### LISBOA

T2. Jardim 100 m2 com piscina, Lisboa centro, remodelação total, mobilado, equipado. Acesso digital, videovigilância, alarme, blindado, A/C. Próprio ao investidor.

madraboa@gmail.com  
☎ 913 761 996

## Dom Senhorio



### AL. AF. HENRIQUES

Encantador T4 no coração de Lisboa, Bairro dos Actores. Total. remod. a estrear. 2.º andar de prédio traça antiga s/ elevador. 4 quartos 15, 13, 11 e 10 m2, sala 15 m2, WC 5,15 m2 c/ jan. Coz. 7 m2. Renda: € 1200 | Ref.: 3699 Classe Energética: C

### PRÍNCIPE REAL

Encantador T1+1 mobilado. Coz. total. equip. Decorado c/ muito bom gosto, muito bonito e acolhedor. Áreas generosas, muita luz. Espaçosa sala, 3 ambientes. Qto. closet e recanto escritório. Renda: € 1000 | Ref.: 3717 Classe Energética: D



### XABREGAS

Magnífico T2 duplex remod. a estrear c/ vista sobre Tejo. Sala 26 m2 + hall, quartos 14 e 15 m2 ambos c/ rouf. 2 WC. Arrec. 5 m2. Cozinha 9 m2. 2 lug. garag. Disponível p/ entrada 1 junho 2020. Renda: € 1050 | Ref.: 3445 Classe Energética: D

### NO CORAÇÃO ALFAMA

Luminoso T4+1 traça antiga. Bem recuperado, 2 salas, 4 qtos. Total. mobilado. Cozinha equip. 2 WC. Preparado p/ 7 pessoas. Belíssimo estado, varanda. Permite subarrendamento. Zona tranquila. Renda: € 1600 | Ref.: 2373 Classe Energética: C



AMI 9448 - Dom Senhorio, Lda.  
Av. Fontes Pereira de Melo, n.º 35 - 3.º A - 1050-118 Lisboa  
Tel.: 211 921 084 | TM: 939 398 160  
geral@domsenhorio.com

## IMÓVEL DA SEMANA



### RECENTE MORADIA T4 EM BIRRE / CASCAIS

Moderna moradia T4 c/ piscina em zona verde de Birre, Cascais. Constituída por 3 pisos, cozinha equipada Miele, lavandaria, amplo salão c/ lareira, 4 quartos sendo duas suites e uma master suite. Possui sala de jogos, ampla garagem e agradável jardim com piscina no exterior. Aquec., aspiração central, painéis solares, pré-instalação A/C. Localização c/ bastante privacidade, envolvida por uma zona verde protegida, junto à Quinta da Marinha, em Birre, Cascais. Excelentes acessos.

CARPE DOMUS | geral@carpedomus.pt  
https://www.facebook.com/carpedomus.pt

AMI 9466  
www.carpedomus.pt

☎ 914 553 919 / 214 053 760

## ARRENDAR-SE



### ERICEIRA - CENTRO

T1. Apartamento Mobilado novo no Centro da Vila. Varanda e vista mar. Parqueamento 1 carro. € 850. Ref.º A20018 AMI 14377  
☎ 927 416 781



### MAFRA - ENCARNÇÃO

T2. Apartamento Centro da Aldeia. Cozinha equipada, 2 quartos c/ rouf. Parqueamento. 5 km da Praia. € 630. Ref.º A20021 AMI 14377  
☎ 927 416 781



### ERICEIRA

T4. Moradia Mobilada com Jardim. Sala com salamandra. Vista de Mar. 500 m da Praia e do Centro. € 1600. Ref.º A20011 AMI 14377  
☎ 927 416 781

GLOBALQUINTAS  
Sociedade de Mediação Imobiliária, Lda.

AMI 9373

**BENAVENTE**  
Quinta 2 hectares, abc 1000 m2, 6 suites, piscina, muro. Local calmo, junto Campo Golfe, 35 min. Lisboa. CE: B-

**REGIÃO LISBOA**  
Quinta 27 ha, 14 ha vinha, marcas vinho. Abc 2454 m2, várias casas/T11, piscina, adega, cave estágio/barricas carvalho, salão eventos. Árvores fruto, pinhal, mta. água. Bons acessos, 35 min. Lisboa. CE: C

**ESTAMOS CONSIGO EM TODOS OS MOMENTOS**

www.globalquintas.com  
TM: 916 194 308 / 966 265 434

### AV. LUÍSA TODI - SETÚBAL

Prédio de 4 pisos em propriedade total c/ andares ou divisões suscetíveis de utilização independente, no centro de Setúbal. Parcialmente ocupado c/ rendas superiores a € 3200/mês. Existem algumas lojas devolutas. Junto a vários pontos de referência e ao centro histórico da cidade, numa zona mista de habitação, comércio e serviços, com bons acessos e serviço de transportes públicos. Imóvel da banca com vantagens preferenciais de aquisição. Ref.º EDL 2453. Venda: € 1.700.000. CE: C.

### CASTRO MARIM - ALGARVE

Venda conjunta de 8 moradias T3. Cada Moradia: R/C possui sala, WC serviço e ampla cozinha c/ varanda. 1.º andar c/ 3 quartos c/ roupeiros (um deles suite c/ acesso a um espaçoso terraço com amplas vistas) e WC. Imóveis c/ condições preferenciais de aquisição. Localização em urbanização recente, na Quinta da Cerca, junto ao centro de Castro Marim. Excelentes acessos a VRSA, praias e Espanha. Ref.º CAS\_2405. Venda: € 670.000. CE: Isento.

### CASCAIS

Fantásticas moradias T4 c/ acabamentos de qualidade premium, a estrear. Cave c/ garagem p/ 3/4 carros, zona de arrumos, lavandaria e acesso direto à moradia. R/C: hall, escritório, WC, cozinha totalmente equipada, sala ampla que prolonga p/ o deck exterior ao jardim c/ barbecue e piscina, entre outras comodidades. Piso superior: 3 suites, sendo uma delas master, c/ varandas de uso privado. Terraço no 2.º andar. A/C Daikin oculto, caixilharia de corte térmico, cozinha equipada, lavandaria equipada. Ref.º CAS\_2069. Venda: Preços entre € 1.070.000 e € 1.140.000. CE: A.

### MONTIJO

Excelente terreno urbano p/ construção. Este lote de terreno está classificado como "Espaço Urbano Misto Consolidado" e permite a construção para vários usos como a comercial ou habitacional. Não permite a construção para uso industrial. Localização excepcional frente Rio Tejo, junto ao E.Leclerc, com bons acessos. Está projetada a construção de uma Via Marginal junto ao Rio Tejo. Ref.º TER\_2208.

www.carpedomus.pt - Lic. AMI 9466  
CARPE DOMUS - Consultadoria e Mediação Imob., Lda.  
Tel.: 214 053 760 / 914 553 919

### HERDADES/QUINTAS

**LUIZ GALANTE**  
969 659 264  
LGALANTE@REMAX.PT

Caros Senhores Proprietários, continuo a procurar Quintas e Herdades para Clientes em Carteira!

Nesta fase, em que deve ficar em casa, terá mais disponibilidade para contactar-me e simultaneamente poderei ir preparando Clientes Compradores, para que possamos todos não perder oportunidades.

Com votos de muita saúde para todos, estarei sempre ao vosso dispor, para o que for!

**LUIZ GALANTE, O N.º 1**  
DESDE SEMPRE NA REMAX UP - PALMELA

### PRÉDIO LISBOA CENTRO

#### 10 apts. LAPA-SANTOS

Total reab. + mobilado + equipado. Chave na mão: tudo incluído, elevador, 1000 m2 abc = 4,95 M€ não negociável. CE: D. Proprietário a investidores (Agentes? Só representantes de investidores)  
SMS: 913 761 996 / madraboa@gmail.com

### LISBON HISTORIC CENTER

#### 1 Building, 10 apts. LAPA-SANTOS

Total rehab. + furnished & fitted out. Turn key: full extras! Inc. lift! 1000 m2 gross = 4,95 M€ non neg. CE: D. Owner dev. exclusive to investors (Brokers? Only investors representatives)  
TEXT: 913 761 996 / madraboa@gmail.com

GREAT casas & bairro

Os Especialistas do Bairro® aconselham

FIQUE EM CASA  
FIQUE EM SEGURANÇA  
STAY HOME, STAY SAFE

www.imoveldasemana.pt

GREAT - GLOBAL MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA UNIPessoal LDA AMI 8917

### POMBALINHO - GOLEGÃ

Charmosa Moradia Rústica T4, 2 pisos, 2 portas de entrada, inserida num lote de terreno c/ 500 m2 na rua principal em frente ao emblemático Palacete Barão de Almeirim. Casa de R/C e Sótão de Construção Antiga, Ano 1937, 5 divisões, WC, vários arrumos e arrecadação, área coberta 140 m2, pé-direito alto, tetos ripas madeira, quintal 360 m2. Venda € 120.000. CE: F. Ref. 3644.

### TORROZELO

No Parque Natural da Serra da Estrela, moradia 3 pisos, 270 m2, lote 600 m2, área implantação 90 m2, vista magnífica Serra da Estrela. Vivenda unifamiliar, excelente construção (com cerca de 20 anos) e localização. Piso térreo: garagem, despensa, WC, salão. 1.º piso: hall, 2 quartos (c/ roupeiros), WC, sala, cozinha, varanda recolhida. Sótão: 2 quartos, sala, WC (todos c/ janela). Venda € 150.000. CE: E. Ref.º 3695.

Dom Senhorio, Lda. - geral@domsenhorio.com  
Av. Fontes Pereira de Melo, 35-3.º A - 1050-118 Lisboa  
Tel.: 211 921 084 | TM: 939 398 160



**Custo Justo**  
www.custojusto.pt



Casa com garagem para guardar tudo menos o carro



Encontre justamente o que procura e muito mais.



RESIDENCIAL

# Vilamoura aposta no mercado inglês com visitas virtuais

Condomínio **Uptown** é lançado de forma virtual no Reino Unido

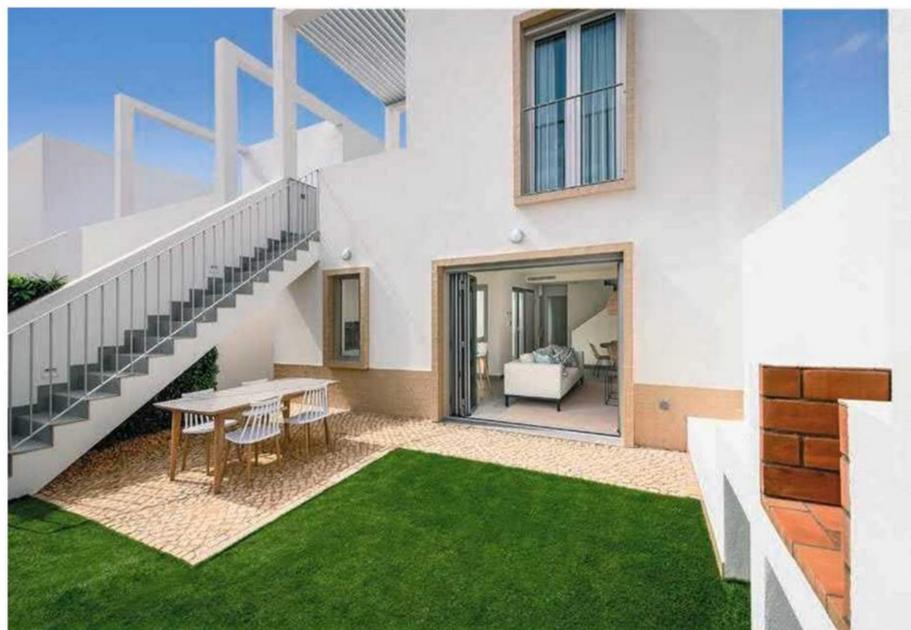
CONCEIÇÃO ANTUNES

A pandemia do coronavírus está a dar origem a um 'novo normal' por um período que se antevê alargado, e mesmo quando passar muitas pessoas irão trabalhar à distância, o que abre oportunidades à venda de casas no Algarve — é esta a convicção do empreendimento de Vilamoura, que está a fazer uma aposta forte no mercado inglês para o condomínio residencial Uptown, com conclusão prevista para dezembro.

"Vilamoura tem todas as condições para portugueses ou estrangeiros se instalarem como primeira residência, e atender às novas tendências de teletrabalho, que abre oportunidade

às pessoas de terem mais tempo para as famílias, sem terem de estar fisicamente nos escritórios", salienta Miguel Palmeiro, diretor de vendas do Vilamoura World, enfatizando que as pessoas "vão dar outro valor às casas com a experiência do confinamento". O responsável lembra que o empreendimento tem aqui "o melhor dos dois mundos", estando perto do aeroporto de Faro e tendo um colégio internacional, supermercados, golfs, espaços verdes, pistas cicláveis, entre várias outras valências.

Os britânicos representam um mercado preferencial, e segundo o responsável de vendas do empreendimento este também é o momento certo "para nos prepararmos e nos ante-



Casas entre €295 mil e €502 mil são propostas aos britânicos para viver em teletrabalho

ciparmos ao 'Brexit', em que não há uma situação definida porque se colocou esta situação da pandemia, mas continua a haver uma apetência enorme dos ingleses em querer investir em Vilamoura".

**Promoção com a Câmara de Comércio no Reino Unido**

O condomínio Uptown está a ser desenvolvido numa zona a norte do empreendimento algarvio, junto aos golfs e ao centro hípico, onde se pretende criar uma nova centralidade em Vilamoura além da área da marina. Nesta primeira fase, integra a construção de 31 casas, entre apartamentos e moradias com dois ou três quartos, prevenindo-se a sua conclusão até

ao final do ano. Mais de metade das residências já foram vendidas, variando os preços entre €295 mil e €502 mil. "A obra não parou mesmo durante esta situação da pandemia", faz notar Miguel Palmeiro. O projeto a quatro anos para o Uptown totaliza 200 residências, mas segundo o responsável "há que ter agora cautela" ao avançar com novas fases de construção.

"O Uptown vai muito ao encontro do que o mercado britânico quer, uma vez que as casas têm uma imagem algarvia e são ao mesmo tempo contemporâneas, e têm um jardim grande no meio permitindo o sentimento de comunidade de que os ingleses tanto gostam", descreve o diretor de vendas.

Este sábado, 25 de abril, Vilamoura lançou uma "promoção inédita" junto dos ingleses para poderem fazer visitas virtuais à casa-modelo do Uptown. Esta promoção é feita através da plataforma da Câmara de Comércio Luso-Britânica, baseada em Londres, em que são disponibilizadas imagens a 360 graus, permitindo explorar ao pormenor as residências disponíveis no Algarve para venda. Segundo Miguel Palmeiro, "como estamos todos confinados em casa, sem poder fazer deslocações ou visitas físicas, foi uma forma original de dar a conhecer o nosso modelo aos britânicos por meios digitais e também mostrando o destino de Vilamoura".

cantunes@expresso.imprensa.pt

ESPAÇOS & CASAS



A VER NO PROGRAMA DESTA SEMANA

Mediadoras mais digitais

O mundo está cada vez mais digital, e numa altura de confinamento as mediadoras imobiliárias recorrem a visitas virtuais para vender.

Espaços públicos a visitar

E porque a pandemia há-de acabar, fica a sugestão de espaços públicos que vale a pena visitar.

Índice RE/MAX

As mediadoras estão de portas fechadas mas continuam a trabalhar.

Espaços & Casas na SIC Notícias

Sábado às 8h05 Repetição Sábado às 20h

Programa com o apoio de



## FIQUE BEM FIQUE EM CASA CONTINUAMOS PERTO DE SI

Estaremos remotamente a trabalhar para si e nos canais digitais habituais.

#ERAmaisPertoDeTodos



**OPORTUNIDADE**

**ERA LARANJEIRAS**

1 WC 1 M2 55 €178.000

ESTR. BENFICA APARTAMENTO \ 215200025

t. 217 216 050 laranjeiras@era.pt

**OPORTUNIDADE**

**BAIXA DE PREÇO**

**ERA ALVALADE / CAMPO GRANDE**

3 WC 2 M2 98 Sob consulta

AVENIDA DA REPÚBLICA APARTAMENTO \ 265190164

t. 211 997 424 alvalade@era.pt

**ERA EXPO / OLIVAIS**

3 WC 4 M2 167 €559.000

OLIVAIS SUL APARTAMENTO \ 108190377

t. 218 542 070 olivais@era.pt

**ERA EXPO / OLIVAIS**

3 WC 4 M2 167 €559.000

OLIVAIS SUL APARTAMENTO \ 108190377

t. 218 542 070 olivais@era.pt

**ERA PAÇO DE ARCOS / CAXIAS**

2 WC 2 M2 71 M2 63,2 €375.000

PAÇO DE ARCOS APARTAMENTO \ 022190242

t. 214 463 830 pacodearcos@era.pt

**OPORTUNIDADE**

**BAIXA DE PREÇO**

**ERA ALAMEDA / AV. ROMA**

2 WC 1 M2 64 Sob consulta

OLAIAS APARTAMENTO \ 098190158

t. 218 435 190 alameda@era.pt

**ERA EXPO / PORTELA**

2 WC 2 M2 90 €575.000

PARQUE DAS NAÇÕES - EXPO NORTE APARTAMENTO \ 042190271

t. 218 940 900 expo@era.pt

**ERA OEIRAS**

2 WC 1 M2 59,26 M2 18 €148.000

PORTO SALVO APARTAMENTO \ 109200034

t. 214 460 480 oeiras@era.pt

**ERA ESTORIL**

7 WC 3 M2 250 M2 270 €695.000

CASCAIS MORADIA \ 347200037

t. 214 682 222 estoril@era.pt

**OPORTUNIDADE**

**BAIXA DE PREÇO**

**ERA CAMPO DE OURIQUE / AMOREIRAS**

1 WC 1 M2 42,8 M2 22 €330.000

CAMPO DE OURIQUE APARTAMENTO \ 309190188

t. 215 819 622 campodeourique@era.pt

**ERA CHIADO / LAPA**

3 WC 2 M2 100 €495.000

CHIADO - SANTA CATARINA TRIPLEX \ 257190193

t. 215 999 995 chiadolapa@era.pt

**ERA AVENIDAS NOVAS**

2 WC 2 M2 80 M2 18 €530.000

SANTO ANTÓNIO APARTAMENTO \ 113200059

t. 217 820 307 avenidasnovas@era.pt

LEGENDA / LEGENDA

- QUARTOS ROOMS
- CASAS DE BANHO BATHROOM
- LUGARES DE GARAGEM PARKING SPACES
- ÁREA CONSTRUÇÃO CONSTRUCTION AREA
- ÁREA ÚTIL USEFUL FLOOR AREA
- CERTIFICAÇÃO ENERGÉTICA ENERGETIC CERTIFICATION
- ANDARES FLOORS
- FRAÇÕES FLOOR UNIT
- VISTA URBANA URBAN VIEW
- VISTA SERRA MOUNTAIN VIEW
- VISTA GOLFE GOLF VIEW
- VISTA JARDIM PARK VIEW
- VISTA MAR/RIO SEA/RIVER VIEW
- VIABILIDADE DE CONSTRUÇÃO CONSTRUCTION VIABILITY
- SEM VIABILIDADE DE CONSTRUÇÃO WITHOUT CONSTRUCTION VIABILITY
- ÁREA TERRENO TERRAIN AREA
- TERRENO COM ÁGUA GROUND WATER TERRAIN
- TERRENO COM ELECTRICIDADE TERRAIN WITH ELECTRICITY
- IMÓVEL VEDADO FENCED PROPERTY

GARANTIA ERA ALTA RENTABILIDADE CASAS DE ALTA RENTABILIDADE ATÉ 100% DE FINANCIAMENTO PORTUGAL SWEET HOME CASA NOVA CASA A ESTREAR SELEÇÃO CASA ABERTA ERA

## EMPREGO

**Recrutamento** Processos de contratação cancelados, programas de estágio adiados ou suspensos, vagas reduzidas nas empresas e cortes salariais quase certos. É este o cenário que a pandemia trouxe aos milhares de diplomados que este ano entram no mercado de trabalho

# O futuro suspenso dos 'diplomados covid'

Textos CÁTIA MATEUS

Após três meses de concluir o seu percurso académico, os mais de 50 mil diplomados que este ano chegam ao mercado de trabalho não vislumbram outra coisa senão um futuro de incerteza. A maioria dos processos de recrutamento e feiras de emprego ou programas de estágio (*trainees*) que, tipicamente, acontecem nesta altura foram adiados ou mesmo cancelados. Entre eles está um dos programas de estágio do grupo Jerónimo Martins e também o da Galp, cuja realização ainda é incerta. Nas empresas que mantêm programas de recrutamento ativos a redução no número de vagas é evidente. As universidades reconhecem que a retração das empresas na contratação já se nota e admitem preocupação. Os diplomados de 2020 terão um acesso difícil ao mercado e esse não será o único problema. Os salários, alertam os economistas, vão voltar a baixar.

São duas das empresas conhecidas pelos seus programas de estágio, que cultivam uma ligação às universidades, mas este ano a pandemia trocou-lhes as voltas. Na página de carreiras do grupo Jerónimo Martins lê-se que o programa de estágios em gestão de operações (Programa OMT), com duração de um ano e direcionado a jovens mestres, foi cancelado devido à "situação difícil e desafiante que o mundo atravessa com a pandemia de coronavírus". Tiago Gonçalves, diretor de recrutamento do grupo, justifica ao Expresso que, "perante o atual contexto, consideramos que não estão reunidas as condições mínimas para assegurar o acompanhamento a este programa dentro dos padrões que consideramos adequados", mas garante que "esta é uma situação temporária e conjuntural" e que o grupo espera "muito em breve retomar este e outros programas".

Na Galp ainda não há uma decisão formal de cancelamento. A empresa não quis comentar, mas o Expresso sabe que o futuro da edição deste ano é ainda incerto.

## SALÁRIOS DE RECÉM-LICENCIADOS

Rendimento salarial médio mensal líquido da atividade principal dos trabalhadores por conta de outrem com ensino superior até aos 24 anos, em euros



\*Valores atualizados com o índice de preços no consumidor

FONTE: INE E CÁLCULOS EXPRESSO

"O cenário atual é de uma grande indecisão das empresas no que diz respeito à integração de candidatos", explica Maria João Santos, responsável pelo centro de carreiras da Católica-Lisbon. Os mais afetados são os jovens que abordam pela primeira vez o mercado "e que teriam agora os estágios de verão". Mas, admite, "a incerteza é a palavra dominante em todas as áreas". Embora realce que "há empresas que continuam a recrutar e mantêm programas ativos", reconhece que é evidente "uma grande quebra no número de ofertas" e que mesmo as que estão a contratar ou oferecer estágios "poderão ainda desistir".

### Atentos à evolução da pandemia

A Sonae é uma das organizações que mantém a edição anual do programa Contacto. Mas diz-se atenta à evolução da situação epidemiológica do país. "O início dos estágios está previsto para outubro, sendo nossa expectativa que nessa altura existam condições para um cenário de *workplace* [espaço de trabalho] misto, com equipas repartidas entre escritórios e trabalho remoto, o que, a verificar-se, pode permitir a integração dos jovens talentos", explica Ana Vicente, responsável de pessoas e liderança da Sonae.

Na Corticeira Amorim os estágios também se mantêm, mas em menor número. A empresa recebe anualmente cerca de 30 estagiários, mas este ano serão 25. Mantém processos



Entrar no mercado em crise corresponde a uma perda de 10% no salário e leva mais de uma década a recuperar

FOTO GETTY IMAGES

de serviços, o desemprego registado terá aumentado quase 9% face a fevereiro. O país soma já 343 mil desempregados e, embora se mantenha ainda longe dos níveis registados durante a crise de 2008, quando atingiu 391 mil pessoas, o aumento de mais de 10% no desemprego registado que o Governo confirmou nos primeiros 15 dias de abril faz antever uma rápida escalada do desemprego no país. O Fundo Monetário Internacional fala em 13,9%.

"Vai ser, sem dúvida, mais difícil para os recém-diplomados a integração no mercado de trabalho neste contexto", admite João Correia da Silva, pró-reitor da Universidade do Porto. Tal como na Católica-Lisbon, a instituição já sente redução no número de vagas nas empresas. "Antecipamos que exista uma grande retração económica, com impacto direto na contratação e no futuro destes jovens", que estão, admite, "muito apreensivos".

### Uma geração entre crises

Um cenário que os economistas do trabalho Francisco Madelino e João Cerejeira, ouvidos pelo Expresso, corroboram. Mas ambos estão em sintonia na convicção de que a ausência de oportunidades de carreira e o desemprego não serão o único problema da 'fornada' de licenciados

2020. Há outro: "os salários", admite Francisco Madelino. E este poderá ser mais difícil de resolver.

"O que nos demonstram os estudos é que entrar no mercado de trabalho numa época de crise ou recessão se traduz numa quebra de rendimentos, que em Portugal pode superar os 10%", explica João Cerejeira. E este é um legado que, mostram também as estatísticas, acompanha um jovem profissional durante pelo menos 10 a 15 anos da carreira. "Só a partir daqui se começa a recuperar a desvantagem salarial com que se partiu para o mercado", explica.

E os dados salariais nacionais mostram isso mesmo. Os cálculos do Expresso, realizados a partir de dados fornecidos, mostram que o rendimento médio mensal líquido dos trabalhadores por conta de outrem (TCO) com ensino superior e até aos 24 anos ainda está longe de recuperar do tombo sofrido durante a última crise (ver infografia). Em 2008, um jovem recém-licenciado ganhava, em média, €793 líquidos mensais. Em 2013, ano em que o desemprego superou 17%, caiu para €592. Nos últimos dois anos, uma década depois da crise, iniciou a trajetória de recuperação de que fala Cerejeira, mas continua 7,2% abaixo do pré-crise. Se a análise levar em conta a inflação para avaliar a evolução do poder de compra destes profissionais, a perda é ainda maior. O salário atual de €736 corresponde a uma quebra de 17% em termos reais face a 2008.

Por outras palavras, além dos desempregados e dos recém-diplomados para quem o futuro é incerto, há um outro grupo de profissionais "vítimas da pandemia". A geração de 2008, apanhada entre duas crises. Aqueles que começavam agora a recuperar da perda de rendimentos e que, no atual contexto, "difícilmente o farão", admite João Cerejeira, já que é expectável que os salários voltem a baixar. E as más notícias não se ficam por aqui. É que a crise que agora começa não deverá afetar apenas os diplomados deste ano. "Atingirá também os dos próximos anos", explica Francisco Madelino. "Teremos uma acumulação da oferta de licenciados, retração da procura e poucas oportunidades internacionais a dificultar a integração destes jovens."

cmateus@expresso.impresa.pt

## Jovens são grupo de risco

A corroborar as dificuldades que já se evidenciam para os recém-diplomados que tentarão este ano uma entrada no mercado de trabalho, um relatório da consultora McKinsey sugere que a crise gerada pela pandemia covid-19 terá sobretudo impacto em dois grupos distintos, os mais jovens e os menos qualificados. Segundo a consultora, a população mais jovem, até aos 24 anos, tem maior probabilidade de vir a sofrer com o impacto económico da pandemia. A capacidade de mitigar estes efeitos depende, enfatiza a McKinsey, da rapidez com que os governos implementem medidas de apoio à economia e ao emprego, da

capacidade de transformação de alguns sectores, da aposta na requalificação e na introdução de novas práticas de trabalho. Nas contas da McKinsey, a crise gerada pela covid-19 poderá colocar 59 milhões de empregos em risco. Entre eles estão os dos menos qualificados, trabalhadores com qualificação abaixo do ensino superior. É que os dados compilados pela consultora neste estudo global sobre o impacto económico da pandemia revelam que a esmagadora maioria dos trabalhadores (80%) que estão em *lay-off*, temem a perda de emprego ou sofreram cortes salariais, têm qualificação abaixo do ensino superior.



## COMPETIÇÃO

# Um desafio de gestão que alarga horizontes



**A aprendizagem obtida com a participação no Global Management Challenge é para Pedro Nascimento, quadro da CGD, uma mais-valia para o trabalho diário**

Pedro Nascimento é quadro da Caixa Geral de Depósitos (CGD) e lidera a equipa vencedora da final nacional da edição de 2019 do Global Management Challenge. Soma cerca de 15 participações na prova, que o cativa pelo trabalho em equipa que promove e percepção que dá do funcionamento de uma empresa.

“Ao longo dos anos fui compondo equipas diferentes, com mais de 10 colegas oriundos das áreas comerciais e de gestão da CGD. Esta é uma competição estimulante, em que passamos a ter uma visão mais completa dos mercados, dos clientes e do que nos rodeia”, revela Pedro Nascimento. Acrescenta que “este ganho e mais-valias de conhecimento que se vão obtendo na área empresarial permite-nos melhorar as nossas competências e desempenho para o trabalho diário e carreira profissional”.

Na ótica deste participante, a competição mostra de forma prática e objetiva que “quase não há margem de erro para as inúmeras decisões que são tomadas em cada empresa e todas



**Pedro Nascimento a discursar na final nacional da edição de 2019 da prova** FOTO D.R.

têm consequências, quer internas, quer para o mercado. Tudo se inter-relaciona e tem de estar muito bem articulado, para que resulte da forma mais eficiente e eficaz possível”, justifica.

Na final nacional da edição de 2019, que a formação de quadros da CGD que lidera venceu, Pedro Nascimento considera que o trabalho em equipa foi fundamental para o resultado obtido. O factor experiência ajudou, bem como a análise

detalhada das estratégias e interligações que funcionam ou não numa organização. Agora a equipa prepara-se para disputar, em outubro, a final internacional. “Será muito competitiva, com algum favoritismo para os países que nos últimos anos têm obtido melhores resultados, como a Rússia e Macau, mas estamos confiantes em lutar pela vitória internacional que foge a Portugal desde a edição de 1998”, explica.

A quem vai competir este ano revela que “o sucesso será obtido por quem melhor conseguir alcançar o equilíbrio entre as diversas unidades funcionais da empresa, de acordo com a estratégia definida por todas as partes integrantes do processo de decisão”.

MARIBELA FREITAS  
mfreitas.externo@impresa.pt

**A competição mostra que quase não há margem de erro para as várias decisões tomadas numa empresa**

# egor

Shaping the Future  
since 1986

### Gestor Técnico (m/f) RIBATEJO

**EMPRESA**

Empresa Nacional do Setor da Gestão de Resíduos.

**CANDIDATO**

- Participar no desenvolvimento e implementação de soluções;
- Analisar e avaliar cadernos de encargos com especificações do projeto, obrigações do fornecedor e condicionantes da unidade industrial e apoiar na seleção das propostas;
- Planear, preparar e implementar atividades no âmbito da Gestão de Projetos Industriais;
- Participar na elaboração e controlo de documentos de suporte, desde a adjudicação aos fornecedores, até ao transporte e entrega de equipamentos em conformidade com as condições acordadas.

**PERFIL**

- Formação em Mecânica, eletromecânica ou industrial;
- Experiência profissional em funções similares em ambiente industrial, no mínimo de 4 anos;
- Formação complementar ou experiência em Gestão de Projetos Industriais será valorizada;
- Conhecimentos de informática na ótica do utilizador.

Oportunidade de integração em empresa de referência no setor nacional.

### Senior HR Business Partner/Manager (m/f) LISBOA

**COMPANY**

We are an international logistics Group that currently owns and operates over 7 million cubic meters of temperature-controlled warehouse. To sustain our growth we are looking for one Senior HR Business Partner / Manager to join our dynamic Team.

**CANDIDATO**

- Objectives and Responsibilities:
- Management and Support for the EMEA VP HR President;
  - Strategy:** The Senior HR Business Partner facilitates effective implementation of new people management initiatives in different departments and levels of the business as appropriate;
  - Analytics:** the Senior HR Business Partner will analyse human resources program activity,

conduct performance analyses of the programs, prepare reports and proposals based on the findings, and present them to senior management for consideration;

- Other Duties:** assigned by the Director HR Business Partner.

**PERFIL**

- Graduate degree in a relevant field at least 10 years of experience in HR roles (360°);
- Experience in handling M&A processes is a plus;
- Excellent level of English.

Opportunity to join a multinational company with several benefits in the package.

### Key Account Manager – B2B (m/f) COIMBRA

**EMPRESA**

A EGOR está a recrutar para Empresa no setor das *utilities* e um importante *player* no mercado nacional, integrada em Grupo Internacional com elevado *expertise* no setor.

**CANDIDATO**

O profissional a admitir será responsável por desenvolver o canal de vendas, propor novas ideias e abordagens, bem como novas estratégias e produtos comerciais. Deverá ainda realizar análises de mercado e aumentar e prospectar novos clientes de forma a alcançar os objetivos e os resultados financeiros da área.

**PERFIL**

- Pelo menos 2/3 anos de experiência em função semelhante, com componente comercial idealmente no setor energético com Gás;
- Sólida experiência em todo o ciclo de vida de projetos de infraestrutura de energia e gás natural no segmento B2B;
- Utilizador avançado de Excel;
- Residência e disponibilidade para o projeto.

O Projeto propicia estabilidade, boas condições de trabalho e adequada retribuição.

### Sales Team Leader (m/f) VILA REAL

**EMPRESA**

A EGOR está a recrutar para Empresa no setor das *utilities* e um importante *player* no mercado nacional, integrada em Grupo Internacional com elevado *expertise* no setor.

**CANDIDATO**

O profissional a admitir será responsável pela coordenação da equipa interna de vendas, definindo objetivos, fornecendo orientações, criando estratégias, formando e motivando a sua equipa por forma a obterem elevada performance e contribuírem para o sucesso da Empresa.

**PERFIL**

- Experiência em liderança e gestão de equipas comerciais, no mínimo de 2/3 anos;
- Experiência em contact center (obrigatório);
- Utilizador avançado de Excel;
- Residência ou disponibilidade para fixar residência em Vila Real.

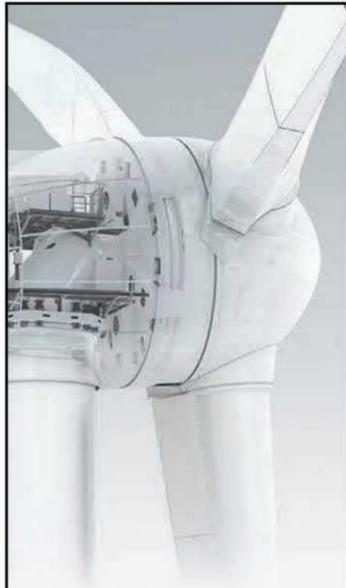
O Projeto propicia estabilidade, boas condições de trabalho e adequada retribuição.

Os candidatos considerados serão contactados num prazo máximo de 10 dias úteis.

#sempreligados

Conheça estas e outras oportunidades em [www.egor.pt](http://www.egor.pt)





SHAPING VISIONS

## Plant Manager (m/f/d)

**Your tasks**

- Define and implement the objectives of the factory;
- Plan, develop and implement the factory strategy;
- Motivate the factory head of departments team ;
- Globally manage staff, including planning, recruitment, hiring and development of personnel needs, in coordination with the human resources department;
- Continuously improve of production processes (productivity increases; cost reduction; quality improvements; speed and safety of processes);
- Direct and coordinate the different departments directly linked to production processes;
- Organize and coordinate the entire production process for the manufacture of rotor blades according to production orders;
- Plan and perform the daily workflow for all departments of the factory;
- Develop production plans;
- Develop and control the production flow daily;
- Develop all regulations to ensure a high level of order, safety and cleanliness;
- Ensure a high standard of quality in the production of rotor blades.

**Your skills**

- University degree in engineering areas
- 5 years of experience in a similar role;
- Experience in team management;
- Experience in industry and production; project management and management control;
- Fluent in english. Preferable german knowledge
- Experience of IT tools including the SAP system

**Your conditions**

- Availability to travel
- Availability to train in Germany

**DRIVING THE FUTURE**

Innovative ideas are the hallmark of our successes and move us on. We are passionate about realizing wind energy projects across the globe and meeting tomorrow's energy technology challenges. You and your engagement can make a contribution to shape the future of renewable energies.

**APPLY NOW!**

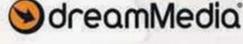
Looking for an exciting and challenging position with excellent career prospects in a growing enterprise? Then please submit your application (CV, motivation letter, certificates, earliest starting date and your salary expectation) via email to: [application-portugal@enercon.de](mailto:application-portugal@enercon.de). Please include the Reference code.

**Location:** Rotor Blade Factory at Viana do Castelo

**Ref.Code 01/04.2020**




[www.enercon.de/karriere](http://www.enercon.de/karriere)


## ESTAMOS À PROCURA DE NOVOS TALENTOS

A dreamMedia, líder nacional em outdoors, foi certificada no TOP das 25 melhores empresas para trabalhar pela Great Place to Work Portugal. Opera há mais de 15 anos no mercado de publicidade exterior, destacando-se pela diversidade e inovação em soluções de comunicação.

Pretendemos reforçar a nossa equipa com:

**CONSULTOR COMERCIAL (M/F) – PORTO**  
Apaixonado pela área de vendas com responsabilidade pela angariação e desenvolvimento de leads, elaboração de propostas e gestão de clientes.

**SUPERVISOR DE OPERAÇÕES (M/F) – LISBOA**  
Líder para gerir 5 equipas de trabalho, tendo como objetivo otimizar os processos já existentes, planejar as ações diárias e fazer a gestão de stocks.

**ASSESSOR DE PROJETO (M/F) – PORTO**  
Apoio ao Gestor de Projeto na inspeção de suportes publicitários. Funções na área administrativa/legislativa na interpretação de regulamentos municipais de publicidade, agilização de licenciamentos, contratos e reports ao cliente.

**CUSTOMER SUCCESS MANAGER (M/F) – PORTO**  
Responsável com sentido de liderança, para otimizar a relação entre o departamento comercial e a satisfação das necessidades dos clientes. Com capacidade analítica e foco em soluções.

**GESTOR DE PATRIMÓNIO (M/F) – PORTO**  
Responsável por garantir a manutenção e qualidade da publicidade exterior de uma área geográfica.

**RESPONSÁVEL DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS (M/F) – PORTO**  
Excelente comunicador, com paixão pela criação de relações de empatia com os stakeholders, nomeadamente autarquias e/ou outros organismos públicos e privados.

Envie-nos o seu CV, mencionando no assunto a função a que se candidata para: [recrutamento@grupodreammedia.pt](mailto:recrutamento@grupodreammedia.pt).

Estamos ainda a recrutar para outras funções. Visite o nosso site para mais informações: [www.dreammedia.pt/pessoas](http://www.dreammedia.pt/pessoas)

**DAMOS VIDA À SUA CARREIRA**



## AVISO

**Processo de recrutamento para admissão de Pessoal Médico na Especialidade de Medicina Interna – Internista ou Intensivista.**

O Centro Hospitalar Barreiro/Montijo E.P.E., pretende recrutar pessoal médico especialista (m/f) em Medicina Interna (Internista ou Intensivista), em regime de Prestação de Serviços ou Contrato Individual de Trabalho, ao abrigo do Código do Trabalho, aprovado pela Lei 7/2009, de 12 de fevereiro, cuja celebração do contrato só ocorrerá após a obtenção da devida autorização superior.

**Requisitos obrigatórios:**

- Titularidade do Grau de Especialista em Medicina Interna Internista ou Intensivista.

As candidaturas deverão ser dirigidas ao Presidente do Conselho de Administração do Centro Hospitalar Barreiro/Montijo. E.P.E., Av. Movimento das Forças Armadas, 2834-003 Barreiro, acompanhadas do curriculum vitae e certificado de licenciatura em Medicina e certificado de obtenção do Grau de Especialista, que deverão ser entregues no Serviço de Recursos Humanos, no prazo de dez dias úteis a partir da publicação deste aviso, ou enviadas pelo correio, dentro do prazo estipulado.

Centro Hospitalar Barreiro/Montijo, E.P.E., 16 de abril de 2020.

**O Presidente do Conselho de Administração**  
Pedro Lopes



## AVISO

Avisam-se todos os interessados que o Instituto Superior de Estatística e Gestão de Informação da Universidade Nova de Lisboa, Nova Information Management School, procedeu, nesta data, à abertura de Procedimentos de Recrutamento de Dirigentes Intermédios de 2.º e de 3.º Grau, nas seguintes áreas de atividade:

Biblioteca e Serviços de Documentação  
Marketing dos cursos de Licenciatura  
Marketing dos cursos Pós-Graduados  
Serviços Académicos  
Serviços Financeiros  
Serviços de Informática

Os/as interessados/as deverão consultar os editais constantes do *website* da NOVA IMS

Lisboa, 24 de abril de 2020.

**O Administrador Executivo**  
Pedro Garcia Bernardino

## ENG. AGRÓNOMO

(m/f)

**Técnico Comercial Loures-Oeste**

**Descrição da Função:**

- Desenvolver e gerir a atividade comercial
- Prospecção de novos Mercados/Cliente

**Perfil do Candidato:**

- Licenciatura na área de Agronomia
- Conhecimento do mercado/zona
- Disponibilidade imediata
- Capacidade de organização e planeamento
- Capacidade de Iniciativa, dinamismo e produtividade
- Experiência de venda direta
- Facilidade de relacionamento interpessoal, espírito de equipa
- Residência ou disponibilidade para residir na zona
- Orientação para resultados e objetivos

**Oferta:**

- Salário-base mais objetivos
- Viatura de serviço, telemóvel e computador portátil

**Resposta através do site:**  
[www.expressoemprego.pt](http://www.expressoemprego.pt)



Empresa produtora de plantas ornamentais pretende admitir para a sede no Algarve:

## CONTROLLER DE GESTÃO

(m/f)

**Pretende-se:**

- Conhecimentos de contabilidade e reporting de gestão.
- Formação superior na área.
- Utilização avançada de Excel.
- Domínio de inglês.
- Idade não superior a 40 anos.

**Dá-se preferência:**

- Experiência profissional na área.
- Residência na zona.

**Enviar "Curriculum vitae" para:**  
Apartado 26 – 8700-068 Moncarapacho, Olhão  
Tel.: 289 790 440  
E-mail: [viveiros@monterosa.pt](mailto:viveiros@monterosa.pt)  
[www.monterosa.pt](http://www.monterosa.pt)

## DIRETOR DE VENDAS

(m/f)

Empresa do sector da alimentação, na zona da grande Lisboa, precisa incorporar um **Diretor de Vendas**. Na dependência da Direção-Geral da empresa, será responsável por gerir a atividade da área comercial da empresa.

**Descrição da função**

- Concretizar os objetivos comerciais, através da gestão global de clientes-chave;
- Liderar a expansão do negócio para novos canais, assim como dos clientes atuais;
- Elaborar um plano estratégico de negócio dos diversos clientes, assegurando o cumprimento do mesmo;
- Gerir eficazmente a rentabilidade de cada cliente, mantendo uma estratégia de equilíbrio entre qualidade e preço;
- Compreender todas as áreas de negócio do cliente, alavancando o trabalho com uma perspectiva de 'win-win', onde ambas as partes ganham;
- Garantir confiança e manter relações estáveis e duradouras.

**Perfil**

- Licenciatura em Gestão, Economia, Marketing ou similares;
- Experiência mínima de 5 anos em funções similares em empresas do sector alimentar (FMCG);
- Experiência na gestão de grandes contas;
- Conhecimento e experiência em diversos canais do sector da alimentação (FoodService, Wholesale);
- Excelente capacidade de comunicação, negociação e argumentação e de relacionamento interpessoal;
- Forte orientação para o cumprimento de objetivos e apetência pela prospecção de novos clientes e negócios;
- Capacidade de criar e manter relações;
- Espírito de iniciativa e capacidade de resolução de problemas;
- Capacidade analítica e estratégica;
- Disponibilidade para viajar;
- Bons conhecimentos em Excel;
- Bons conhecimentos de Espanhol e Inglês.

**Resposta através do site:** [www.expressoemprego.pt](http://www.expressoemprego.pt)



## TÉCNICO

Disponível para assinar Alvará de Empreiteiro de Obras Públicas (IMPIC) até à classe 9.

Valor a negociar de acordo com a classe e vínculo pretendidos.

**TM: 912 629 861**

## OPINIÃO



Talento

Paula Baptista

## LIDERAR REMOTAMENTE

Com a conjuntura atual, gerir equipas remotamente através de diferentes locais, escritórios, regiões ou países pode ser um processo desafiante, pelo que pode demorar algum tempo a aperfeiçoar novas formas de liderança. No entanto, é possível alcançar um equilíbrio entre saber dar às equipas um sentido de autonomia e, ao mesmo tempo, estar envolvido o suficiente para garantir que são produtivas.

Um dos primeiros passos a ter em conta é a utilização de ferramentas que facilitem a comunicação. Se, antes, eram uma mais-valia, agora tornaram-se fundamentais! Só assim é possível garantir que todos se mantêm facilmente em contacto, bem como obter rapidamente as informações necessárias ao bom funcionamento de um negócio.

### Ao comunicar com colaboradores remotos, é fácil cair na tentação de esquecer o lado mais humano

De seguida, é importante não falar apenas sobre o negócio. Ao comunicar com colaboradores remotos, é fácil cair na tentação de esquecer o lado mais humano e focar-se apenas no trabalho. É fundamental conversar sobre outros temas, como interesses pessoais ou como correu o fim de semana, sobretudo num momento como o atual, em que a saúde mental tem um papel tão importante na produtividade e sucesso de um negócio.

É ainda crucial perceber a importância de delegar tarefas. Compreenda a função de cada colaborador antes de delegar. Também pode ser tentador tentar gerir equipas sozinho, mas nestas circunstâncias isso é particularmente difícil, pelo que deve perceber rapidamente que pode partilhar este tipo de responsabilidade com outros colaboradores que estejam preparados para assumir algum tipo de responsabilidade.

Por fim, estabeleça uma visão coletiva. É essencial que as equipas compreendam plenamente quais são os objetivos do negócio. Esta é uma das principais responsabilidades de um líder. Encorajar a comunicação tanto quanto possível, seja dentro da equipa ou entre outros departamentos da organização, ajudará a reforçar o entendimento mais amplo dos colaboradores sobre a missão da empresa.

Diretora-geral da Hays Portugal

## PESSOAS

Francisco Sottomayor 49 anos, é o novo diretor executivo da Norfin

# “As grandes fortunas não se fazem a ir atrás de modas”



## FORMAÇÃO

Possui um bacharelato em Comunicação e Jornalismo e concluiu o Programa Avançado de Gestão para Executivos da Universidade Católica



## MISSÃO

“Dar continuidade ao sucesso e experiência da Norfin, liderando as 50 pessoas que são o ADN da empresa e alinhando a estratégia da organização com os objetivos definidos pelo acionista, a Arrow Global”

## AMBIÇÃO DE CARREIRA

“Contribuir para que as coisas aconteçam. Tenho um enorme gosto em ver os projetos saírem do Excel e do autoCAD para a realidade”

CÁTIA MATEUS

O desafio é gigante, e Francisco Sottomayor sente o peso da responsabilidade. Será o primeiro diretor-executivo (CEO) da Norfin, a sociedade de gestão de ativos e fundos imobiliários, depois do seu fundador e antigo acionista, João Brion Sanches. A empresa que vai liderar tem mais anos de mercado do que Francisco tem de carreira, “passou e ultrapassou com sucesso diferentes ciclos económico”, recorda o recém-nomeado CEO. Francisco Sottomayor assume o cargo num contexto desafiante para o sector, mas com a ambição de “dar continuidade ao sucesso e experiência da marca”, estreitando a “cooperação com a empresa-irmã, a Whitestar”.

Formado em Comunicação e Jornalismo, Francisco Sot-

mayor rapidamente corrigiu a rota para o sector da gestão. Iniciou a carreira no Parque EXPO, ainda durante a EXPO'98, e foi progressivamente entrando na gestão de ativos imobiliários, ao mesmo tempo que aprofundava os seus conhecimentos somando formações em Gestão e Liderança. No currículo soma a liderança da gestão imobiliária da Parque Expo, mas também

**“Neste momento estamos em terra de ninguém. Enquanto vivermos esta enorme tempestade, o desafio é ser inspirador”**

a consultora CBRE. Desde 2018 tutelava a direção de Negócio Imobiliário da Caixa Geral de Depósitos.

Admite que fica sempre incomodado quando, no contexto imobiliário, se diz que Portugal está na moda. “Não se trata de moda, ninguém investe centenas de milhões de euros por moda”, defende, acrescentando que “as grandes casas de investimento que entraram em Portugal nos últimos anos ponderam muito e avaliam todas as alternativas antes de decidir”.

Por outras palavras, reforça, “as grandes fortunas não se fazem a ir atrás de modas passageiras”. O seu papel na Norfin é “contribuir para que as coisas aconteçam”, e essa é, de resto, a sua grande ambição profissional. Diz que abraçou o atual desafio motivado “pela oportunidade de levantar capital e de

## PERCURSO

Iniciou a carreira no Parque EXPO, durante a EXPO'98. Após a exposição, foi convidado a ficar à frente do Pavilhão da Realidade Virtual. Dois anos mais tarde integrou a área de imobiliário da empresa. Em 2008 integrou a equipa da consultora imobiliária CBRE, onde se manteve por uma década, até rumar à Caixa Geral de Depósitos, onde liderou até agora a área de Negócio Imobiliário

## HÓBIS

Cozinha  
Música  
Surf

## ÚLTIMAS LEITURAS

“Two Riders Were Approaching: The Life & Death of Jimi Hendrix”, de Mick Wall



Paul Cormier



➔ Soma mais de duas décadas de carreira  
➔ É formado em Tecnologia

É o novo presidente e diretor executivo da empresa de soluções empresariais Red Hat, sucedendo no cargo a Jim Whitehurst, que assumiu a presidência da IBM. Paul Cormier soma um longo percurso de carreira no sector tecnológico. Foi anteriormente presidente de Produtos e Tecnologias da Red Hat, destacando-se como um dos pioneiros do modelo de subscrição que fez com que a empresa se destacasse no segmento empresarial. Impulsionou mais de 25 aquisições da Red Hat, alargando a área de intervenção da empresa para lá das suas raízes Linux.

José Soares de Pina

Vai assumir funções como presidente do conselho de administração da Altri. Paulo Fernandes e João Borges de Oliveira deverão passar a exercer funções não executivas. José Soares de Pina exerceu ao longo das últimas duas décadas cargos de gestão na Dow Chemical Company. Era até agora diretor de Estratégia Corporativa e Desenvolvimento de Negócio da empresa na região Ásia-Pacífico.

Sofia Perestrelo



➔ Tem 16 anos de carreira na área do Marketing  
➔ É licenciada em Marketing e Comunicação

Acaba de assumir a direção de Comunicação e Marketing da consultora imobiliária Keller Williams. Sofia Perestrelo transita da companhia de seguros MetLife, onde era supervisora de Marketing e Comunicação. Formada em Marketing, Comunicação e Relações Públicas, soma várias especializações em Gestão. Ao longo de 16 anos passou por empresas como a Ficher Portugal, Optimus, Touchgroup ou Elec3city.

Bruno Ferreira

Junta-se a Luís Pais Antunes na liderança do conselho de administração da sociedade de advogados PLMJ. Os desafios que o atual contexto impõe ao país e ao sector e a preparação do futuro justificam, segundo a PLMJ, este reforço.

cmateus@expresso.impresa.pt

## DICAS CRIAR UMA REDE DE CONTACTOS EM TEMPO DE ISOLAMENTO

Nas últimas décadas, os vários exemplos de sucesso que se foram destacando no ecossistema empresarial levaram-nos a reconhecer que a rede de contactos (networking) que criamos e alimentamos pode abrir portas e gerar novas oportunidades de trabalho ou negócio. Mas como é que se alimenta uma rede de contactos em tempo de isolamento? A equipa de carreiras e liderança da revista “Fortune” garante que em distanciamento social não é difícil. É possível continuar a participar em eventos online ou estar mais ativo em plataformas como o LinkedIn. Tome nota de algumas dicas.



### 1 ATUALIZE O SEU LINKEDIN

Se se encontra numa fase de menor fluxo de trabalho, é uma boa altura para atualizar a informação do seu LinkedIn e seguir perfis relevantes na sua área de atuação.

### 2 RECUPERE CLIENTES/ CONTACTOS ANTIGOS

Pode aproveitar para retomar o contacto com clientes ou contactos antigos. Procure saber o que estão a fazer, como estão a ultrapassar este momento atípico, que estratégia estão a utilizar para mitigar os impactos no negócio, etc. É uma boa forma de voltar a estreitar relações mesmo à distância.

### 3 PREPARE ENTREVISTAS DE “CONTEXTO”

Se há alguma empresa ou sector que lhe interessa, contacte líderes dessa empresa e averigüe a sua

disponibilidade para se dar a conhecer e saber um pouco mais da cultura da organização e de eventuais oportunidades que possam vir a surgir no futuro. Prepare-se bem para essas conversas. São um primeiro contacto que pode abrir portas.

### 4 CRIE NOVOS CONTACTOS

Se gostaria de mudar de área de atividade, pode ser uma boa altura para começar a preparar terreno. Aproveite o recolhimento social para estudar a fundo o sector onde gostaria de investir, saber quem é quem nessa área e tentar estabelecer contacto, ainda que virtual.

## OPINIÃO

## Capital de Risco por Rodrigo de Matos



Economia Real

Luís Mira Amaral  
geral@forumcompetitividade.orgA COVID-19  
E A EUROPA

A crise sanitária está a provocar uma profunda recessão económica que poderá gerar uma séria crise financeira com brutais agravamentos dos défices e dívidas públicas, o que já está a levar a pressões altíssimas nas taxas de juro. Segundo o FMI, Portugal poderá atingir uma dívida pública de 135% do PIB, a quarta mais elevada do mundo desenvolvido depois do Japão, Grécia e Itália.

As competências na área da Saúde pertencem aos Estados-membros (EM), mas a União Europeia (UE) poderia promover a coordenação entre eles, lançar compras conjuntas, apoiar a investigação sobre o vírus e coordenar as respostas, por exemplo, nas restrições à livre circulação no Mercado Único. Acabou por fazê-lo com algum atraso. A UE tem ainda um Centro Europeu para a prevenção e controlo de doenças infecciosas.

O Eurogrupo acordou num Pacote de Emergência com linhas de crédito do BEI para as PME (200 mil milhões de euros), com o SURE (100 mil milhões de euros) para emprestar aos EM, no que será um complemento aos apoios nacionais na área do emprego e com o Mecanismo Europeu de Estabilidade (MEE), o Fundo de Resgate da zona euro, a disponibilizar 240 mil milhões de euros para financiar as despesas nacionais diretas e indiretas nos gastos de saúde. Contudo, os EM só poderão lá ir buscar financiamentos até 2% do seu PIB, o que para Portugal dá cerca de 4 mil milhões de euros. Duvido que este mecanismo venha a ter grande utilização, devido à exiguidade de recursos disponibilizados, sobretudo se o BCE conseguir estabilizar taxas de juro que permitam aos EM irem ao mercado financiar-se.

Com esse objetivo, o BCE lançou o Pandemic Emergency Purchase Program (750 mil milhões de euros), em complemento do que já vinha a fazer em termos de *quantitative easing*.

No fundo, com o SURE e o MEE estamos a tratar de empréstimos aos EM que obviamente vão aumentar as dívidas públicas nacionais. Ainda não chegámos ao objetivo perseguido pelos países do Sul, de uma emissão de dívida europeia. Mas há que reconhecer que, quer com os programas do BCE quer com o SURE e o MEE, já está a haver alguma mutualização e partilha de riscos entre os EM.

Com os condicionamentos existentes na *divide* Norte-Sul, foi positivo o esforço de Mário Centeno para o acordo no Eurogrupo, mas o pacote é insuficiente para o relançamento da economia, tema que abordarei em próxima crónica juntamente com o respetivo financiamento por emissão de dívida europeia, através dos agora chamados “recovery bonds”.

Engenheiro (IST)  
e Economista (Msc NOVASBE)

As particularidades da organização, do negócio e do contexto podem deixar algumas organizações em situação de grande fragilidade. Mas importa não cair na armadilha do fatalismo

## Sete respostas à covid-19

Miguel Pina e Cunha

Professor — Nova SBE

Francisco X. Froes

MBA — Nova SBE

Arménio Rego

Professor — Católica Porto Business School

Como estão as empresas portuguesas a responder à pandemia que paralisou o país e o mundo? Que tipo de medidas estão a tomar? Para responder a esta questão e gerar aprendizagem coletiva, conduzimos um breve inquérito junto de 12 empresas portuguesas operando em vários sectores. Convidámos gestores de topo a indicarem uma prática que tenham usado e que recomendem. As respostas obtidas não representam, naturalmente, toda a realidade nacional, pois o tecido empresarial é um mosaico multifacetado. Mas ajudam-nos a refletir sobre possíveis medidas, aqui organizadas em sete tipos.

**1** Definir regras temporárias. Estando as regras habituais suspensas, importa criar novas regras temporárias (e.g., reuniões regulares, mas não controladoras, prática diária de exercício, definição de horários). Estas regras facilitam a coordenação e criam rotina. Conferem estrutura às atividades e geram alguma sensação de estabilidade.

**2** Manter a organização informada. Importa manter os membros organizacionais informados sobre, por exemplo, o eventual número de casos positivos identificados na organização — mas também sobre a realidade do negócio. Esta informação ajuda as pessoas a lidarem melhor com a incerteza e cria confiança. Impede que boatos surjam para preencher vazios de informação.



FOTO OLI SCARFF/GETTY IMAGES

**Este é um momento crítico que, se bem gerido, permitirá criar organizações realmente mais responsáveis e sustentáveis**

**3** Manter a organização ligada. Algumas equipas têm desenvolvido práticas de vinculação emocional e manutenção ou reforço do espírito de comunidade e de pertença. Diversos tipos de partilhas (e.g., exercício físico “conjunto”, concursos de palavras cruzadas, um copo ao fim do dia) permitem descobrir o lado B, o lado mais humano, mais íntimo, mais genuíno daqueles com quem trabalhamos. Preparam a organização para o pós-crise.

**4** Manter a operação ativa. Dentro do possível, é importante manter a organização ativa. Isso implica, por exemplo, desenvolver medidas de segurança em

tempo real, para proteger aqueles que continuam a trabalhar no exterior e apoiar os teletrabalhadores. Aproveitar o momento para repensar as práticas antigas é também recomendável.

**5** Preparar o regresso à atividade. A gestão em regime covid-19 não deve impedir a preparação de um plano de regresso à atividade — tão normal quanto possível. Alguns dos nossos inquiridos referiram a preocupação de preparar já o regresso à atividade, definindo ideias e prioridades. O amanhã prepara-se hoje. Fazer o dia de hoje contar. A medida, além de permitir repensar as atividades pré-crise, cria esperança.

**6** Ajudar. Algumas organizações, pela natureza do sector, definiram práticas de ajuda aos mais desfavorecidos, nomeadamente cabazes e refeições solidárias. Assim revelam atenção e compaixão pelos seus colaboradores e a comunidade em geral. As crises são o teste ácido das retóricas de responsabilidade so-

cial. É nestes períodos que os empregados (e a sociedade em geral) testam se as narrativas socialmente responsáveis são realmente genuínas.

**7** Servir. Este é um período em que os clientes esperam ser servidos. Também eles realizam o teste ácido da autenticidade das políticas de serviço ao cliente. Esta crise é uma boa oportunidade para as empresas mostrarem que são realmente servidoras. As que o fizerem, além de fazerem o que é correto fazer-se, geram lealdade nos clientes.

Estas sete práticas podem ser agrupadas em três grandes categorias. Primeira: manter a organização ligada, operacional e emocionalmente. Segunda: improvisar a atividade de hoje (decidir com rapidez, estar preparado para errar e fazer continuamente ajustamentos) e preparar o regresso à atividade de amanhã. Terceira: adotar um estilo servidor, sobretudo para com os empregados e os clientes, mas também para com a comunidade.

As particularidades da organização, do negócio e do contexto podem deixar algumas organizações em situação de grande fragilidade, e mesmo as medidas mais apropriadas podem ser insuficientes. Mas importa não cair na armadilha do fatalismo. Adotando as medidas apropriadas agora, as empresas aumentam as probabilidades de recuperação. O veneno pode transformar-se em remédio — desde que a gestão promova o sentido de comunidade com respeito, transparência e coragem. Este é um momento crítico (e outros voltarão a ocorrer, estejamos certos), mas que, se bem gerido, permitirá criar organizações realmente mais responsáveis e sustentáveis. O futuro depende de numerosos fatores, muitos deles incontroláveis — mas a gestão responsável é um dos fatores mais relevantes.

Matérias-primas Em semana negra para os futuros do WTI, analistas acreditam que os preços vão recuperar

# Petróleo, para que te quero?



Corte de produção da OPEP é visto como insuficiente face ao colapso da procura FOTO ANGUS MORDANT/REUTERS

Textos MIGUEL PRADO

O petróleo não morreu na segunda-feira nem ressuscitou na terça, da mesma forma que a indústria petrolífera não entrou nos cuidados intensivos, mesmo após um histórico e inédito mergulho do “ouro negro” no estranho submundo dos preços negativos. Mas se há hoje quem aceite livrar-se de futuros do petróleo e até pagar por isso... O que vale realmente a matéria-prima? Falemos do petróleo: ainda precisamos dele?

Pedro Oliveira, presidente da BP Portugal, é parte interessada, mas a sua resposta está em linha com a de muitos especialistas: sim, continuaremos a precisar do petróleo por mais alguns anos, ou décadas. “A indústria do petróleo é tão eficiente e tão líquida que reage sempre por excesso nos dois sentidos, para descer preços e para subir. Se a procura começar a acelerar, e vamos continuar a precisar de energia amanhã, os preços vão subir agressivamente”, perspetiva o gestor.

A queda para preços negativos (um recorde de -37 dólares por barril) dos futuros do WTI (West Texas Intermediate) é vista pelos analistas como um fenómeno de curtíssimo prazo, que refletiu não o valor real da matéria-prima, mas antes uma circunstância momentânea: a pressão de venda dos futuros de maio do WTI até terça-feira, sob pena de os seus proprietários serem obrigados a adquirir volumes físicos de petróleo sem terem onde os armazenar.

Um *research* do JP Morgan a que o Expresso teve acesso sublinha que os futuros de junho do WTI caíram bem menos, suportados por alguma expectativa de recuperação da procura entre maio e junho. Ainda assim, frisa o banco norte-americano, “o mercado está claramente a dar um sinal de preço à necessidade de fechar mais unidades de produção, para evitar o esgotamento da armazenagem”.

Pedro Oliveira, da BP Portugal, concorda. “Não há outra solução que não seja começar a desligar”, comenta.

## Para onde vai o preço?

Depois do colapso de segunda-feira do WTI (com o *brent* a recuar, mas muito menos) e de uma terça-feira ainda em terreno negativo, a cotação do petróleo (nos contratos futuros de junho) recuperou nos dias seguintes. Esta quinta-feira, no fecho desta edição, o WTI transacionava em torno dos 17 dólares por barril e o *brent* perto dos 22.

Saber para onde vai o preço do crude é virtualmente impossível, mas os analistas acreditam que ao longo do ano ele tenderá a subir, seja por via de uma recuperação da economia e do consumo de combustíveis, seja através de cortes adicionais do lado da produção.

O JP Morgan, por exemplo, está a trabalhar com previsões para o *brent* entre os 30 dólares no curto prazo e mais de 40 dólares num horizonte a 12 meses.

A partir de 1 de maio, por decisão da OPEP+ (Organização dos Países Exportadores de Petróleo e aliados), os maiores produtores do mundo irão cortar a sua produção em 9,7 milhões de barris por dia, mas essa redução não chega para equilibrar a oferta e a procura no quadro da pandemia. “A queda no consumo global foi de 30%. O corte de produção foi de 10%”, frisa Pedro Oliveira. Steven Santos, gestor de mercados do banco BiG, nota que “os cortes da OPEP+ foram claramente insuficientes”.

James Trafford, gestor de carteiras da Fidelity International, qualificou a queda do petróleo para preços negativos como “simultaneamente fascinante e sem precedentes”. “Será um sinal de que a procura global por petróleo, ou a profundidade do desequilíbrio da produção, é muito pior do que alguém imaginava? Pensamos que não”, escreveu o analista terça-feira, notando que o colapso do WTI é mais “uma peculiaridade da transação de futuros”.

Segundo o responsável da Fidelity, a queda no preço é um sinal de que

## Nova descida nas bombas em Portugal

As cotações internacionais do petróleo disponíveis até esta quinta-feira sinalizavam mais uma descida dos preços de venda ao público em Portugal na próxima semana. Contudo, a queda deverá ser bem mais ligeira do que fazia supor a descida histórica do WTI na segunda-feira. Com a recuperação das cotações ao longo da semana, sendo o *brent* a referência para a Europa, é de esperar que os preços nas bombas portuguesas, na segunda-feira, recuem cerca de 3 centimos por litro. A variação efetiva só ficará definida com o apuramento das cotações dos refinados (gasolina e gasóleo) até sexta-feira. Essas cotações estavam a subir na quinta-feira. Tudo indica que a redução de preços finais será mais ligeira do que quando o petróleo afundou 30% em março, devido à guerra de preços entre a Arábia Saudita e a Rússia. Em termos acumulados, desde o início de março até esta semana a gasolina em Portugal baixou 16% (de €1,5 para €1,26 por litro) e o gasóleo caiu 12% (de €1,37 para €1,21 por litro).

a procura no curto prazo é muito reduzida. “Mas não é um cataclismo. Não prevemos preços negativos do petróleo como um novo normal daqui em diante”, analisou James Trafford. Para o gestor, a pandemia continuará a pressionar as petrolíferas no curto prazo e a limitar os ganhos do sector no médio prazo.

## Como ficam as petrolíferas?

Esta quinta-feira a norueguesa Equinor tornou-se a primeira grande petrolífera a baixar os seus dividendos, anunciando um corte de 67% no seu dividendo trimestral. Será o início de um período de austeridade no sector? Há duas semanas, a Galp Energia anunciou uma redução de €500 milhões no seu investimento e custos operacionais previstos para este ano, e entretanto revelou que a refinaria de Sines fechará durante um mês, a partir de 4 de maio. Mas nada de cortar a remuneração dos acionistas, pelo menos por já.

Um *research* de terça-feira do JP Morgan dava a Galp, aliás, como um exemplo de “resiliência”. Entre as *midcaps* europeias (petrolíferas de média dimensão), os analistas daquele banco de investimento dizem que a Galp é a que está “melhor posicionada para garantir uma resiliência no curto prazo, ao mesmo tempo que assegura um crescimento no médio prazo”.

O JP Morgan projeta para a Galp uma queda de 47% do lucro do primeiro trimestre face ao trimestre anterior e de 18% em termos homólogos. Para o conjunto de nove petrolíferas analisadas, o banco estima uma queda média dos lucros de 41% em cadeia e de 50% face ao ano passado. As maiores quedas em termos homólogos serão na BP (72%) e Eni (69%).

A apresentação de resultados do primeiro trimestre dará uma luz sobre o que as petrolíferas esperam para este ano. A Galp publica as contas na segunda-feira. Nos dias seguintes será a vez da BP, da Total e da Shell. O sector vive uma tempestade perfeita. Agora se verá quem construiu os melhores abrigos para a enfrentar.

mprado@expresso.empresa.pt

## P&R

### Por que desceu o petróleo a preços negativos?

Na segunda-feira, o petróleo WTI — West Texas Intermediate teve uma queda histórica na sua cotação, com os futuros de maio a caírem para 37 dólares negativos. Isso aconteceu porque o prazo para negociar esses contratos terminava terça-feira. Fim do prazo, quem mantivesse esses futuros em carteira ficava obrigado a adquirir fisicamente os volumes de petróleo subjacentes. O único ponto de armazenamento do WTI em solo americano, na cidade de Cushing (Oklahoma), está a atingir o limite da capacidade, e, com a procura global em queda, o custo de armazenar petróleo está em alta, o que levou muitos *traders* a optar por pagar para se livrarem desses contratos. Outros tipos de contratos, como os do *brent* (referência para a Europa), desvalorizaram mas não para preços negativos.

### Quem ganhou e perdeu?

Perderam os *traders* que tinham comprado os futuros de maio do WTI a preços elevados e tiveram de os vender a preços negativos, mas também terão perdido os investidores que aplicaram dinheiro em produtos indexados a esses contratos. Esta quinta-feira, a Bloomberg reportava que um conjunto de clientes do Bank of China perdeu 85 milhões de dólares com esse tipo de investimento. E quem ganhou? Os maiores beneficiários terão sido as empresas com capacidade de armazenagem ainda disponível, beneficiando da valorização desse serviço. No fim da linha, beneficiarão, de forma indireta, os consumidores de combustíveis, já que a matéria-prima ficou mais barata.

### O *brent* também pode ir a preços negativos?

Em teoria, sim. Na prática, não só nunca aconteceu, como alguns analistas acreditam que não acontecerá. Steven Santos, do banco BiG, considera que “é improvável” que o *brent* caia para valores negativos, porque os respetivos contratos permitem a entrega física do petróleo em várias localizações, ao contrário do WTI, que apenas trabalha com a entrega em Cushing, Oklahoma.

### Quais as consequências para os consumidores?

A queda da cotação do petróleo permite aos consumidores de combustíveis alguma poupança no abastecimento dos seus veículos, mas não se espere que a descida do preço de venda ao público da gasolina e do gasóleo assumam uma variação tão pronunciada como a do crude. Em Portugal, a elevada carga fiscal (e o ISP assume um valor fixo por litro, e não está indexado ao preço da matéria-prima) funciona como um amortecedor: uma queda na cotação do petróleo provocará uma descida mais suave no preço na bomba, da mesma forma que uma valorização da matéria-prima resultará numa subida mais ligeira do preço final. Em Portugal, os impostos pesam atualmente 72% no preço da gasolina e 61% no do gasóleo.

## MUNDO

## 1 ANGOLA

# Funcionários públicos pagos pela Segurança Social

Pandemia de covid-19 levou a **crise de tesouraria** sem precedentes nos cofres públicos angolanos

Texto **GUSTAVO COSTA**  
Correspondente em Luanda

Pela primeira vez na história de Angola, os ordenados do funcionalismo público serão pagos pela Segurança Social, soube o Expresso junto de uma fonte governamental. Numa crise de tesouraria sem precedentes, agravada com a instauração do estado de emergência provocado pela propagação da pandemia de covid-19, este mês, as autoridades de Luanda foram obrigadas a socorrer-se do fundo da Segurança Social para acudir ao pagamento de salários da função pública no país.

“Como temos muito dinheiro parqueado em reservas, podemos gerar liquidez para não deixarmos a função pública completamente descalça”, explicou ao Expresso um alto responsável do Ministério angolano do Emprego e Segurança Social.

Se os funcionários públicos aplaudem a medida do Governo, o sector privado, a braços com uma asfixia financeira ainda mais gravosa, reclama também pelo auxílio do Estado.

“Temos poucos instrumentos, mas a emissão de moeda pelo Banco Nacional de Angola será uma das soluções para salvar as pequenas e médias empresas, que são o pulmão da economia, e ao aplicarmos esta medida, na atual conjuntura, temos de esquecer a questão do défice orçamental”, defende o economista Lago de Carvalho.

A defesa do sector privado está ancorada também num estudo apresentado esta semana por um grupo de académicos do Centro de Estudos e Investigação Científica da Universidade Católica de Angola. Os especialistas daquela instituição universitária defendem uma moratória para o pagamento da segurança social até ao final do ano. “Com essa moratória, os valores por descontar nos próximos seis meses seriam investidos pelas empresas para aumentar a sua liquidez”, sublinham aqueles especialistas.

## Adiar o imposto industrial?

No estudo da Universidade Católica, é ainda feito o alerta para o contínuo decréscimo das receitas decorrentes do pagamento do imposto industrial, que entre 2012 a 2015 se cifrou em 11 mil milhões de dólares e entre 2016 e 2019 se ficou pelos 7 mil milhões de dólares.

Perante o agravamento da recessão pelo terceiro ano consecutivo, os investigadores da Universidade Católica liderados pelo economista Alves da Rocha advogam agora também uma prorrogação do pagamento do imposto para 2021.

“Isso permitiria pôr a circular na economia, através das empresas, cerca de mil milhões de dólares”, diz o estudo.

Com outra visão, o engenheiro agrônomo Fernando Pacheco sustenta que “o Estado deveria negociar com os bancos a suspensão da distribuição dos dividendos do exercício de 2019 para injetar dinheiro nas empresas em condições a acordar”.

Mas a recessão acaba de desferir também um “violento soco no estômago” dos investimentos públicos. Sem garantias para os suportar, o Ministério das Finanças, perante o cenário de incerteza que envolve a economia angolana, decidiu esta semana “suspender a execução de todos os contratos no âmbito do Programa de Investimento Público cuja fonte de financiamento não se encontre assegurada”.

Na mesma linha, foi suspensa a execução de contratos de carácter não prioritário e estrutural no âmbito das despesas de apoio ao desenvolvimento, ficando os valores disponíveis da categoria de “bens e serviços” destinados ao pagamento de contratos prioritários.

## Os sectores mais afetados

Entre os sectores mais afetados com esta medida encontram-se a energia e a água, a construção civil e as empreitadas adstritas aos governos provinciais.

Cético em relação à opção feita nesta matéria pelo Governo, o engenheiro civil Jaime Oliveira disse ao Expresso que “não há histórico de estabilidade contratual que permita obter financiamentos externos a baixo custo para um investimento privado, sem garantias do Estado”.

O financiamento externo pressupõe um reembolso externo, e quem, além do Estado, pode garantir o reembolso em moeda externa? — interroga-se ainda aquele especialista da construção civil. Já o consultor Galvão Branco considera que “não deve haver austeridade orçamental”.

Já a economista Laurinda Hoygaard acha que o PIM — Programa de Integração e de Intervenção Municipal constitui uma excelente oportunidade para “suavizar o impacto da recessão ao canalizar diretamente para os municípios recursos que vão mobilizar o consumo e o investimento, designadamente no sector agrícola”.

Com uma nova revisão do Orçamento à vista, o engenheiro agrônomo Fernando Pacheco, preocupado com “a permanência no Governo de ministros sem prestígio”, acha que é chegada a hora de se “diminuir nas despesas militares e olhar para a agricultura de pequena escala”.

economia@expresso.imprensa.pt

## 2 ARGENTINA

## Governo falha pagamento e arrisca default

A Argentina falhou o pagamento de 503 milhões de dólares (€465 milhões) relativos ao vencimento dos juros de três títulos públicos — Global 2021, 2026 e 2046 —, emitidos sob legislação estrangeira e que estão entre o conjunto de títulos que o Governo incluiu numa proposta de reestruturação formalizada no início desta semana perante a Comissão de Títulos e Câmbio dos EUA. Ao não proceder ao pagamento, o Governo argentino ativou automaticamente o período de 30 dias para oficializar o incumprimento (*default*) do país.

Martín Guzmán, ministro da Economia argentino, adiantou que vai usar o período de 30 dias para levar os credores internacionais privados a aceitar a proposta de reestruturação de dívida do país (66,2 milhões de dólares, cerca de €61,4 milhões) e deu como limite o dia 8 de maio para a vigência da oferta. O Governo argentino propõe uma redução aproximada de 65% da dívida, compreendida



em 21 títulos públicos sob legislação estrangeira. Por cada dólar de dívida o país propõe pagar em torno de 35 centavos.

“Nós partimos do princípio de que a Argentina já está numa situação de virtual *default*. Durante alguns me-

ses decidimos fazer um esforço para estabelecer um processo e continuámos a pagar com reservas (do Banco Central), mas já sem capacidade de afrontar os pagamentos da dívida. Com o coronavírus, menos ainda”, admitiu Guzmán.



## 5 EUA

## Subsídios de desemprego disparam



Em apenas uma semana, 4,4 milhões de americanos requereram subsídio de desemprego. Ao longo das últimas cinco semanas, revelam os dados divulgados pelo Departamento do Trabalho americano, cerca de 26 milhões de pessoas solicitaram o apoio, à medida que aumentavam as medidas de contenção à pandemia da covid-19 e os cortes no emprego.

Os analistas esperavam quatro milhões de novos pedidos de apoio por desemprego na semana entre 12 e 18 de abril. O ritmo de solicitações registou uma diminuição em relação aos 5,2 milhões contabilizados na semana anterior. O recorde foi alcançado na última semana de março, com 6,8 milhões de pedidos de subsídio de desemprego contabilizados. A taxa de desemprego do país subiu em março para os 4,4% e deverá superar os 10% já em abril.

## 6 BRASIL

## Bolsonaro lança programa de recuperação

O Governo brasileiro apresentou esta semana o Pró-Brasil, programa de recuperação socioeconómica do país com um horizonte de execução a 10 anos. O programa que visa recuperar o país no pós-covid tem como âncora a retoma das obras públicas, recorrendo a fundos do Estado como forma de travar o aumento do desemprego. O Pró-Brasil deverá ser implementado a partir de outubro. O Executivo de Jair Bolsonaro prevê investimentos públicos de €48 mil milhões para retomar obras paradas e formalizar novos contratos de concessão.

## 7 ALEMANHA

A FABRICANTE DE SOFTWARE EMPRESARIAL SAP PASSOU DE UM PREJUÍZO DE €114 MILHÕES NO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2019 PARA UM LUCRO DE €814 MILHÕES ESTE ANO. A EMPRESA EXPLICA QUE OS RESULTADOS SÃO FRUTO DE UM JANEIRO E FEVEREIRO “ROBUSTOS”. JÁ EM MARÇO, OS EFEITOS DA PANDEMIA LEVARAM AO ADIAMENTO DE NOVOS CONTRATOS E QUEBRAS NAS LICENÇAS DE SOFTWARE.

**3 BÉLGICA**

LAGARDE TEME RESPOSTA TARDIA E INSUFICIENTE

**15%**

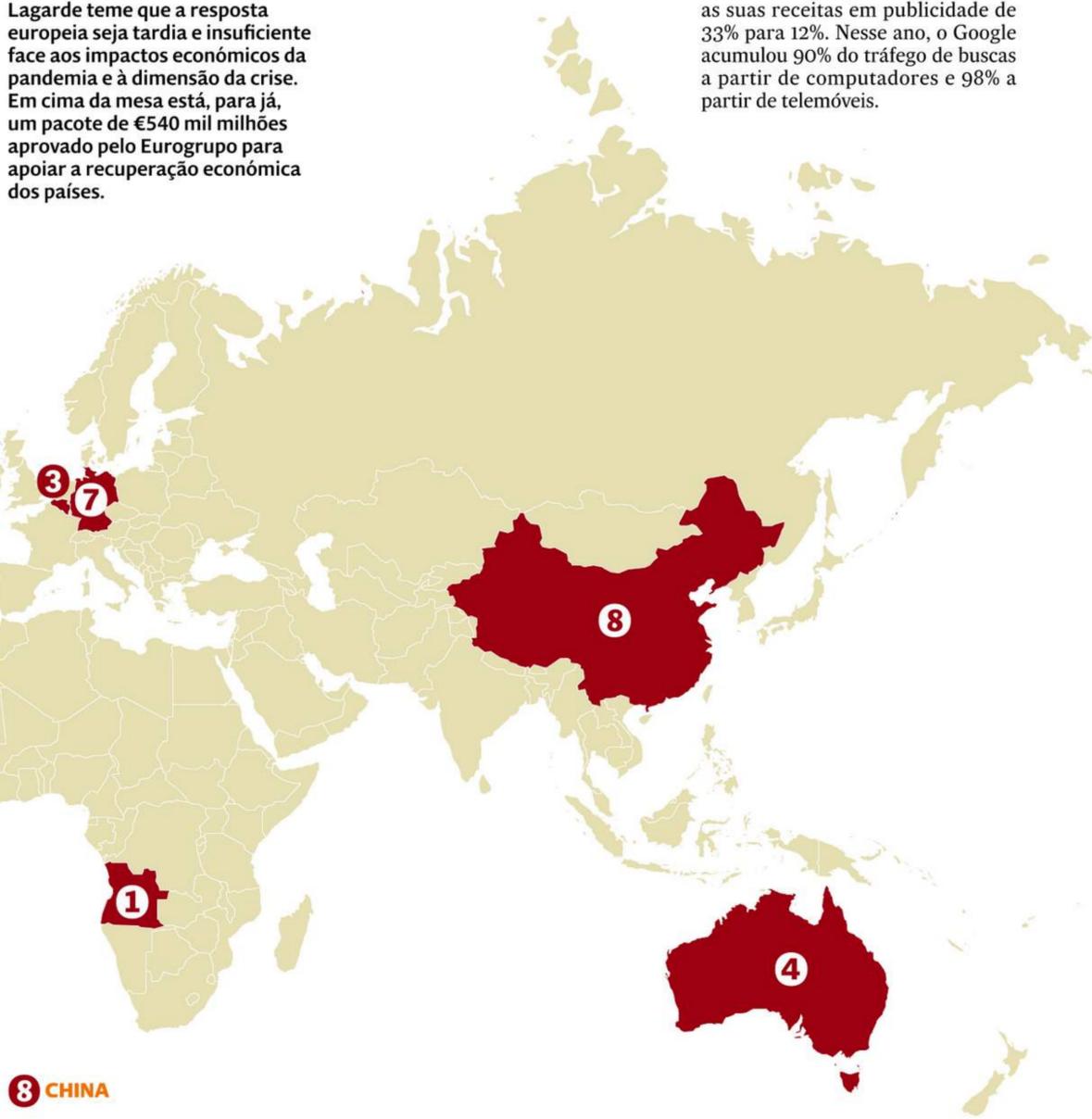
é quanto pode encolher o produto interno bruto (PIB) da União Europeia em 2020, como consequência dos impactos gerados pela pandemia do novo coronavírus. Foi Christine Lagarde, governadora do Banco Central Europeu (BCE), quem lançou o alerta aos líderes da UE durante a cimeira que decorreu esta quinta-feira. A quebra estimada de 15% corresponde ao pior dos cenários, o mais extremo, traçados pelos economistas do BCE. O cenário mais moderado, sobre o qual estão a trabalhar os economistas do banco central, passa por uma recessão da economia comunitária de 9% este ano. Ainda assim, a previsão do BCE é mais pessimista do que a quebra de 7,5% do PIB antecipada pelo Fundo Monetário Internacional. Lagarde teme que a resposta europeia seja tardia e insuficiente face aos impactos económicos da pandemia e à dimensão da crise. Em cima da mesa está, para já, um pacote de €540 mil milhões aprovado pelo Eurogrupo para apoiar a recuperação económica dos países.

**4 AUSTRÁLIA****Executivo quer Facebook e Google a pagar notícias aos media**

O Governo australiano quer colocar plataformas como o Facebook e a Google a pagar aos meios de comunicação social pelas notícias que partilham nos seus sites. A Comissão Australiana de Concorrência e Consumidores (ACCC) está a preparar um código de conduta obrigatório, que cobrirá questões como a troca de dados, a classificação e visualização das notícias, pagamento e intercâmbio das receitas geradas, anunciou esta semana Josh Frydenberg, ministro do Tesouro australiano. O código vai estabelecer um regime de sanções a aplicar aos incumpridores, bem como mecanismos de resolução de disputas. Segundo o ministro das Comunicações, Paul Fletcher, o documento deverá ser publicado, para consulta, no final de julho, antes de entrar em vigor. Com a medida, o Governo australiano quer dar resposta às recomendações da ACCC,



divulgadas num relatório publicado em dezembro, sobre o impacto dos motores de busca e das redes sociais no mercado publicitário e na sustentabilidade dos meios de comunicação social. Segundo o relatório, as plataformas digitais australianas concentravam, em 2017, 51% das despesas em publicidade, que duplicaram nos cinco anos anteriores à custa das publicações impressas. No mesmo período, os meios de comunicação tradicionais do país viram reduzir as suas receitas em publicidade de 33% para 12%. Nesse ano, o Google acumulou 90% do tráfego de buscas a partir de telemóveis.

**8 CHINA****Crédito malparado a aumentar**

O crédito malparado aumentou na China no primeiro trimestre do ano. As contas da Comissão Reguladora de Bancos e Seguros da China (CBIRC) foram conhecidas esta semana e dão conta de uma subida de 0,06%, face a dezembro de 2019, do rácio de crédito em risco, para os 2,04%. A subida ocorre apesar das moratórias acordadas com os credores, sobretudo pequenas empresas, no valor de €114 mil milhões, e reestruturação de €74 mil milhões em dívidas durante o mesmo período, destacou o regulador. Os bancos chineses, liderados pelo Banco Industrial e Comercial da China, antecipam uma redução dos lucros sem precedentes este ano, ao mesmo tempo que se debatem com as consequências da pandemia que teve origem no território.

**9 EUA**

APPLE QUER PRODUZIR OS SEUS PRÓPRIOS CHIPS E DEIXAR INTEL

A Apple quer, já no próximo ano, equipar os seus computadores Mac com um chip criado pela própria empresa, deixando de utilizar os que são produzidos pela marca Intel. Segundo a agência Bloomberg, a transição será gradual e começará pelas gamas de computadores com menor poder de processamento. O primeiro computador com processador da marca deverá ser lançado já em 2021.

**Incentivos e Escolhas**Luís Cabral  
lcabral@stern.nyu.edu**A PANDEMIA SEGUNDO PETER SELLERS**

Para o jardineiro Chauncey Gardiner, o mundo explicava-se através de ideias muito simples FOTO D.R.

**Quatro analogias que ajudam a perceber o impacto da covid-19 na economia, as consequências para as empresas e a dificuldade da União Europeia se entender**

Hoje escrevo sobre macroeconomia, que não é de todo o meu forte. Seguirei a estratégia do Peter Sellers em "Being There". A analogia funcionou para Chauncey Gardiner, espero que também funcione para mim.

**1 A economia é como uma auto-estrada**

Quando há um bom número de carros na auto-estrada, o trânsito varia em ciclos de velocidade, ora mais alta, ora mais baixa. Quando abrandamos de 120 para 30 km/h, podemos pensar que houve um acidente ou algo assim, mas não, é simplesmente o resultado de efeitos em cadeia: Um carro reduz a velocidade um pouco, o que implica que o carro atrás abrande ainda mais, e por aí fora, gerando-se assim uma 'onda' de redução de velocidade.

Em tempos normais, a economia passa por ciclos parecidos com os ciclos do trânsito: expansões e recessões fazem parte do funcionamento normal dos mercados.

Continuando com a analogia, a presente pandemia é como colocar um sinal vermelho no meio da auto-estrada: param os carros todos e aquilo transforma-se num autêntico parque de estacionamento.

A questão seguinte é: que acontecerá quando a luz passar para verde? As pessoas utilizam letras como V, U, L, etc., para designar o trajeto previsível da economia. A minha teoria é a de um U muito achatado (o que é uma chaticice): quando a luz passa para verde, os 'carros' (empresas e consumidores) não arrancam todos ao mesmo tempo, o que implica que a crise económica se prolongue por algum tempo. Concretamente, não posso andar até que o carro à minha frente tenha arrancado, onde 'carro' representa tanto uma empresa como um consumidor.

Todos temos experiência de uma fila de trânsito na cidade em que a luz passa para verde e depois volta ao vermelho sem que se tenha andado muito. Talvez um dia isto melhore (carros autónomos?), mas para já esta é a sina tanto do trânsito como da economia.

Um motivo adicional para o U achatado é que alguns dos 'carros' (isto é, algumas das empresas) não vão arrancar, ou porque avariaram, ou porque ficaram sem gasolina, ou por outros motivos. Isto leva-me a uma nova analogia:

**2 As empresas são como árvores**

O drama de uma árvore que morre é que são precisos anos e anos até que uma nova árvore cresça. A analogia com a política económica

é não deixar morrer empresas que sejam rentáveis no longo prazo mas não possam facilmente aguentar uma crise temporária.

Neste sentido, Portugal e a Europa têm seguido uma melhor estratégia que os EUA. Trump tem posto mais esforço em proporcionar subsídios de desemprego do que subsídios às empresas para que mantenham o emprego. Em tempos normais, a opção americana talvez seja melhor, mas estes não são tempos normais.

Por falar em política económica, qual o papel da União Europeia?

**3 A União Europeia é como um jantar de curso**

É indiscutível que a UE tem um papel na saída da crise. Uma estratégia de gestão conjunta da dívida faz sentido. No entanto, as propostas de mutualização sofrem do 'problema do jantar de curso'.

Como pagar a conta de um jantar de curso sendo que participam 100 antigos alunos? Uma hipótese é cada um pagar a sua conta (o que corresponde à gestão comum da dívida). Outra hipótese é dividir a conta pelos 100 (o que corresponde à mutualização da dívida).

O problema da mutualização é que, para efeitos práticos, uma cerveja custa a cada comensal apenas 5 cêntimos, não 5 euros. Isto é, se eu pedir mais uma cerveja, a conta sobe em 5 euros, mas como eu só pago 1/100 da conta, efectivamente só pago 5 cêntimos. Logo, é beber até dizer basta! Só que no final o conjunto tem de pagar 5 euros por cerveja, o que leva a uma conta altíssima.

Voltando à UE, o problema da mutualização da dívida é que gera enormes problemas de incentivos, o problema de os países implícita ou explicitamente pensarem que não é preciso ser muito responsável em termos orçamentais, pois se houver défices a UE tratará disso.

**4 A pandemia da covid-19 é como uma guerra**

Sobre os efeitos da pandemia em curso, ouvimos que "o mundo nunca será o mesmo", "this time it's different", "a história divide-se em antes e depois de coronavírus", etc. As frases multiplicam-se, a ideia é a mesma. Em certo sentido, trata-se de uma verdade de La Palice: Heráclito já disse mais ou menos o mesmo há dois ou três mil anos.

A pandemia é como uma guerra. Há um inimigo comum, há mortos e feridos, há heróis e vilões, há uma enorme rotura com o *business as usual*. O mesmo aconteceu no século passado com uma das maiores guerras de sempre.

E, no entanto, a Europa sobreviveu. A esperança é a última coisa que se perde.

Professor da Universidade de Nova Iorque e da AESE

**O autor escreve de acordo com a antiga ortografia**



# Linha de Apoio à Economia Covid-19

## Seguimos ao seu lado com confiança

Em articulação com as entidades públicas envolvidas disponibilizamos a Linha de Apoio à Economia - COVID-19 no montante global de 6,2 mil milhões de euros, para proteger a sua empresa e o seu negócio. Esta Linha vigora até 31 de Dezembro de 2020.

Sujeito a análise de risco de crédito por parte do Santander.

Saiba mais em [santander.pt](https://santander.pt)

Siga as recomendações da DGS



Lave as mãos com frequência



Mantenha a distância de segurança

 **Santander**  
Empresas

O que podemos fazer pela sua empresa hoje?