

VALOR

MAGAZINE
nº039 - Gratuito

Mensal - Novembro de 2023



Miranda do Douro preserva rituais do solstício de Inverno

**FIM DO REGIME FISCAL
DOS RNH**

As consequências
para o país

**INTERMEDIÇÃO
DE CRÉDITO**

As vantagens de consultar
estes profissionais

**AIMA SUBSTITUI
SEF**

Imigração mais
burocrática?



1934

SABOR

SUAVE



AZEITE
COM
1934
TRADIÇÃO

No final de outubro, Portugal registou uma mudança administrativa anunciada há algum tempo: a extinção do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) e a criação, no seu lugar, da Agência para a Integração, Migrações e Asilo (AIMA).

Esta mudança, apesar de ter gerado uma divisão de tarefas entre as forças de segurança – GNR, PSP e PJ – o Instituto de Registos e Notariado (IRN) e a própria AIMA, muitos imigrantes receiam que os seus processos possam atrasar ainda mais.

A Valor Magazine foi ouvir a opinião de advogados especialistas em **Imigração**, para perceber o que esperam desta nova agência.

Numa lei inscrita no Orçamento do Estado para 2024, apresentado pelo Governo liderado por António Costa, que entretanto se demitiu, estava previsto o fim do regime fiscal dos **Residentes Não Habituais (RNH)**. No entanto, este possível término está a gerar muitas dúvidas junto dos advogados especialistas na área, que consideram que acabar com este regime fiscal vai retirar a Portugal a sua atratividade e competitividade fiscal. Trabalhadores altamente qualificados, com profissões de alto valor acrescentado podem deixar de se fixar em Portugal considerando outros regimes fiscais ativos noutros países europeus. O receio é que tal venha a aumentar a carga contributiva da população nacional, no geral.

Nesta edição, trazemos-lhe vários artigos com a opinião de advogados relativamente a este tema.

Em destaque também estará a **intermediação de crédito**. Numa altura crítica para as famílias, relativamente ao seu orçamento, o crédito habitação é uma das maiores despesas mensais e, muitas vezes, conseguir renegociar a prestação é fundamental para conseguir gerir as finanças pessoais. Procurar um intermediário de crédito assegura um serviço gratuito e autorizado pelo Banco de Portugal, de forma a conseguir alcançar o melhor dos acordos para os clientes, junto da Banca.

Além disso, assinalamos ainda **Dia Mundial dos Materiais**, a questão da **Saúde Mental na Advocacia** e ainda o que fazer em caso de viver num **imóvel arrendado** que foi vendido a um novo proprietário, em resultado de **hipoteca** ou **insolvência** do proprietário anterior.

Leve consigo a edição de novembro da Valor Magazine e aproveite para ficar a conhecer estes e outros assuntos que preparámos para si!

Boas leituras!

Sara Freixo
Editora

sarafreixo@valormagazine.pt

FICHA TÉCNICA: Propriedade e Administração: Sinónimos Breves Unipessoal, Lda | Gerência detentora de 100% do capital social José Moreira | Sede da Administração, Redação e Edição: Avenida da República, 1622, 7º andar, Frente, sala 19, 4430-193 V.N. Gaia | Telefone Geral: 223 204 952 / 221 143 269 (Chamada para a rede móvel / fixa nacional) | Email: geral@valormagazine.pt redacao@valormagazine.pt | www.valormagazine.pt facebook.com/revistavalormagazine | linkedin.com/company/revista-valor-magazine | Impressão: Gráfica Jorge Fernandes, Rua Quinta de Mascarenhas, N.º 9, Vale Fetal 2825-259 Charneca da Caparica | Diretor: José Moreira Editor: Sara Freixo | Design e Paginação: Insidejob communication | Gestores de Comunicação: Fernando Costa, Jaime Pereira, Luís Pinto, Miguel Machado e Inês Ribeiro | NIF: 515 541 664 | Registo ERC n.º 127356 | ISSN: 2184-6073 Depósito Legal: 462265/19 | Tiragem média: 20 mil exemplares

Os artigos que integram esta edição são da responsabilidade dos seus autores, não expressando a opinião do editor. Quaisquer erros ou omissões nos conteúdos não são da responsabilidade do editor, bem como este não se responsabiliza pelos erros, relativos a inserções que sejam da responsabilidade dos anunciantes. A paginação é efetuada de acordo com os interesses editoriais e demais questões técnicas da publicação, sendo que é respeitada a localização obrigatória - e paga - dos anúncios. É proibida a reprodução desta publicação, total ou parcial, por fotocópia, fotografia ou outro meio, sem o consentimento prévio do editor. O Estatuto Editorial pode ser consultado no nosso facebook e em <https://www.valormagazine.pt/estatuto-editorial-valor-magazine/>. Nos termos do n.º 1, art.º 17º da Lei n.º 2/99 de 13 de janeiro – Lei de Imprensa.

novembro '23 DESTAQUES

20



My Credit

"Quando começa a ser difícil pagar, pode ser tarde para renegociar o crédito"

38



Asseco PST

ESG: o exemplo da Asseco PST na implementação destas práticas

48



RME Legal

"Portugal não é competitivo fiscalmente e vai perder muita receita fiscal"

- 5 Planalto Mirandês**
6 - Câmara Municipal de Miranda do Douro - Miranda do Douro: terra de cultura viva
- 14 Imobiliário e Intermediação de Crédito**
8 - DS Intermediários de Crédito Estremoz - Os desafios da intermediação de crédito no Interior do país
- 9 Top 5% Melhores PME de Portugal**
9 - PTCG - Personalização de serviços rende distinção Top 5% Melhores PME de Portugal a PTCG
- 10 Intermediação de Crédito**
10 - Master Intermediação de Crédito - "Há soluções de crédito que permitem poupar, mas os clientes desconhecem"
11 - Maxfinance Aura - Intermediário de Crédito: um profissional que ajuda à reorganização financeira
12 - Results Mortgage Brokers - "Portugal precisa de criar políticas de investimento estáveis"
14 - Zen & Irreverente - Intermediação de Crédito: uma área cada vez mais reconhecida e valorizada
16 - Miguel Gomes Intermediário de Crédito - "Consultar um intermediário de crédito ajuda a poupar"
17 - Crediloja - "As pessoas procuram viaturas mais acessíveis"
18 - Maxfinance Plan 21 - Profissionais na intermediação e negociação de créditos nos Açores
19 - DS Intermediários de Crédito Albufeira Lancemar - "Os intermediários de crédito são parceiros financeiros das famílias"
20 - My Credit - "Quando começa a ser difícil pagar, pode ser tarde para renegociar o crédito"
22 - Maxfinance Prime - "Acompanhamos o cliente durante toda a sua vida"
24 - DS PRIVATE TORRES VEDRAS - "A educação financeira é crucial para reconhecer a necessidade de pedir ajuda"
25 - VIP Créditos Intermediários - "A literacia financeira é um problema que afeta a contratação de crédito"
26 - Grupo M. & Costas - "A conjuntura atual afeta a procura por crédito automóvel"
- 28 Portugal Criativo - Empreendedorismo e Criatividade Feminina**
28 - Lara Raquel - Di Store Make Up - Lara Raquel lança LR em dezembro
30 - Decisões e Soluções Portugal - Uma líder centrada nas pessoas
Portugal Criativo - Consultoria e Sustentabilidade
31 - JC Consulting - Produtos e Serviços podem ser melhorados! Só precisam de uma oportunidade
- 32 Saúde mental na Advocacia**
32 - Rosário Duarte Advogados - Saúde Mental na Advocacia: profissionais vivem em constante estado de alerta
- 33 Dia Internacional da Saúde Mental**
33 - Gabinete de Psicologia - Psicóloga Ana Alturas - "Existe uma abordagem mais humana à Saúde Mental, mas é ainda insuficiente"
- 34 Insolvência - Arrendamento e Hipoteca**
34 - Durães Advogados - "A insolvência do proprietário do imóvel não suspende o contrato de arrendamento"
35 - LCCA - "O contrato de arrendamento não caduca se o imóvel for penhorado"
36 - TP&A - Insolvência: o que acontece nos casos de arrendamento e hipoteca de imóveis
- 38 ESG**
38 - Asseco PST - ESG: o exemplo da Asseco PST na implementação destas práticas
- 41 Fim do regime fiscal dos RNH**
41 - SMFC - "O regime do RNH permitiu reter talento qualificado"
42 - Advogada Ariana de Matos e Silva - "Acabar com o regime de RNH é uma imprudência"
43 - Vellozo Ferreira Advogados - RNH - O impacto direto do fim deste regime em Portugal
44 - GFDL - "O fim do regime RNH prejudica a atratividade fiscal do país"
46 - Advogado João Lages - "O término do regime fiscal dos RNH é uma decisão precipitada"
48 - RME Legal - "Portugal não é competitivo fiscalmente e vai perder muita receita fiscal"
- 50 Dia Mundial dos Materiais**
50 - Smallmatek - Aditivos inteligentes ajudam a travar a corrosão e a bioincrustação
52 - Genan S.A. - Borracha: as várias aplicações de um produto ainda pouco valorizado
53 - Corticeira Viking - Cortiça: um material sustentável, natural e uma solução de futuro
- 54 Imigração: mais burocracia?**
54 - Advogado Johannes Schneider - O que se espera da nova Agência para a Integração, Migrações e Asilo
55 - Melo & Pontes Consultoria Internacional - "A demora na legalização tem impacto direto na vida do emigrante"
56 - ND Advocacia - "A AIMA chega com a intenção de agilizar os processos"
57 - Valadas Coriel & Associados - "Portugal tem várias soluções de legalização, mas a burocracia é intensa"
58 - Martins Castro Advogados - "Esperar mais de dois anos para que seja proferida uma decisão..."

A collage of traditional costumes and a sun icon. The background features several people in elaborate, dark-colored costumes with masks and headpieces. A large, stylized sun with rays is positioned in the upper center. The text 'EM TEMPOS DE SOLSTÍCIO' is overlaid in a bold, white, distressed font.

EM TEMPOS DE SOLSTÍCIO

INVERNO

17.DEZ

S. PEDRO DA SILVA

FESTA DE SANTA LUZIA
L BIELHO I LA GALDRAPA

27A30.DEZ

CONSTANTIM

FESTA DOS MOÇOS
FIESTA DE SAN JUAN

29.30.DEZ

MIRANDA DO DOURO

FESTIVAL GEADAS
BAMOS DERRETIR L CARAMBELO

31.DEZ

MIRANDA DO DOURO

ENTERRO DO ANO VELHO
ANTIERRO DE L ANHO BIELHO

01.JAN

VILA CHÃ DE BRACIOSA

FESTA DO MENINO
FIESTA DE L MENINO



Município de
Miranda
do Douro



museu da
terra de
miranda



GEADA
Festival

Miranda do Douro

Terra de cultura viva



Miranda do Douro está situada no distrito de Bragança. Nesta vila raiana de Trás-os-Montes, as tradições são uma parte viva da sua cultura, passada de geração em geração pela população. Foi assim que os Pauliteiros de Miranda, a Língua Mirandesa e o Solstício de Inverno, com as Festas que misturam os rituais pagãos e o fervor religioso, chegaram à atualidade e é com toda a dedicação e amor às raízes que as gentes de Miranda procuram preservar os seus marcos identitários únicos, como realça a Presidente da Câmara Municipal, Helena Barril.

Miranda do Douro é conhecida como o “paraíso natural e cultural”. Quais os principais destaques que este município apresenta, no que respeita a estes dois aspetos?

Miranda do Douro está associada à frase “Paraíso Natural e Cultural” porque é um território que, dada a sua localização geográfica, se apresenta em comunhão plena com a natureza. Paraíso cultural advém das nossas tradições profundamente enraizadas, que têm passado de geração em geração intactas e refiro-me à Língua Mirandesa, aos Pauliteiros de Miranda, às Raças Autóctones, às paisagens, à gastronomia.

Os “Pauliteiros de Miranda” são, por si só, uma marca cultural da região mirandesa. Quão importantes são estes grupos para continuar a manter viva a tradição deste folclore?

Os Pauliteiros de Miranda são embaixadores da cultura mirandesa, são a nossa marca identitária enquanto território cultural, continuam a ser um elo de ligação dos jovens à terra. Ser pauliteiro está no ADN dos jovens e já num conceito mais alargado, pois, tanto os rapazes como as raparigas estão empenhados na continuação desta tradição. Está em curso o pedido de inscrição no Inventário Nacional do Património Cultural Imaterial das “Danças Rituais dos Pauliteiros nas Festas Tradicionais em Miranda do Douro”, para valorizar e promover estas danças e rituais e criar uma base de apoio a estas tradições.

Desde tempos da sua fundação que Miranda do Douro preserva o mirandês. Sendo uma língua, a importância de haver quem a fale é



Helena Barril
Presidente da Câmara Municipal

estratégica para a sua existência. O que está a ser feito para preservar este património?

A Língua Mirandesa é o nosso legado. A preservação da nossa língua-mãe é primordial para que parte da nossa identidade não se perca. O executivo tem apoiado a edição de livros em mirandês, tem apoiado a Associação da Cultura e Língua Mirandesa no seu trabalho, bem como as iniciativas de outras associações culturais, para que a língua se continue a afirmar na nossa terra e fora dela. As escolas também têm um papel

muito importante. A Língua Mirandesa faz parte do ensino nas escolas de Miranda do Douro como disciplina opcional, que começou a ser lecionada no ano letivo de 1986/87.

A carne mirandesa é reconhecida nacionalmente. Como é preservado este património gastronómico?

A raça bovina mirandesa é uma das nossas raças autóctones. A criação das vacas de raça mirandesa tem tido continuidade em jovens agricultores, muitos deles através das explorações dos seus pais e avós. É uma raça resistente e por isso chega aos nossos dias preservada. O solar da raça está espalhado entre o concelho de Miranda, Vimioso, Mogadouro, Macedo de Cavaleiros, Bragança e Vinhais e, por isso, tem permitido a preservação da mesma.

O Solstício de Inverno é, também ele, uma tradição das gentes de Miranda do Douro. Em que consiste esta tradição?

As Festas de Inverno ou Festas do Solstício de Inverno são uma das nossas maiores riquezas culturais. Destacam-se essencialmente, a Festa de Santa Luzia, em São Pedro da Silva; em Constantim temos o “Carocho” e a “Bielha” integrados na Festa de São João Evangelista. As Festas de Inverno terminam a 1 de janeiro, em Vila Chã de Braciosa, com a Festa do Menino. São festas em que os lados pagão e religioso convivem de boa forma. A essência destas festas não se pode perder, elas fazem parte da génese das três aldeias, é a melhor forma de perpetuar esta tradição.

Festas solsticiais de Miranda do Douro



Festa de Santa Luzia - L Bielho i la Galdrapa

Local: São Pedro da Silva

RITUAL DA FESTA

A Festa de Santa Luzia - também designada por Fiesta de l Bielho i la Galdrapa dá início ao período das festas solsticiais com mascarados na Terra de Miranda. Consiste na realização de uma ronda de peditório pela povoação, sendo a comitiva integrada pelo Velho, Galdrapa, Bailadores, instrumentistas e mordomos, que têm como função recolher as dádivas para a festa, ao mesmo tempo saudando e convidando os habitantes para a mesma.

Durante todo o percurso o Velho tenta dar a beijar o São Ciprião e enfarruscar os rostos das pessoas, mas o excesso de vinho e a idade avançada vão levá-lo por diversas vezes ao chão, perante a indiferença da Galdrapa que não se cansa de o apelidar de bêbado e de estúpido, repetindo que ele não serve mesmo para nada, “nem mesmo para pôr o espantalho no prado”!

Festa dos Moços - Fiesta de San Juan

Local: Constantim

RITUAL DA FESTA

Esta festa solsticial que se realiza entre 27 e 30 de dezembro, dedicada a São João Evangelista, tem como figuras rituais a Bielha e o Carocho, fazendo este a sua primeira aparição pública quando se acende a fogueira. No dia da festa, o Carocho e a Bielha, acompanhados pelos pauliteiros e instrumentistas, vão sendo guiados pelos mordomos pelas ruas da aldeia para se concretizar o ritual do “convite”: oferecendo tremoços e castanhas cozidas, vão de casa em casa recolher a esmola, retribuindo com a dança do “lhaço” pedida pelos moradores. Ao Carocho, durante todo o percurso são permitidas todas as tropelias. A ronda de peditório termina ao fim da manhã, sendo depois celebrada uma missa, durante a qual os pauliteiros dançam o “Señor Mio” e uma vez recolhida a procissão dançam no sagrado uma boa parte do seu repertório. A noite termina com um baile-convívio popular e, no dia seguinte tem lugar o jantar comunitário, para as gentes da terra, após o qual os mordomos se reúnem para prestar contas e efetuar o ritual secreto de passagem do testemunho para o ano seguinte.



Festa do Menino - Fiesta de l Menino

Local: Vila Chã de Braciosa

RITUAL DA FESTA

Realiza-se no dia 1 de janeiro e é uma celebração ritual cujas origens remetem para o tempo do plenilúnio (resquício de carácter pagão), decorrendo no presente em honra do Menino Jesus. As figuras rituais são a Velha, o Dançador e a Bailadeira, que fazem uma ronda de peditório, acompanhadas por tocadores de gaita de foles, caixa e bombo, assim como pelos mordomos. Uma vez acabada a ronda de visita e peditório pela povoação, realiza-se a missa, seguindo-se a procissão, no final da qual manda a tradição que no adro se dance o tradicional “Repasseado”. A meio da tarde e quando a luz do dia ameaça desaparecer, começa a arder a Fogueira do Menino, com a Velha, Dançador e Bailadeira a fazerem as suas despedidas.



Iva Russo (sócia), Cláudia Xarepe (sócia e diretora de loja) e Ana Rodriguez (responsável da Loja DSIC Estremoz)

A Decisões e Soluções Intermediários de Crédito de Estremoz é um projeto recente, que abriu portas em fevereiro deste ano, numa altura em que a situação das famílias portuguesas, no que concerne ao crédito habitação, se degradou. Cláudia Xarepe e Iva Russo, sócias neste projeto e Ana Rodriguez, responsável pela agência de Estremoz, explicam o porquê da abertura de agência nesta altura, caracterizam Estremoz enquanto local em crescimento e explicam o que os intermediários de crédito podem fazer por quem precisa de renegociar os seus créditos.

Os desafios da intermediação de crédito no Interior do país

Que impacto teve a situação da subida das taxas de juro do crédito habitação no orçamento familiar?

Tem-se assistido a uma grande subida na taxa de juro, levando a um aumento significativo nas prestações do crédito habitação, o que afeta a capacidade de pagamento das famílias. Em consequência disso as famílias possuem menos rendimento disponível e reduziram a sua capacidade de poupança. Por outro lado, esta subida também teve impacto no acesso a novos financiamentos, levando a uma procura mais cuidada e criteriosa.

O que vos levou a abrir uma agência num momento mais delicado, quer no mercado imobiliário, quer no setor da intermediação de crédito?

Estremoz é um mercado que já há algum tempo nos despertava interesse, é uma zona em crescimento e com grande potencial para investimento estrangeiro e que não dispunha deste tipo de serviços de uma forma profissional. O mote principal da DS Intermediários de Crédito é ajudar as famílias, quer na contratação de novos créditos com as melhores condições, quer na redução das suas prestações mensais, que passam pela consolidação ou pela transferência de crédito.

Parece-lhe que as pessoas já reconhecem os sinais de dificuldade, aquando do pagamento das prestações de crédito habitação, e procuram atempadamente ajuda ou, pelo contrário, isso não sucede e, em muitos casos, é tarde quando vos procuram?

Estremoz, apesar de ser uma cidade em crescimento, não deixou ainda de ser uma zona rural, onde a literacia financeira tem um défice bastante acentuado, sendo mais evidente nas aldeias periféricas, e infelizmente existem muitas situações em que já é tarde demais para podermos ajudar. Por esta razão, é muito importante a divulgação e desmistificação da atividade de intermediário de crédito, considerando que o nosso serviço é gratuito para o cliente. É fundamental que as famílias recorram a nós atempadamente.

Que desafios particulares coloca a renegociação de crédito? Como estão as instituições bancárias a lidar com esta necessidade, por parte dos clientes?

A transferência de crédito para outra instituição bancária é a ferramenta mais utilizada para que se consiga obter uma maior redução na prestação mensal do crédito habitação, uma vez que as taxas praticadas pelos Bancos estão mais competitivas, em detrimento das renegociações internas Banco/cliente, nas quais as entidades bancárias ainda não apresentam as melhores soluções ou nem sequer estão abertas a fazê-lo. É neste segmento das transferências que a intermediação faz toda a diferença. Conseguimos as melhores soluções de mercado, tratamos de todo o processo e todas as despesas de transferência são suportadas pelo Banco.

Como acredita que o estado do setor imobiliário influencie, também, a contratação de novos créditos habitação?

A relação entre o setor imobiliário e a contratação de novos créditos é direta e condicionam-se mutuamente. O aumento da procura/venda de imóveis no mercado aumenta proporcionalmente a concessão de crédito habitação. No mercado de Estremoz a realidade que encontramos é de muita procura e pouca oferta, principalmente no setor da construção nova.

Que mensagem importa deixar, enquanto agência de intermediação de crédito, relativa à utilidade e forma de trabalhar dos profissionais intermediários de crédito?

O nosso principal objetivo é apoiar as famílias e as empresas da região a fazerem escolhas mais conscientes na área do crédito, que lhes permitam economizar dinheiro e, conseqüentemente, melhorar a sua qualidade de vida. Para isso, contamos com uma equipa de colaboradores especializados e dedicados a apresentar as melhores soluções existentes no mercado que se adequem às necessidades de cada cliente. A Decisão é do cliente, a Solução somos nós que encontramos.

Personalização de serviços rende distinção

Top 5% Melhores PME de Portugal a PTCG

Mário Leite da Silva e Ana Rita Rodrigues fundaram, há três anos, a PTCG, uma empresa de consultoria e gestão económico-financeira e de estratégia de mercado. Serviços de excelência, com total transparência, que geram relações de confiança e de longo prazo, sempre com uma postura de responsabilidade perante os clientes, os colaboradores e toda a comunidade é o posicionamento desta boutique independente na área da consultoria estratégica que foi distinguida com o selo Top 5% Melhores PME de Portugal, atribuído pela Scoring.



Mário Leite da Silva
Fundador

Há quantos anos estão no mercado?

A PTCG foi criada em 2020 por Mário Leite da Silva e Ana Rita Rodrigues. Os promotores da empresa tinham, em conjunto, mais de 40 anos de experiência profissional, grande parte dos quais em funções de topo em diversas empresas de vários setores de atividade.

A PTCG personifica um projeto de consultoria com um posicionamento de mercado muito claro e diferenciado, focado na criação de valor para os clientes, fugindo à tradicional consultoria mass market. Nasce, assim, direcionada e vocacionada para a satisfação das necessidades específicas dos clientes na área da consultoria económico-financeira e estratégica.

Que significado tem esta distinção?

Esta distinção vem confirmar todo o esforço que tem sido feito desde a criação da PTCG: prestar um serviço personalizado aos nossos clientes, com um quadro de profissionais altamente qualificados e, ao mesmo tempo, manter um equilíbrio financeiro e uma estrutura de capitais capazes de enfrentar os desafios cada vez maiores de um mercado altamente competitivo e volátil. Representa também o reconhecimento do

acerto da estratégia que tem sido implementada, e um importante incentivo para a equipa de gestão.

Que serviços disponibiliza no mercado?

A PTCG é uma boutique independente de consultoria estratégica e de gestão, que apoia os clientes na resolução de problemas empresariais específicos, relacionados com planeamento, gestão e controlo, gestão da mudança, planeamento estratégico, finanças corporativas, reestruturação, gestão de projetos e desafios específicos decorrentes de family offices. A PTCG possui as competências de uma grande empresa de consultoria de gestão, sem a sua estrutura de custos, pelo que acredita que pode oferecer uma proposta altamente competitiva e com total flexibilidade aos seus clientes. Temos uma equipa que trabalha especificamente projetos na área de fusões e aquisições e temos ainda competências específicas na área de mercados de capitais, assessorando family offices na sua gestão estratégica.

Que impacto tem hoje, para as empresas, um acompanhamento personalizado levado a cabo pela PTCG? Em que se reflete isso nos seus números, mais tarde?

Queremos prestar serviços de elevado valor para os nossos clientes, desenvolvendo com eles relações de longo prazo e transformando-os em reais parceiros de negócio. Já nos aconteceu serem os nossos clientes a referenciar-nos a outras empresas, pois reconhecem em nós as competências e o compromisso com os objetivos definidos. É um trabalho diário, permanente e de grande rigor e disciplina. Os serviços da PTCG assentam em grande medida na longa experiência dos seus quadros, em especial, dos seus fundadores. O percurso profissional de Mário Leite da Silva iniciou-se há mais de 25 anos na banca comercial, posteriormente esteve numa consultora de topo e, depois de uma experiência numa multinacional alemã na indústria automóvel, assumiu a gestão do maior family office português, trabalhando sete anos diretamente com Américo Amorim. Paralelamente sempre manteve a atividade académica, como professor, em áreas de Planeamento e Controlo de Gestão. Toda esta experiência permitiu desenvolver uma sensibilidade especial para os desafios que as empresas enfrentam constantemente. Procuramos colocar à disposição dos nossos clientes toda a nossa experiência e isso tem sido reconhecido pelo mercado em momentos como este, mas, mais importante ainda para nós, tem sido reconhecido pelo mercado e pelos nossos clientes que nos referenciam a outras empresas. É desta forma diferenciada e sustentada que procuramos estar dia a dia no mercado. Felizmente até agora com bons resultados. No nosso site (www.ptcg.pt) tentamos descrever os serviços que prestamos e as indústrias em que estamos especializados.



“Há soluções de crédito que permitem poupar, mas os clientes desconhecem”

Jorge Martins, da Master Intermediação de Crédito, é intermediário de crédito vinculado no Banco de Portugal e tem constatado, ao longo dos anos, que esta profissão tem vindo a tornar-se mais conhecida da população. Todavia, as famílias continuam, muitas delas, a chegar tarde ao aconselhamento financeiro oferecido por estes profissionais, o que leva Jorge Martins a deixar um apelo para que as pessoas procurem ajuda especializada antes de entrarem em incumprimento.

Que impacto pode ter a intervenção de um intermediário de crédito na análise das finanças de um cliente? É possível reorganizar o orçamento de forma a poupar uma quantia significativa?

O intermediário de crédito é fundamental na organização do orçamento familiar porque consegue colocar em evidência determinados custos que a família não deveria ter contratado, ou até ter, e daí conseguimos a tão necessária poupança. Infelizmente as famílias, de uma forma geral, recorrem aos intermediários de crédito quando já é muito tarde.

Considerando a fraca literacia financeira que existe em Portugal, como é que isso influencia a forma como a população contrata os seus créditos bancários?

Grande parte das famílias “sofre” de iliteracia financeira, isso constata-se em dois grandes pontos:

- O facto de nos últimos anos ter sido contratado um grande número de créditos habitação indexados à Euribor. Ou seja, há um ano atrás ou mesmo dois, as taxas fixas estavam muito atrativas e quem as contratou não está a passar pelo sufoco da subida dos juros;

- A facilidade de dinheiro fácil através da contratação de créditos pessoais, que agora, e em conjunto com a subida da Euribor, leva a que muitas famílias estejam com taxas de esforço muito elevadas/endividadas.

O crédito habitação é, atualmente, um dos mais falados, devido à subida das prestações mensais. O que se pode fazer, a nível de renegociação de crédito, para ajudar estas famílias que estão a ver a sua prestação subir para o dobro ou o triplo?

De uma forma geral, neste momento estamos a aconselhar que os nossos clientes consigam transferências através de produto misto. Isto é, um período de dois a quatro anos em taxa fixa que vai no máximo até 3,75%. Após esses períodos o spread acima da Euribor andarão entre 0,75%-0,85%.

Que diferença faz o apoio de um intermediário de crédito no momento de escolher e contratar um crédito bancário, particularmente um crédito habitação?

Faz toda a diferença, temos conseguido sistematicamente que os clientes poupem dinheiro mensalmente. Existem soluções no mercado que grande parte dos clientes desconhecem (pela iliteracia) e muitas vezes, mesmo conhecendo, não têm tempo para tratar do assunto.

Esta profissão é crucial, numa sociedade onde o conhecimento financeiro ainda não é grande. Que diferenças nota, desde que a profissão de intermediário de crédito surgiu no mercado, até agora? São mais conhecidos e entendidos?

É verdade que somos mais conhecidos, desde que as taxas de juro subiram e que os clientes estão aflitos. Quando o crédito estava “barato” poucos foram os que se preocuparam. Tenho a certeza de que muitos dos que contrataram taxas fixas no ano passado e ano anterior consultaram ou pediram a um intermediário de crédito que os ajudasse. De certeza que compensou.

Que mensagem gostaria de deixar às famílias cujos problemas de orçamento poderão estar a dificultar o seu dia a dia? Quão importante é consultar um intermediário de crédito a tempo?

Aconselho a que recorram o mais depressa possível aos especialistas em crédito, sobretudo antes de entrarem em incumprimento nas suas prestações. Quando se dá o incumprimento e o mesmo aparece na central de riscos do Banco de Portugal, não é possível ajudar, porque nenhuma instituição de crédito aceita um cliente novo em incumprimento.



Jorge Martins
Intermediário de crédito



Master Intermediação de Crédito

+351 915 974 445

www.master-mic.pt

geral@master-mic.pt

Registo BP - 6920

Intermediário de Crédito

Um profissional que ajuda à reorganização financeira

Aura Ornelas é intermediária de crédito e desenvolve o seu trabalho através da marca Maxfinance. Com experiência no setor bancário, formada em Gestão Bancária e pós-graduada em Recursos Humanos, esta profissional da área financeira já ajudou muitas famílias a renegociarem os seus créditos e aconselha todos a recorrerem a um intermediário de crédito, caso julguem que podem poupar mais nas suas prestações bancárias.

A intermediação de crédito é um assunto muito atual, na medida da necessidade das famílias em renegociar, sobretudo, os seus créditos habitação. Foi este momento de particular dificuldade que a levou a regressar à atividade de intermediação de crédito?

Não, na verdade já comecei a trabalhar nesta atividade em 2018, em regime de prestação de serviços, aproveitando toda a minha experiência profissional que adquiri ao longo da minha carreira na Banca. Passei, desde o ano 2000, por três instituições de crédito. Alio a este percurso a minha área de formação, uma vez que me licenci em Gestão Bancária, e com a visão/perspetiva de um dia vir a ter um projeto próprio, fiz uma pós-graduação em Recursos Humanos. Sempre fez e faz cada dia mais sentido esta atividade, na lógica de serviço ao cliente. Preconizo, com a Maxfinance Aura, apresentar várias soluções financeiras, através das parcerias que temos com diferentes Bancos e financeiras a operar em Portugal, e acompanhar e esclarecer os clientes de forma clara e isenta.

Ao fim de pouco mais de um ano de atividade, a Maxfinance Aura vai mudar de espaço. A que se deve esta mudança e que vantagens trará aos clientes?

Iniciei-me neste projeto da Maxfinance com um contrato de franquia mais simples, em que não precisava de ter espaço para o atendimento físico (o que sempre tive, optei por um pequeno escritório), mas com a crescente procura pelos nossos serviços, decidi fazer um upgrade para agência e, assim sendo, precisamos de um espaço maior, mais central e que ofereça melhores condições aos nossos clientes e também aos colaboradores da Maxfinance Aura.

A intermediação de crédito é um serviço cada vez mais reconhecido pela população, também por causa das dificuldades atuais de renegociação dos créditos habitação? Que diferença pode fazer, para uma família, recorrer a um intermediário de crédito?

Faz todo o sentido recorrer a um intermediário de crédito, em primeiro lugar porque é um serviço gratuito, e também sabendo da pouca disponibilidade para se dirigir aos Bancos, seria uma tarefa inglória percorrer os Bancos para recolher propostas. Depois de as ter, saber interpretar todos os aspetos e termos técnicos, para quem não tem conhecimento, pode revelar-se um verdadeiro quebra-cabeças. Para além de ser um processo mais rápido, o intermediário de crédito tem maior poder de negociação junto dos Bancos em relação ao cliente comum. É prestado um serviço personalizado, com informação isenta, clara e transparente.

Que vantagens traz um intermediário de crédito à negociação bancária, no que respeita às instituições bancárias?

Para além da apresentação de potenciais clientes, criando maior oportunidade de negócio para cada Banco, o intermediário de crédito faz a



Aura Ornelas
Sócia-gerente

recolha de toda a documentação e informação necessária à realização do processo, traça o perfil do cliente e faz uma pré-análise e enquadramento do processo, verifica a solvabilidade/taxa de esforço e detalha ao Banco o pretendido por cada cliente, poupando tempo ao Banco nas questões burocráticas. O intermediário de crédito acompanha e explica cada passo do processo e toda a informação em relação aos requisitos, taxas, prazos e custos, simplificando também essa tarefa às instituições de crédito.

Quando é aconselhável que as famílias recorram a um intermediário de crédito? Há sinais que mostram que está no hora de pedir ajuda?

As pessoas devem recorrer a um intermediário de crédito sempre que julgarem que poderão ter melhores condições, ou mesmo para apenas confirmarem se as têm. Quem está confortável com as suas prestações também não significa que não possa melhorar as condições e fazer uma poupança para outros projetos pessoais ou familiares. Cada caso é um caso.

MAXFINANCE
Aura

www.maxfinance.pt aura.ornelas@maxfinance.pt 968 110 659
*chamada para rede fixa/móvel nacional

“Portugal precisa de criar políticas de investimento estáveis”



Mara Oliveira
Co-founder e Managing Director



Lia Monteiro
Co-founder e Sócia

A Results trabalha em exclusivo no mercado dos clientes não residentes, oferecendo soluções desenhadas à sua medida, com a ajuda das entidades bancárias parceiras. Mara Oliveira e Lia Monteiro são sócias neste projeto que vê no investimento estrangeiro uma das principais formas de fazer avançar o país. No entanto, os desafios para a população estrangeira continuam a dificultar o investimento e são empresas como a Results que ajudam a descomplicar o crédito e as respetivas burocracias associadas à sua contratação.

O que vos fez optar por este nicho de mercado dedicado aos clientes não residentes?

Optámos por nos focar no mercado de clientes não residentes por entendermos que existe uma crescente procura por serviços financeiros personalizados para este segmento. Portugal é um destino atrativo para investimentos imobiliários e muitos estrangeiros procuram adquirir propriedades aqui. No entanto, percebemos que os não residentes enfrentam desafios específicos, como a complexa burocracia e o processo de obtenção de crédito, também ele complexo e exigente. A nossa missão é simplificar esse processo, fornecendo soluções sob medida com o apoio dos nossos parceiros bancários.

Quais os desafios que se colocam, de forma particular, aos não residentes que procuram um crédito para a compra de um imóvel em Portugal?

Os desafios para não residentes são significativos. Um dos principais obstáculos é a adaptação das informações financeiras, muitas vezes formatadas de acordo com os critérios do seu país de origem, aos padrões exigidos em Portugal e na União Europeia. Reunir todos os documentos necessários e garantir que apresentamos uma imagem financeira completa

do cliente aos nossos parceiros é fundamental. O nosso papel é ajudar os clientes a superar essas barreiras, trabalhando juntos para alcançar resultados que todas as partes envolvidas esperam ser positivos.

Sendo uma população, por norma, mais informada sobre questões financeiras do que a portuguesa, que tipo de preparação, da vossa parte, é necessária para conseguirem responder a todas as suas questões? A exigência destes clientes é, normalmente, maior?

Acompanhamos clientes com diversos níveis de conhecimento financeiro. No entanto, a nossa abordagem é fornecer informações claras e detalhadas sobre os pormenores do financiamento e processo. Fazemos um exercício constante de adaptação da nossa comunicação de acordo com o nível de compreensão do cliente.

Um exemplo é a diferenciação entre taxas fixas e taxas variáveis, embora desde o início deste ano, e no âmbito de medidas sobre habitação, o Governo tenha obrigado os bancos a disponibilizar ofertas de taxa fixa, na Results e pela exigência dos nossos clientes já apresentávamos simulações para ambas as opções, até porque para os clientes não

residentes os contratos de taxa fixa são muito mais frequentes do que em Portugal.

Em comparação com outros países europeus e de acordo com dados recentes do Banco Central Europeu (BCE) a propósito da contratação de novo crédito habitação com taxa variável, em Portugal, 73,15% do crédito habitação contratado em maio foi efetuado com taxa variável, e apenas fica à frente da Estónia (91,20%), Finlândia (98,10%), Letónia (90,42%) e Lituânia (96,48%).

Acresce ainda que o produto de crédito habitação em Portugal é regulamentado pelo Regime Geral de Crédito e outros decretos-lei, que tornam este produto muito particular e cujo intuito do regulador foi facilitar o acesso ao crédito para a aquisição de casa. Este contexto é muito diferente do existente em outras geografias, sobretudo estados de cariz liberal, como por exemplo os EUA, e portanto, os clientes colocam muito mais perguntas para além dos juros. Querem entender o porquê de não termos crédito habitação com pagamento de juros apenas, conceitos de amortização antecipada, todas as questões que, no seu país de origem, são muito distintas daquela que é a prática em Portugal.



Como avaliam o mercado, atualmente, na perspectiva dos clientes não residentes? Portugal é um país ainda apetecível para investir?

Atualmente, Portugal continua no radar dos investidores estrangeiros, sendo um destino muito atrativo para investimento imobiliário por parte de não residentes.

O ranking da PwC de 2023 das melhores cidades para investir em imóveis continua liderado por Londres, seguido de Paris, Berlim, Madrid, estando Lisboa no 11º lugar, tendo recuperado face aos dois anos anteriores (16ª posição em 2022 e 15ª posição em 2021). A qualidade de vida, o clima e o mercado imobiliário em crescimento são fatores que continuam a atrair investidores. No entanto, como em qualquer mercado, é importante acompanhar as mudanças, especialmente no que diz respeito às taxas de juro e aos sinais de desaceleração económica.

Que impacto tem, para este tipo de clientes, a subida das taxas de juro?

Os nossos clientes têm ajustado as suas estratégias de investimento face ao contexto de subida de taxas de juro e incerteza económica. A decisão passa por alavancarem menos os seus investimentos, ou seja, alocar mais recursos próprios à compra do imóvel e, com isso, obter financiamentos menores, acomodando o custo dos mesmos a uma realidade de mercado em que as incertezas sobre os diferentes acontecimentos no globo poderão impactar as suas decisões de investimento.

Que alterações isso causa em quem pretende comprar casa, mas precisa de crédito bancário para o fazer?

As alterações são as mesmas que assistimos em todas as principais capitais europeias. Para além do foco recente nesta temática, o assunto não é novo e temos relatos de familiares e amigos de dificuldade de acesso à compra de casa própria e/ou ao arrendamento. A realidade é que o rendimento médio português, de acordo com dados do Eurostat, continua entre os mais baixos da União Europeia, quando medidos em paridade do poder de compra.

Não obstante, e de acordo com os últimos dados do Banco de Portugal (BdP), do total de crédito concedido em 2022, apenas 11,4% foi para clientes de outras nacionalidades, embora o número tenha vindo a crescer (em 2021 era de 9,36%). Os clientes residentes/nacionais continuam a ser mais expressivos.

Considerando a importância deste segmento de clientes para a economia nacional, o que falta fazer para agilizar os processos de obtenção de crédito e compra de imóveis?

Simplificar a burocracia e criar políticas de investimento estáveis, transparentes e previsíveis.

A incerteza e constantes alterações, como as que temos assistido recentemente, pouco contribuem para estabelecer a confiança necessária para o processo de decisão de investir. Exemplos disso são as ainda por concluir alterações à estrutura do anterior SEF, alterações aos programas de Golden Visa e NRH.

Como analisa a importância deste segmento de clientes para a economia nacional, agora e no futuro próximo?

A economia portuguesa tem como principal motor o turismo, as exportações (têxteis, calçado, produtos agrícolas) e o imobiliário. Portanto, manter Portugal atrativo ao exterior é fundamental. O nosso país é pequeno, logo também o mercado de consumo interno, pelo que necessariamente qualquer estratégia de crescimento tem de passar pelo investimento estrangeiro. No caso da Results, focamo-nos neste mercado por apresentar um potencial de crescimento significativo, mas muito do nosso sucesso passa pelo sucesso das políticas de captação de investimento estrangeiro do Governo português, de modo a manter a atratividade de Portugal enquanto país com um contexto favorável ao investimento. Hoje, mais do que nunca, é imperativo que haja estabilidade governativa a longo prazo.

results
MORTGAGE BROKERS

Intermediação de crédito

Uma área cada vez mais reconhecida e valorizada

A intermediação de crédito é essencial para que as famílias possam contar com um especialista financeiro na resolução das suas dificuldades com créditos. Nuno Rocha, intermediário de crédito registado no Banco de Portugal, é o responsável pela Zen & Irreverente, uma empresa franchisada da Maxfinance que presta consultoria a vários clientes com problemas financeiros, que procuram ajuda para reorganizar a sua vida financeira e renegociar ou transferir o seu crédito habitação, normalmente associado à maior prestação mensal do agregado familiar e também aquela que mais tem aumentado nos últimos meses. Entre os problemas que destaca está a falta de literacia financeira, mas também recorda a ajuda que os Bancos estão disponíveis para prestar aos seus clientes e a forma legal como os próprios a podem solicitar.

Quão importante é a vossa profissão neste momento, em que a conjuntura económica obriga a calcular muito bem o próximo investimento?

A profissão de intermediário de crédito ganhou uma importância acrescida no atual contexto económico. Seja para tentar reduzir os custos com o crédito habitação, seja para procurar a melhor solução de crédito para outras necessidades ou projetos, poder contar com a ajuda de um especialista na área é uma grande mais-valia. Somos profissionais credenciados, com formação específica na área de crédito e registados no Banco de Portugal e trabalhamos com um vasto leque de instituições bancárias e financeiras. O nosso know-how na área e a nossa capacidade negocial permitem-nos encontrar a solução mais adequada para cada necessidade de crédito e prestar o melhor aconselhamento aos clientes na gestão dos seus créditos.

Que opinião tem sobre a literacia financeira da população nacional? É possível à maioria das pessoas saber o que está a contratar sem o auxílio de um profissional da intermediação de crédito?

A minha perceção é que existe uma percentagem crescente da população que já possui alguma literacia financeira e consegue analisar soluções de crédito sem o auxílio de um intermediário de crédito, mas há ainda uma percentagem muito significativa de pessoas que contrata créditos sem perceber totalmente as condições, ou que tem dificuldade em comparar diferentes soluções de crédito. Isto

leva a que, por exemplo, no crédito habitação, os clientes olhem somente para o valor da prestação mensal e não prestem a devida atenção a outros custos, como os seguros e outros produtos associados.

Considerando a renegociação de créditos e as soluções recentes apresentadas pelo Governo, parece-lhe que as pessoas com contrato de crédito habitação têm boas possibilidades de conseguirem poupar dinheiro e reduzir o seu encargo mensal?

Creio que as pessoas têm, de facto, melhores soluções agora para poderem reduzir o seu encargo mensal. Podem, por exemplo, consolidar o crédito habitação com outros créditos (como sejam o crédito automóvel e o crédito pessoal) e baixar consideravelmente os seus encargos mensais. É certo que vão pagar menos no imediato, mas podem vir a pagar mais no total, devido ao alargamento do prazo do empréstimo. No entanto, com uma boa gestão da poupança mensal podem, eventualmente, ir fazendo amortizações e até conseguir pagar esse crédito mais rápido. A fixação temporária da prestação mensal é outra medida que pode ajudar a equilibrar as despesas no curto prazo, mas requer uma análise cuidada para evitar dificuldades maiores no futuro.



Nuno Rocha
Intermediário de Crédito

Quando se fala em renegociar o crédito habitação, em particular, que impacto pode ter no orçamento familiar? Pode ser significativo?

Sim, pode ter um impacto significativo no orçamento familiar. A renegociação do crédito à habitação pode passar por baixar o spread (sobretudo nalguns contratos antigos com spreads elevados), estender o prazo do contrato, alterar de taxa de juro variável para taxa fixa, renegociar os produtos associados ao crédito à habitação (como sejam, os seguros ou cartões de crédito), consolidar o crédito à habitação com outros créditos. São tudo soluções que permitem baixar as despesas mensais. O nosso trabalho, como intermediários de crédito, é identificar quais são viáveis e ajudar o cliente a escolher a melhor opção para si.

Muitas famílias têm também a sua vida organizada com base no crédito. Quando as taxas de juro sobem e o dinheiro fica mais caro, como é possível organizar a vida financeira?

Uma possibilidade é a de juntar todos esses créditos e fazer um crédito consolidado, o que permite baixar consideravelmente a responsabilidade mensal e ficar com uma única prestação. Não só reduz a despesa, como torna mais fácil a gestão das responsabilidades financeiras.

Como avalia a evolução que a profissão de intermediário de crédito teve, socialmente? O que considera que falta fazer para obterem, enquanto profissionais desta área, um maior reconhecimento do vosso trabalho?

Avalio positivamente. A profissão de intermediário de crédito surgiu para ajudar as pessoas a encontrarem a solução de crédito mais adequada

“Considero essencial [...] a existência de uma associação profissional que promova a valorização da atividade”.

para si e, por vezes, ao conseguir negociar a melhor oferta, este profissional proporciona um ganho adicional para o cliente. Isso é, cada vez mais, reconhecido por quem recorre à nossa ajuda. Considero essencial para um reconhecimento mais generalizado desta profissão a existência de uma associação profissional que promova a valorização da

atividade (um exemplo flagrante é o de, no caso de uma escritura de compra de imóvel com intervenção de intermediário de crédito e de agência imobiliária, ser mencionado na escritura o número da licença AMI da imobiliária, mas não o número de registo do intermediário de crédito no Banco de Portugal). Também poderia ser importante a criação de um código de ética deontológica para a profissão, pois sendo uma atividade regulada há pouco anos, existem ainda algumas más práticas por parte dos intervenientes.

Enquanto profissional da área financeira, como considera que se pode criar uma sociedade mais robusta e protegida desta incerteza das flutuações dos juros?

Um fator importante é o aumento da literacia financeira, permitindo às pessoas ter uma noção mais completa das condições dos créditos que contratam e de como os montantes das suas responsabilidades financeiras podem variar ao longo do tempo. No que respeita especificamente ao crédito habitação, os portugueses, ao contrário da maioria dos europeus, não são adeptos de contratarem crédito habitação com taxa fixa, embora hoje já analisem melhor essa possibilidade. Os Bancos têm várias ofertas nesse sentido, que vão desde a taxa fixa a dois anos até 20 ou 30 anos, ou por toda a vigência do contrato.

MAXFINANCE

O aumento das despesas não o deixa relaxar?



Contacte o seu Intermediário de Crédito e volte a ficar zen com as suas contas.



Nuno Rocha

Zen & Irreverente - Unipessoal Lda.

Intermediário de Crédito Vinculado

+351 917 219 116 (chamada para a rede móvel nacional)

nuno.rocha@maxfinance.pt

zen-irreverente.intermediarioscredito.pt

“Consultar um intermediário de crédito ajuda a poupar”

A intermediação de crédito é uma atividade crucial à vida, na medida em que a sociedade portuguesa vive sustentada no crédito bancário. Miguel Gomes é um intermediário de crédito que possui 18 anos de experiência no setor financeiro, com passagens por Bancos como o Banif e o Santander, e que acredita que, apesar de a Banca e estes profissionais da área financeira estarem totalmente disponíveis para ajudar, ainda há famílias que procuram a ajuda tarde demais. Importa, por isso, deixar claras as vantagens de procurar um intermediário de crédito atempadamente e a diferença que isso pode fazer no orçamento familiar.

Considerando a conjuntura atual, que mudanças notou na forma como as pessoas que vos procuram já conhecem o vosso trabalho?

O fecho de balcões, por parte de algumas instituições financeiras, fez com que as pessoas procurassem outros meios, outras alternativas e tem-se verificado uma maior procura pelo nosso trabalho, tendo-se notado isso muito fora dos grandes centros urbanos, sendo os meios digitais, muitas vezes, a alternativa para muitas famílias.

Como pode um intermediário de crédito ajudar alguém que esteja a necessitar de reorganizar a sua vida financeira? Quais as vantagens de consultar um intermediário de crédito?

Existem várias vantagens em recorrer a um intermediário de crédito, uma delas é que normalmente este profissional tem uma relação privilegiada com as instituições financeiras e já alguma experiência em negociar, o que significa que, por regra, consegue obter as melhores condições de mercado. Os clientes não terão que perder tempo, é outra das vantagens, nem burocracias com documentação, pois os intermediários de crédito já estão habituados a lidar com essas questões das instituições. Depois, é o facto de poder contar com um serviço personalizado de acompanhamento e aconselhamento, de acordo com as necessidades de cada cliente e, por último, o serviço é totalmente gratuito para o cliente.

Quanto pode um agregado familiar poupar, se procurar a ajuda de um intermediário de crédito atempadamente, para renegociar o seu crédito habitação ou mesmo reorganizar os seus créditos restantes (créditos pessoais /



Miguel Gomes
Intermediário de Crédito

cartões de crédito)?

Se conseguirmos reduzir a prestação dum cliente em 50 euros por mês, ao final de um ano ele estará a ter uma poupança de 600 euros, ou seja no final de um empréstimo a 30 anos, é um valor significativo de 18 mil euros. Muitas vezes, a poupança é bem superior, uma vez que os créditos contratados já há alguns anos apresentam spreads desajustados da realidade, o que permite reduzir custos de financiamento.

Importa referir, para quem se encontrar com dificuldades, não deixar o problema avançar pois, entrando em incumprimento, dificilmente o vão ajudar, terão de renegociar com o seu próprio Banco.

Que considerações tece às novas medidas, recentemente criadas pelo Governo para ajudar as famílias a fazer face à subida da prestação do crédito habitação?

Em relação às últimas medidas lançadas pelo atual Governo, muito honestamente é uma mão

cheia de nada. Para as famílias, terá um impacto maior nos custos do empréstimo a longo prazo. A fixação da prestação de crédito habitação tem como objetivo aliviar os encargos imediatos, mas pagarão no futuro, portanto sairá sempre do bolso das famílias. Dito doutra forma, os Bancos irão sempre ter o seu lucro, se não é agora, é daqui por dois ou três anos e as famílias terão sempre que pagar os juros, não no imediato, mas futuramente. Na minha ótica, acho que Governo e Bancos têm obrigação de fazer mais, criando um mecanismo de apoio aos jovens que queiram comprar habitação.

Que mensagem importa deixar clara para as pessoas que ainda não procuraram um intermediário de crédito, mas que estão a passar dificuldades financeiras?

Importa explicar às pessoas que estão a passar dificuldades financeiras que os intermediários de crédito são agentes autorizados pelo Banco de Portugal, fazem a ligação com os Bancos e entidades financeiras e irão tentar ajudar, defendendo os interesses dos clientes, negociando as melhores condições e de forma gratuita, alertando também para o facto de não deixarem agudizar a situação. Transferir o crédito habitação para outro Banco poderá ser uma solução viável, sem custos para o cliente, pois neste momento existem várias campanhas a serem promovidas pelos Bancos com suporte de custos de transferência, na modalidade de taxas mistas em que fixam a taxa pelo prazo de dois, três ou quatro anos, reduzindo significativamente o valor da prestação, retornando depois à taxa variável. É sem dúvida interessante, pois ainda poderá conseguir negociar seguros e tem sido por aí que muitas famílias optam.

MAXFINANCE

O mercado automóvel também sofre com o aumento das taxas de juro

“As pessoas procuram viaturas mais acessíveis”

Mário Matos é o fundador da Crediloja, especialista em intermediação de crédito automóvel. Nesta entrevista explica o porquê de considerar a medida do Governo relativamente ao agravamento do Imposto Único de Circulação (IUC) de carros anteriores a 2007 desajustada e o impacto e importância que o setor dos carros usados tem para o mercado automóvel.

A Crediloja é especialista em intermediação de crédito automóvel. Considerando as dificuldades conjunturais que a economia portuguesa atravessa, esta foi uma área onde os pedidos de crédito diminuíram, ou não notaram tal influência?

O automóvel é um bem essencial à vida de muitas pessoas, e por isso a procura deste produto, mesmo nos tempos de pandemia, continuou a existir. As dificuldades que atravessamos nos últimos tempos têm levado as pessoas a procurarem viaturas mais acessíveis, acima de tudo porque já entenderam que o seu orçamento pode ser rapidamente afetado por tudo o que se passa no mundo.

Quando um cliente solicita uma proposta de crédito automóvel, quais os fatores aos quais deve estar particularmente atento? Existem condições particulares que deve cumprir para poder ter acesso a crédito automóvel?

Há várias condições que são obrigatórias cumprir no pedido de um crédito automóvel. O Banco de Portugal tem elencadas algumas dessas exigências, que depois são complementadas pelas empresas da especialidade, de acordo com as suas políticas de análise de crédito, mas a obrigação legal de ter a sua documentação atualizada e uma atividade profissional remunerada são fundamentais. O potencial comprador deverá estar particularmente atento ao encargo mensal que consegue

suportar e deverá levar em linha de conta os custos associados à utilização de um automóvel – seguros, impostos, manutenção, consumíveis, etc.

possa fazer uma escolha consciente e informada dentro das empresas com as quais possa estabelecer uma relação contratual. E para isso é fundamental que o intermediário saiba explicar de forma clara o

viatura usada é, em princípio, mais acessível do que uma nova, o facto é que o preço das viaturas novas tem sofrido incrementos muito significativos, o que impacta diretamente no preço das viaturas usadas.



Quão importante é o papel do intermediário de crédito numa situação de análise de crédito automóvel?

O intermediário de crédito deve estar atento a situações óbvias de sobreendividamento ou de aquisições claramente desenquadradas ao perfil do comprador. Nessas situações deverá aconselhar o comprador a enquadrar a sua intenção de compra num produto mais adequado à sua situação. O intermediário de crédito deve prestar toda a informação necessária para que o comprador

conteúdo de uma Ficha de Informação Normalizada, documento que é obrigatório facultar ao potencial comprador.

Quem compra um veículo recorre aos mercados dos Novos, mas também dos Usados. Tendo por base a vossa experiência, para que mercados da venda de automóveis são solicitados mais pedidos de crédito?

A nossa experiência assenta mais no financiamento de viaturas usadas. E se é verdade que uma

O Orçamento do Estado para 2024 contém uma proposta de lei que aumenta consideravelmente o Imposto Único de Circulação (IUC) de automóveis anteriores a 2007. Isto pode levar a que algumas pessoas encarem a possibilidade de trocar de carro, ou terá o efeito oposto, em que cada vez mais pessoas pararão de investir em automóveis?

O espírito da Lei em causa será, em teoria, o de levar as pessoas a abaterem as viaturas mais antigas alegando questões ambientais e de qualidade do ar. A verdade é que, se até podemos entender o objetivo da Lei, a população portuguesa não tem na generalidade poder de compra para fazer esta troca. As viaturas mais recentes são mais dispendiosas, e mesmo considerando que as taxas de juro são mais baixas quanto mais recentes forem as viaturas, o nível de endividamento será obrigatoriamente maior, bem como o encargo mensal associado. Perante tudo o que está a influenciar o orçamento das famílias nos dias de hoje, só podemos concluir que é uma medida desajustada e que não tem em conta a necessidade dos consumidores.



Crediloja Financiamento Automóvel, Crédito Pessoal
Lamego: 254 878 216 (chamada para rede fixa/móvel nacional)

www.crediloja.pt
geral@crediloja.pt



Plan 21

Profissionais na intermediação e negociação de créditos nos Açores

Tiago Ormonde é o fundador da Plan 21, uma agência de intermediação de crédito que nasceu o ano passado e já venceu a distinção “Leads” atribuída pela MaxFinance. Além disso, durante o ano de 2023 tem-se encontrado sempre no Top 10 do ranking trimestral da MaxFinance. Com o foco nas pessoas e na ajuda que lhes podem prestar, Tiago Ormonde explica a importância de contactar um intermediário de crédito para resolver ou melhorar a sua situação financeira.

A Plan 21 abriu portas há relativamente pouco tempo, no entanto, já foi agraciada com a distinção “Leads” atribuída pela MaxFinance. Que análise pode fazer, assim, ao percurso da Plan 21 até ao momento?

A Plan 21 foi criada em 2022 e tem tido um percurso ascendente e de afirmação no ramo da intermediação de crédito. Esta é uma atividade relativamente recente e tem havido uma abordagem de comunicação com o mercado, no sentido de explicar às pessoas o nosso produto. A Plan 21 opera sobretudo nos Açores, um meio onde a confiança e a credibilidade são a base de todo o trabalho. Tem sido gratificante constatar a evolução com que os nossos clientes nos vão aceitando como seus parceiros no que diz respeito às suas finanças pessoais e na gestão dos seus créditos habitação, pessoal, automóvel, etc. É assim que gostamos de ser vistos e reconhecidos. Em 2022 estávamos numa fase inicial, e pela tal abordagem constante feita ao mercado local acabámos por lidar com imensos leads, daí o prestigiado reconhecimento por parte da MaxFinance. Agora, em 2023, queremos ser premiados pelo volume de produção que nos tem colocado no TOP 10 do ranking trimestral da MaxFinance.

Que diferença pode fazer, no orçamento familiar, a renegociação de um crédito habitação ou a consolidação de outros créditos existentes?

O nosso propósito é fazer famílias felizes. Poder olhar para a situação financeira de uma família, analisar os seus créditos, encontrar uma solução e criar uma poupança de centenas ou, às vezes, de milhares de euros, é a maior recompensa que podemos ter. Por vezes as pessoas não têm noção do que estão a pagar mensalmente pelo seu crédito, e, desse valor da prestação mensal, que parte diz respeito ao capital a amortizar e que valor pagam de juros. Hoje, os Bancos oferecem campanhas de transferência de crédito que permitem às famílias baixar consideravelmente a sua prestação mensal, juntando vários créditos num só ou fixando a taxa

de juro durante os próximos três a quatro anos, período que se espera uma taxa Euribor mais elevada; ou reduzindo o prêmio mensal do seguro de vida.

Qual o papel do intermediário de crédito atualmente?

Os intermediários são profissionais especializados em matéria de finanças pessoais e gestão de créditos, com conhecimento profundo da oferta e do mercado bancário. Ora, na atual conjuntura existe uma janela de oportunidade para, através do trabalho do intermediário, conseguir transferir o crédito habitação, baixar as prestações mensais e obter uma poupança considerável.

Que vantagens existem para quem procura atempadamente um intermediário de crédito?

A grande vantagem de contratar um intermediário passa sobretudo pela garantia que o cliente tem um profissional com conhecimentos técnicos e negociais para, junto da Banca, poder encontrar uma solução adequada às suas necessidades. Seja para baixar o valor da sua prestação, seja para a aquisição de casa, compra de um automóvel ou um crédito para umas férias, o intermediário tem sempre a enorme vantagem de conhecer o mercado, conhecer as ofertas de cada instituição bancária, saber aconselhar o cliente, ter o poder negocial pretendido para obter outras vantagens que de outra forma não seriam possíveis, aliando a tudo isso o facto do serviço não ter qualquer custo.

Que opinião tem relativamente às medidas que o Governo aprovou, com vista a apoiar as famílias com crédito habitação?

Penso que, de forma genérica, tem faltado explicar às pessoas o que de facto está em causa, para que possam tomar a sua decisão. No fundo, estas medidas são moratórias, ou seja, são o adiar de um problema. Mais cedo ou mais tarde, o cliente vai acabar por pagar os

montantes que agora está a poupar, diluídos pelo período de amortização em falta. E é isto que tem faltado explicar devidamente. Com o trabalho do intermediário, fazendo uma consulta ao mercado, negociando de forma personalizada, reduzindo o spread, consolidando os vários créditos, e até em alguns casos, reduzindo o período de amortização é, sem dúvida, a solução mais vantajosa financeiramente e menos burocrática a médio e a longo prazo.



Tiago Ormonde
CEO

Somos a sua
Solução de Crédito

MAXFINANCE
Plan 21

- 📍 Habitação
- 🚗 Automóvel
- 👤 Pessoal
- 🔄 Consolidação de créditos

📞 910 700 810

Rua Dr. Alexandre Ramos, 34-B,
9750-448 Praia da Vitória
geral@plan21.pt
Horário de funcionamento:
09:00 às 12:00 - 13:00 às 17:00

@maxfinanceplan21



“Os intermediários de crédito são parceiros financeiros das famílias”

A intermediação de crédito é fundamental para que as famílias possam perceber com maior clareza que soluções existem para os seus créditos. Fábio Faria é o diretor de loja da DS Seguros e da DS Intermediários de Crédito Albufeira Lancemar, uma das lojas responsáveis por ajudar as famílias nacionais a renegociar os seus créditos – sobretudo os referentes à habitação, tendo em conta a constante subida das taxas de juro. Em entrevista, este profissional relata o impacto que esta profissão tem tido no dia a dia dos portugueses.

Que impacto tem tido a solicitação dos clientes no reconhecimento da profissão de intermediário de crédito?

A profissão do intermediário de crédito tem vindo a crescer de dia para dia nos últimos anos, pois as famílias portuguesas reconhecem a importância de terem um profissional do seu lado que ajuda a compreender todos os aspetos do crédito e das questões associadas ao mesmo, sem qualquer custo associado. Desde 2022, e devido à situação atual que o país atravessa, verificamos que a procura aumentou consideravelmente. Não só pelas subidas das taxas de juro, mas também por conta da projeção mediática, muitas pessoas, que desconheciam a intermediação, passaram a conhecer as suas vantagens.

Que diferença pode fazer, na vida de uma família, a negociação de um crédito habitação através de um intermediário de crédito?

A diferença é que, na maioria dos casos, representa uma poupança considerável, por termos um conhecimento elevado de como as instituições bancárias funcionam e o facto de podermos ter capacidade de negociação, bem como termos ao nosso dispor um vasto leque de opções que podemos apresentar ao cliente, que poderão ser mais vantajosas e que podem resultar em poupanças, por vezes, de dezenas de milhares de euros. Refiro-me à redução das taxas de juro e do spread, mas não só. A consolidação dos créditos, oferecer opções em taxa fixa ou mista que podem adequar-se mais à realidade daquela família, a redução dos custos ou anulação dos produtos associados (cross-selling), ou simplesmente aconselhar e retirar o seguro de vida da instituição bancária e oferecer uma solução, com as mesmas coberturas, mas mais económica.

Muitas vezes, as famílias só conseguem gerir o seu orçamento recorrendo a crédito. Que impacto têm estes créditos (cartões, créditos pessoais...) no orçamento de uma família e

como podem os intermediários de crédito ajudar a organizar as suas finanças?

Por vezes, tendo em conta a realidade portuguesa, o crédito é a solução para alcançarmos alguns objetivos, como a compra de uma casa, de um carro ou a realização de um projeto pessoal ou profissional. Os créditos/cartões, utilizados de uma forma consciente e responsável, poderão representar uma despesa, mas trarão a solução necessária para se atingir esse objetivo. Contudo, algumas medidas deverão ser tomadas, para minimizarmos o risco de incumprimento ou sobreendividamento. Neste último caso, a melhor solução passará por fazer uma análise e procurar soluções como a consolidação de créditos, que visa colocar o máximo possível de créditos numa única prestação, liquidando as originais e beneficiando, assim, de menos juros ou até de um prazo mais alargado, que baixará o valor da prestação e trará de volta a estabilidade financeira.

Como lidam os Bancos com a necessidade de renegociar os créditos, por parte dos clientes? Quão facilitador é ter a presença de um intermediário de crédito na negociação?

Os Bancos estão abertos à renegociação dos créditos, mas nem sempre os clientes saem e ficam 100% esclarecidos sobre as novas condições e o que as mesmas diferem das atuais. A mais comum é a redução de spread, mas nem sempre é a melhor solução. Ter um intermediário de crédito a seu lado é ter alguém que irá verificar, na totalidade, todas as condições do crédito e da nova oferta, analisando os prós e os contras e é saber no imediato se existe no mercado uma melhor solução que a que o Banco do cliente apresenta.

Como avalia o posicionamento dos intermediários de crédito, enquanto profissão, no setor financeiro atualmente?

Acredito que, no futuro, o intermediário poderá

representar os Bancos em muitas outras coisas que não apenas o crédito, pois um cliente que procura um intermediário já tem à sua disposição vários Bancos e instituições, tudo através de uma pessoa só, sem que tenha que interromper a sua rotina diária. Atualmente, vejo esta atividade como algo de prestígio, onde temos um privilégio enorme, que é ajudar famílias, portuguesas e não só, pois também temos a vantagem de dominarmos várias línguas que nos possibilitam ajudar também clientes que não dominem a língua portuguesa, firmando-nos assim, também, no mercado não-residente/estrangeiro residente. A gratidão que recebemos é inexplicável!



Fábio Faria
Diretor de loja



ALBUFEIRA LANCEMAR

Procuramos pelas **melhores condições para os seus Créditos**, oferecendo um aconselhamento personalizado, **imparcial e isento de custos.**

+351 967 049 976 fabiofaria@dsicredito.pt

Tenha acesso a uma **variedade de seguradoras.** Excelentes coberturas adaptadas às necessidades e a **preços competitivos.**



ALBUFEIRA LANCEMAR

+351 967 049 976 fabiofaria@dsseguros.pt

A DS SEGUROS é uma marca da empresa Decisões e Soluções - Intermediários de Crédito Lda, que é mediador inscrito desde 2009. A empresa está inscrita junto da ASR com a categoria de Agente de Seguros nº 492315642, com autorização para Primeiras Vidas e Não-Vida. O mediador de seguros não assume a cobertura de riscos.

A My Credit é uma empresa do grupo Portinsurance, um importante player no setor dos seguros em Portugal, presente de norte a sul do país, através do seu grupo de parceiros regionais. Bruno Carvalho e Ricardo Freitas são os sócios responsáveis pela administração desta empresa de intermediação de crédito que, embora recente, tem por detrás a experiência de um grupo maduro, no setor segurador, e que ajuda a reconhecer as dinâmicas de mercado e a saber lidar com os desafios que a subida das taxas de juro do crédito habitação representa para muitas famílias.



Ricardo Freitas (Diretor), Bruno Carvalho (Diretor) e Daniel Tabanez (Administrador)

“Quando começa a ser difícil pagar, pode ser tarde para renegociar o crédito”

Como é aproveitada a presença nacional e a vasta experiência do Grupo Portinsurance na distribuição de seguros para beneficiar as suas operações e compreender melhor as necessidades dos clientes da My Credit?

O nosso Grupo é composto por várias parcerias que no seu todo lhe conferem dimensão. O nosso slogan – Parceiros para a Vida – encaixa na perfeição no que é a nossa missão e visão de mercado. Esse ADN foi transposto para a intermediação de crédito, com as suas características próprias. Com a subida das taxas de juro e a inflação, a MyCredit nota que, nas zonas geográficas mais interiores, o volume de concessão de crédito diminuiu. Ao mesmo tempo, o recurso ao crédito também baixou, mas numa proporção claramente mais significativa, nas regiões onde era mais elevado – Lisboa, Porto e Algarve – porque o típico consumidor que recorria a crédito deixou de o fazer, tais como os casais mais jovens, cujos rendimentos até eram interessantes e que apostavam na compra de uma casa própria – hoje não o conseguem fazer, porque lhes faltam requisitos; e os investidores com capacidade financeira que, não querendo descapitalizar-se, recorriam a crédito. Agora, isso não acontece e eles ou não investem, ou fazem o investimento com capitais próprios.

É sabido que a economia nacional vive a crédito. Como podemos caracterizar uma economia que vive a crédito?

Após a ditadura, os portugueses começaram a contratar créditos bancários. No entanto, houve um abuso e este não foi acompanhado de conhecimento. Uma grande parte dos consumidores apenas julgaram que podiam ter tudo o que ambicionavam, porque contratavam um crédito e nunca perceberam como deviam gerir o dinheiro. O que está a acontecer, em termos de projetos de literacia financeira em Portugal, é que estamos a lidar com literacia financeira técnica, quando as famílias precisam de saber, primeiro, as regras básicas: como vou distribuir o meu orçamento? Por isso, nós preparámos para o final do ano um Workshop que poderá derivar para um projeto a desenvolver ao logo do próximo ano, ao qual chamamos organização financeira ou familiar, destinado a jovens entre os 12 e os 17 anos, cujo propósito é ensiná-los a “arrumar” o dinheiro. A saber a que se destina.

Considerando a dificuldade que as famílias estão a sentir para honrar o pagamento da prestação mensal da casa ao Banco, como pode um intermediário de crédito ajudar? O que pode ser renegociado, num crédito habitação?

Existem vários cenários. O mais extremo deles é aquele em que não há volta a dar. Quando existe possibilidade, há dois a três fatores onde conseguimos fazer a diferença: um deles é no spread. Quando as taxas de juro estão a aumentar, é um bom momento para renegociar os spreads. Conseguimos fazer uma boa revisão

de valores, na troca do crédito habitação para outro banco. Depois, aconselhamos o cliente a avaliar a possibilidade de optar pela taxa mista – taxa fixa a curto prazo, que garante estabilidade – e, após esse período, conta com um spread negociado para a taxa variável que é, normalmente, muito bom. Há ainda o cenário de revisão e renegociação do seguro de vida associado ao crédito, onde nós na esmagadora maioria dos casos conseguimos fazer algo francamente mais económico.

Quais são as tendências emergentes na indústria de intermediação de crédito que terão um impacto significativo nos próximos anos?

A intermediação de crédito é uma atividade muito recente, se considerarmos a recente legislação sobre a mesma. Agora, falta entender esta atividade, profissionalizando-a. Além disso, seria importante extinguir a “figura” não profissional de promotor bancário. Gostaríamos ainda que se criasse o acesso, na área da intermediação de crédito, ao crédito a empresas, ainda que pudesse ser necessário recorrer a novas formações para os profissionais da intermediação de crédito. O mercado tinha muito a ganhar com isso, porque o nosso tecido empresarial é maioritariamente formado por PME e nem sempre estas empresas têm acesso a um especialista do setor financeiro que os possa ajudar, analisando e propondo as melhores soluções para créditos.



Com um profundo compromisso com a transparência, eficiência e o bem-estar financeiro dos nossos clientes, a **MyCredit** oferece serviços de consultoria personalizados para ajudá-los a encontrar as melhores soluções de crédito para as suas necessidades.

Trabalhamos com um vasto leque de instituições financeiras, o que nos permite oferecer um aconselhamento imparcial e acesso a uma variedade de opções de crédito, desde créditos de habitação a empréstimos pessoais.

APOSTAMOS NUM SERVIÇO DE PROXIMIDADE E PERSONALIZADO



Analizamos a sua situação em detalhe.



Procuramos as soluções mais competitivas no mercado.



Apresentamos as soluções, que respondem às suas necessidades.



AS NOSSAS SOLUÇÕES

- ✓ Crédito Habitação e Automóvel
- ✓ Leasing Imobiliário e Automóvel
- ✓ Crédito ao Consumo
- ✓ Consolidação de Crédito
- ✓ Cartões de Crédito
- ✓ Financiamento a Empresas

Aceda: www.my-credit.pt

“Acompanhamos o cliente durante toda a sua vida”

Marco Barbosa é intermediário de crédito vinculado e trabalha, através da Maxfinance Prime, para apresentar aos clientes as melhores soluções para a contratação, a renegociação ou transferência de créditos. Tendo por base a conjuntura económica que o país atravessa e as novas medidas que o Governo aprovou para ajudar quem tem crédito habitação a pagar as prestações – cada vez mais elevadas – do crédito, Marco Barbosa explica como lhe parece que será o futuro do setor financeiro.



Marco Barbosa
Intermediário de Crédito

Enquanto profissional da área financeira, que análise faz à forma como a sociedade portuguesa lida com o dinheiro e com a poupança?

Considero que, desde cedo, começamos a lidar com uma série de situações ligadas ao dinheiro. Nas últimas décadas, o acesso ao crédito tem vindo a ser mais facilitado, contrariamente ao que acontecia até à década de 90: compra de casa, de carro, principalmente, mas também bens de consumo passaram a estar acessíveis com maior facilidade. No entanto, este facilitismo contrasta com a maior complexidade do mercado financeiro e o nível de educação financeira da população não acompanhou esse aumento da complexidade. O aumento do consumo proporcionou mudanças de hábitos na população, passando de gerações em que o nível de poupança era elevado, para o nosso quotidiano, onde dificilmente as famílias portuguesas conseguem poupar no final do mês. A ausência de educação financeira, aliada à facilidade de acesso ao crédito, tem levado muitas

pessoas ao endividamento excessivo, privando-as de parte do seu rendimento em função do pagamento de prestações mensais, que reduzem as suas capacidades de poupança.

Muitas famílias nacionais só conseguem fazer face às despesas do dia a dia contraindo créditos. Quão importante é manter um controlo apertado desses valores e perceber quando está na hora de saldar algum deles?

Essa é a maior dificuldade que as famílias enfrentam diariamente: como conseguir gerir todas as despesas existentes sem necessidade de contrair créditos, ou, sendo estritamente necessário, que créditos fazer e como liquidar os mesmos (ou quando). Acredito que o mais sensato a fazer é a prevenção: tomar a atitude correta no momento de fazer os créditos: fazer um bom planeamento (que consiste em estimar os rendimentos e as despesas do mês/ano), ter algum rigor no registo desses valores e avaliar no final de cada mês. Não raras vezes utilizamos linhas de

crédito desajustadas à natureza das despesas e não temos em atenção o tipo de rendimentos que auferimos: fixos, variáveis, sazonais, etc. O objetivo principal é ter um orçamento positivo: manter as despesas sempre menores que os rendimentos.

Que impacto real tem, para muitas famílias, a subida das taxas de juro, sobretudo as relacionadas com o crédito habitação?

Sendo o crédito habitação o principal encargo que as famílias portuguesas possuem, o facto de contratarem taxas de juros indexadas implica que qualquer subida das taxas de juros tem impacto direto no orçamento das famílias portuguesas. No entanto, convém referir que o mercado já apresenta soluções que ajudam os clientes a estarem protegidos face a estas subidas, nomeadamente pela contratação de taxas fixas (durante a totalidade do prazo) ou taxas mistas (sendo que nos primeiros anos é fixa e depois passa a indexada).

Como pode um intermediário de crédito ajudar a renegociar o crédito habitação junto da Banca? Quais os principais fatores a ter em conta?

Acredito plenamente no papel que o intermediário de crédito pode ter no auxílio a prestar às famílias portuguesas. O papel do intermediário de crédito não se esgota apenas aquando da concessão inicial do crédito para compra de casa. Acompanhamos o cliente durante toda a sua vida. Possibilitamos aos clientes saber a todo o momento que soluções o mercado tem de novo e se podem ser vantajosas para si.

Que análise faz às medidas que o Governo criou para ajudar as famílias a fazer face a esta subida abrupta das prestações do crédito habitação, sobretudo aquela que, desde o dia 2 de novembro, permite que as famílias solicitem a fixação da prestação do crédito habitação, durante os dois anos seguintes?

Diria que mais vale uma pequena medida que nenhuma. Não creio que seja “a” medida necessária para ajudar a resolver o problema das

famílias. Desde 2020 que temos vindo a assistir a medidas de carácter temporário, de certa forma isoladas e de curto prazo, sem uma aparente visão estratégica de médio prazo. É uma ajuda para quem está com dificuldades, mas recorrer a esta medida poderá aumentar os custos do empréstimo a longo prazo.

Quais os principais “erros” que as pessoas cometem quando vão contratar um crédito habitação sem ter passado pelo aconselhamento de um intermediário de crédito?

O nosso aconselhamento visa não só a operação em si da contratação de um crédito habitação, como da situação financeira do cliente na sua globalidade. Ajudamos a que o cliente entenda todas as implicações com a tomada de decisão da compra da casa, e como essa tomada de decisão pode hipotecar o seu futuro financeiro. Temas como rendimento líquido disponível, outros encargos mensais/anuais (p.ex. seguros, condomínio, IMI, etc.), tipos de taxas de juro, necessidade de ir constituindo uma poupança para fazer face a alguns imprevistos que possam

aparecer, etc. Acima de tudo tentamos ajudar a analisar de uma forma racional a tomada de decisão.

Como caracteriza o seu próprio serviço, enquanto intermediário de crédito, junto dos seus clientes?

Recorrer a um intermediário de crédito tem inúmeras vantagens: i) temos um maior poder de negociação face ao consumidor comum, uma vez que temos uma relação privilegiada com as instituições bancárias e muita experiência em negociar; ii) é vantajoso ao nível da rapidez do processo, por já estarmos habituados a lidar com estas questões entre os clientes e as instituições bancárias; iii) o cliente vai poder poupar tempo com burocracias e também dinheiro, já que conseguimos negociar condições mais atrativas; iv) vai poder contar com um serviço de aconselhamento totalmente personalizado; v) por fim, este serviço é totalmente gratuito, uma vez que somos intermediários de crédito vinculados.

MAXFINANCE
PRIME

CRÉDITO HABITAÇÃO
TRANSFERÊNCIAS DE CRÉDITO
CRÉDITO PESSOAL
CONSOLIDAÇÃO DE CRÉDITOS
CARTÕES DE CRÉDITO
LEASING / ALD / RENTING

Vila Nova de Gaia

Rua General Torres, 1220, Lj 37
4400-164 Vila Nova de Gaia
TEL. +351 222 423 005
prime@maxfinance.pt

Vila do Conde

Rua Nossa Senhora de Fátima, 48
4480-829 Vila do Conde
TEL. +351 252 177 164
prime2@maxfinance.pt

AZUL MATRIZ - UNIPESSOAL, LDA - Intermediário de Crédito Vinculado
Registo no Banco de Portugal nº 0007114
<https://www.bportugal.pt/intermediariocreditofar/azul-matriz-unipessoal-lda>



“A educação financeira é crucial para reconhecer a necessidade de pedir ajuda”

A DS PRIVATE TORRES VEDRAS é uma consultora especializada em intermediação de crédito sob a responsabilidade do diretor Nelson Silva. Focando-se particularmente no segmento premium do imobiliário, a intermediação de crédito é uma outra área de expertise da agência. Nelson Silva destaca a importância de uma procura atempada de ajuda, por parte das famílias, e as vantagens que existem em consultar um intermediário de crédito caso esteja a pensar em contratar um crédito ou em renegociar um existente.

Como caracteriza a DS PRIVATE TORRES VEDRAS e o trabalho que desenvolve junto dos seus clientes no âmbito da intermediação de crédito?

A DS PRIVATE TORRES VEDRAS destaca-se pela sua atuação em consultoria imobiliária no segmento Premium e intermediação de crédito, entre outras. Oferece um método personalizado e focado numa experiência única para o cliente, com profissionalismo e transparência ao longo de todo o processo.

Quão importante é o trabalho de um intermediário de crédito, no que respeita à ajuda que pode prestar às famílias portuguesas, no âmbito da organização financeira?

Este trabalho é de extrema importância para as famílias portuguesas no âmbito da organização financeira. Sendo profissionais certificados, ajudamos a avaliar a situação financeira das famílias, identificando a melhor oferta no mercado e facilitando todo o processo de financiamento. Proporcionamos economia de tempo e recursos, evitando consultas a ofertas inadequadas e reuniões desnecessárias. Além disso, a expertise dos intermediários pode acelerar o processo de aprovação de crédito e garantir melhores condições, contribuindo significativamente para uma melhor organização financeira das famílias.



Nelson Silva
Intermediário de crédito

Que impacto pode ter, para uma família, uma reorganização das suas finanças, através da consolidação e renegociação de créditos, como por exemplo do crédito habitação?

A consolidação e renegociação de créditos pode revolucionar as finanças de uma família. A consolidação de créditos permite agrupar várias dívidas numa única, frequentemente com uma taxa de juro mais baixa, o que pode reduzir a soma das prestações mensais. A renegociação do crédito habitação pode resultar em melhores condições, como taxas de juro mais baixas e prazos mais favoráveis, o que pode diminuir os encargos, aumentando a liquidez mensal da família.

As pessoas já reconhecem o momento a partir do qual devem pedir ajuda a um profissional da área financeira, de forma a não entrar em incumprimento?

O momento em que decidem procurar ajuda de um profissional nesta área varia muito. Alguns procuram aconselhamento proativamente, antes de qualquer sinal de dificuldades financeiras, enquanto outros podem hesitar até que os problemas se tornem graves. Infelizmente, muitas vezes, o auxílio é procurado quando o incumprimento já é uma realidade ou está iminente. A educação financeira e a consciência sobre a gestão de finanças pessoais são fundamentais para mudar este cenário.

Considerando que a sociedade portuguesa está maioritariamente assente em crédito, que opinião tem relativamente à dificuldade das pessoas compreender os aspetos financeiros por parte de muitas pessoas? Quão importante seria literar financeiramente a sociedade?

A complexidade dos produtos financeiros e a falta de conhecimento na área representam um desafio para os portugueses, principalmente numa sociedade assente em crédito, como a nossa. A literacia financeira é extremamente importante, pois capacita os indivíduos a tomar decisões informadas sobre finanças pessoais, evitando o endividamento excessivo e promovendo a estabilidade económica.

Que opinião tem sobre as medidas criadas pelo Governo para ajudar as famílias nacionais a fazer face às dificuldades criadas pela subida das taxas de juro?

Este conjunto de medidas mostra um esforço para aliviar os encargos das famílias face à subida das taxas de juro e da inflação, equilibrando a sua capacidade financeira a curto prazo. As instituições financeiras têm vindo a tomar medidas e a ajustar as condições dos seus clientes com ofertas atrativas, pelo que a renegociação dos créditos ou até mesmo a sua transferência para outra instituição é, em muitos casos, bastante mais vantajosa, com poupanças significativas e redução nas prestações mensais.



+351 927 729 386
(chamada para a rede móvel nacional)

nelsonsilva@dsprivate.com



OPTIMUS PRIME, LDA titular da Licença AMI nº 21634
Registada no BdP como Intermediário de Crédito, Vinculado, sob o nº 07165

“A literacia financeira é um problema que afeta a contratação de crédito”

Rui Filipe Brites é um profissional da intermediação de crédito desde que esta área foi regulamentada pelo Banco de Portugal. Tendo como clientes muitos emigrantes portugueses, que agora procuram investir no seu país de origem, trabalha também com muitas famílias que recorrem à sua ajuda especializada para renegociar créditos – particularmente o crédito habitação – e reorganizar a sua vida financeira. Alerta, nesta entrevista, para a falta de literacia financeira em Portugal, que considera um problema estrutural da sociedade.

Qual a importância de um intermediário de crédito, considerando a conjuntura financeira e económica do país?

Desde o início da minha atividade que me apercebo da grande dificuldade que a maioria dos clientes tem para compreender o que é a concessão de crédito, o que é lidar com transferência de crédito e o que é que isso acarreta a nível de custos. A literacia financeira é muito má em Portugal. Há muitas pessoas literadas nas suas áreas, mas que no aspeto financeiro não entendem nada do que se lhes está a explicar, pelo que a ajuda de um intermediário de crédito é fundamental. O cliente ainda tem uma dificuldade enorme para estar à frente do gerente do banco ou do gestor bancário, dada a linguagem técnica utilizada, que é frequentemente incompreensível para o cliente, bem como a distância que estes profissionais cultivaram durante décadas, que, agora, está mais suavizada. Ainda assim, importa reconhecer que muitos bancários têm uma linguagem técnica muito formatada e não são capazes de se aproximar da linguagem compreendida pelo cliente. É aqui que nós, intermediários de crédito, somos essenciais, pois facilitamos a comunicação entre as partes, simplificando-a. Eu tenho de perceber que cliente tenho à minha frente e como posso ajudá-lo. Quando o levo ao Banco, normalmente já o preparei para aquilo que lhe vai ser oferecido, de forma que não encontre conceitos que não conhece.

A Banca já tem uma verdadeira abertura para negociar?

Agora já estamos numa fase em que os Bancos tentam mesmo ajudar, renegociando, de alguma forma, o crédito, mas claro que cada caso é um caso. Quando falamos em renegociação, isso passa por renegociar a taxa – que passa para taxa fixa, em parte do tempo do crédito -, ou então cancelar o seguro de vida acoplado ao

pacote do crédito bancário e procurar uma solução independente. Também é possível negociar o spread – o lucro que o Banco obtém – porque é esta taxa que o Banco tem mais facilidade em negociar, considerando que prefere manter o cliente e o crédito, do que fazer com que o cliente procure outro Banco ou que, no limite, entre em incumprimento.

A falta de literacia financeira leva a que muitas pessoas não reconheçam os sinais de que deviam pedir ajuda para conseguir continuar a pagar o seu crédito. Enquanto intermediário de crédito, recebe muitos clientes com situações complicadas ou insolúveis? Que sinais devem as pessoas identificar para recorrer à ajuda de algum profissional?

Recebo todo o tipo de clientes: há quem chegue a tempo de procurar uma solução, porque se apercebe atempadamente que está com dificuldades, e há aqueles clientes que já chegam na última expectativa. De uma maneira geral, a maioria dos clientes já se apercebe atempadamente, muito por causa da comunicação social, que fala muito nos problemas causados pela subida das taxas de juro.

Em jeito de análise do futuro próximo, o que lhe parece que teremos, enquanto sociedade? Continuaremos a ser uma sociedade desinformada e movida a crédito?

Acredito que o papel do intermediário de crédito vai ser determinante e cada vez mais importante, principalmente para ajudarmos as pessoas na literacia financeira e permitir-lhes perceber o que poderá vir a acontecer. Contudo, nunca é fácil saber o que virá. Não sabemos se as taxas de juro vão baixar, porque as crises são cíclicas e estamos, provavelmente, a entrar num novo período de crise. O nosso papel, enquanto profissionais, é

ajudar a desmistificar a situação da literacia financeira, para evitar que as pessoas façam créditos para tudo, para que estejam mais atentas à sua situação financeira e para que compreendam os sinais de alerta, relativamente à necessidade de renegociar algum crédito existente. As pessoas têm de ter noção de até onde podem ir.



Rui Brites
Intermediário de Crédito

Foto: Love in photography Vila Real



916592651 | rbrites.vip@twinklloo.pt

Vip Créditos, porque o cliente é o mais importante, e a nossa prioridade...

Autorizado e Registado pelo Banco de Portugal com o nº 4788 - Rui Filipe Brites, Unip. Lda.

“A conjuntura atual afeta a procura por crédito automóvel”

O Grupo M. & Costas, S.A tem 70 anos de história no mercado automóvel e representa há mais de 50 anos as marcas Volkswagen, ŠKODA e Audi e, mais recentemente, as marcas SEAT, Hyundai, Cupra, Honda e BYD, nos distritos de Braga e Viana do Castelo. Possui, assim, uma larga experiência no setor automóvel, sendo uma marca de referência.

Que análise é possível fazer da compra de carros novos e usados, sobretudo nestes últimos anos pós-pandemia?

Nos últimos anos, este setor foi um dos que sofreu uma maior transformação, com o desafio de acompanhar a mudança na área da eletrificação, na mobilidade e nas questões ambientais. Em 2020, o mercado automóvel teve uma acentuada quebra de vendas como consequência da pandemia, que se refletiu na venda de viaturas novas e usadas, bem como na atividade de intermediação de crédito, devido à diminuição considerável da procura.

O crédito pessoal para efeitos de compra de um automóvel continua a ser um dos mais solicitados pela população portuguesa. Que soluções apresenta o Grupo M. & Costas para quem necessita de contratar um crédito automóvel?

Atuamos no mercado de intermediação de crédito há vários anos, o que nos permite diferenciar pela vasta experiência. O nosso foco é o cliente, para quem trabalhamos diariamente, na procura das melhores soluções de financiamento. Ao longo destes anos, devido ao nosso trabalho credível e responsável, conseguimos alargar a nossa rede de parceiros e criar relações privilegiadas, o que nos permite maior facilidade na negociação das condições de crédito e obter acordos especiais. No

mercado existem vários produtos financeiros, como o Crédito, Leasing, ALD, Renting, mas o mais procurado e conhecido é o Crédito. Em cada processo é analisada, juntamente com o cliente, qual a melhor solução a adotar.

Quão importante é a ajuda de um especialista em análise de crédito, como é um intermediário de crédito, para que as pessoas possam optar, de forma consciente, por um crédito?

Na hora da escolha, é nossa responsabilidade, enquanto especialistas, aconselhar e procurar a melhor solução - cada caso é um caso - a intermediação de crédito atua sobre essa premissa. Esta decisão tem de ser tomada, de forma consciente e responsável, e cabe aos intermediários de crédito prestar todo o aconselhamento e esclarecer todas as dúvidas. Garantimos um atendimento personalizado, e uma equipa especializada nesta atividade, o que nos permite uma maior proximidade com o cliente e a sua realidade. É da nossa responsabilidade consultar e comparar as várias ofertas dos nossos parceiros, apresentando ao cliente a que melhor se adapta à sua situação, tendo sempre em conta que esta decisão terá impacto na sua vida económica por um longo período.

Considerando todas as dificuldades inerentes ao pagamento das



prestações - sobretudo do crédito habitação -, o crédito automóvel tem sofrido um abrandamento?

Sim, temos notado um abrandamento na contratação do crédito automóvel, o que muito se deve aos constantes aumentos das taxas e à subida de preços dos bens. Em Portugal, a maioria das famílias tem encargos com o crédito habitação ou com o acréscimo das rendas, o que impossibilita em muito a aquisição ou troca de carro. Na nossa empresa, temos poucas situações de clientes a querer desfazer-se das viaturas, temos sim assistido a um interesse por parte dos mesmos em renegociar contratos.

Considerando as medidas de aumento de IUC para viaturas anteriores a 2007, previstas no Orçamento do Estado para 2024 proposto pelo Governo liderado por António Costa, isso trará um impacto direto à venda de veículos? Como lhe parece que se comportará o mercado?

O mercado de automóveis anteriores a 2007 representa cerca de 40% do parque automóvel. No entanto, pensamos que esse impacto não será muito significativo, uma vez que o aumento anual do valor do IUC não poderá exceder os 25 euros.

SUSTENTABILIDADE

ESTILO DE VIDA
CONFIA

O tema Portugal Criativo integra de forma permanente as edições da Valor Magazine e, em novembro, regressa para lhe mostrar mais exemplos de empresas, empresários e empreendedores que fazem a diferença na economia do país e na vida das muitas pessoas que se cruzam com eles.

Neste edição, conheça o exemplo da JC Consulting, uma empresa onde as áreas de consultoria e sustentabilidade se cruzam, para ajudar as empresas suas clientes a encontrar mais e melhores soluções para os seus produtos.

O cumprimento dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, estabelecidos pela Organização das Nações Unidas, é uma das linhas orientadoras do trabalho desta empresa, fundada pelo engenheiro José Carvalho.

Empreendedorismo e Criatividade Feminina

As mulheres são, hoje, uma percentagem muito importante dos empresários nacionais. Portugal é um país muito bem posicionado no que respeita ao empreendedorismo feminino e, cada vez mais, as mulheres vêem a criação do seu próprio negócio como uma forma de independência e de traçar o seu próprio caminho.

É o que acontece com Lara Raquel, que fundou a DI Store Make Up e Guida Sousa, diretora coordenadora nacional da DS Portugal.

Fique a par dos detalhes nas próximas páginas.

PORTUGAL CRIATIVO

EMPREENDEDORAS
Líderes

As mulheres são responsáveis, em Portugal, por 35% dos novos negócios que surgem no mercado. Lara Raquel vive em Angola há 17 anos e foi lá que começou a administrar os negócios do pai, até criar, em 2018, a Di Store Make Up, uma loja que disponibiliza serviços de maquilhagem e produtos de beleza de marcas de renome. O sucesso foi tão grande que três anos depois surgiram mais lojas da marca e, em dezembro deste ano, a empresária lançará-se-á com uma marca em nome próprio – a LR. As expectativas, conforme a própria afirma, são bastante positivas.

Empresária de sucesso em Angola
cria marca em nome próprio

Lara Raquel lança LR em dezembro

O que a levou a entrar para o leque de mulheres que se assumem empresárias? Como se caracteriza, enquanto profissional?

Vivo em Angola há já 17 anos e, desde logo, comecei a ajudar o meu pai a administrar os seus negócios. Fui aprendendo, até porque sempre fui muito empenhada, organizada e focada e, ao conhecer a realidade do país, percebi que havia falta de um espaço dedicado à mulher no mercado angolano, principalmente na área da beleza. Aí surgiu a ideia de criar uma loja com serviços de maquilhagem e marcas internacionais de produtos que valorizassem a mulher. Há cinco anos criei a marca Di Store Make Up, que tem corrido tão bem que, passados três anos, decidi abrir uma segunda loja.

Embora qualquer pessoa que crie um negócio atravesse momentos desafiantes, para as mulheres estes mesmos desafios parecem vir acompanhados de mais dificuldades do que as inicialmente esperadas. Durante o seu percurso, já teve momentos destes? Que impacto eles tiveram em si, enquanto empresária?

Sim, qualquer empresário já enfrentou e enfrenta muitas dificuldades no seu dia a dia, mas também todos sabem que isso faz parte do percurso. As mulheres, por vezes, têm de trabalhar mais para provar que são capazes mas, no meu caso, não tenho razão de queixa nesse campo. Sempre fui muito atenta às oportunidades e defini metas bem delineadas. Claro que não corre sempre tudo bem, mas as dificuldades ensinam-nos a ser mais resilientes e a usar a criatividade para escolher os caminhos mais adequados para chegarmos ao nosso objetivo.

Como gere o tempo, quer para dedicar aos negócios, quer para reservar para o cuidado de si mesma, da família, dos amigos...?

A gestão do tempo tem a ver com organização, e eu sempre fui muito organizada. Assim, defino bem as minhas prioridades profissionais, mas não deixo de lado a minha vida pessoal. É um equilíbrio necessário para sermos felizes e bem-sucedidos.

Quão necessário e importante é saber separar a inteligência emocional da funcional e garantir, assim, boas decisões relativamente ao negócio e às pessoas que a ele estão ligadas?

É verdade que, por vezes, ficamos abalados com algumas situações menos boas que acontecem, mas temos de saber superar e ser otimistas, pois no mundo dos negócios não se ganha sempre. Mas é a forma de lidar com os problemas que diferencia os bons gestores. Se tivermos em conta uma série de premissas, vamos conseguir fazer o melhor em cada caso. O mais importante

num negócio são os recursos humanos, os clientes e os fornecedores. É nisso que me foco para tomar as melhores decisões a nível profissional.

Como caracteriza a marca Di Store Make Up? Quais os valores que pretende passar às suas clientes?

A marca Di Store Make Up é uma marca que tem muito de mim e que assenta em valores como a família, o respeito e o amor. Daí ser uma marca preocupada em dar aos seus clientes todo o carinho e confiança, segurança e qualidade para que cada produto que adquirem seja um contributo para elevar cada vez mais a sua autoestima.

“As dificuldades ensinam-nos a ser mais resilientes e a usar a criatividade para [...] chegarmos ao nosso objetivo”.

Que impacto, enquanto marca, ela deve ter no mercado, sobretudo no dia a dia das mulheres, no que concerne a mensagens de empoderamento e autoestima?

A autoestima é o mais importante para nos sentirmos bem, não só connosco, como com os outros. E para a reforçar, o que vai muito para além da beleza, é preciso ter sempre uma atitude positiva perante a vida. Neste caso, a marca Di Store pretende reforçar esse pilar tão importante, sobretudo para as mulheres. A maquilhagem é apenas uma forma de lá chegar.

Este é um negócio que pode crescer mais?

Sim, sem dúvida! Pretendo expandir a marca com a abertura de mais lojas em Angola e também em Portugal. Mas, mais importante, é que vou lançar, já no fim deste mês, a minha própria marca com o meu nome, a LR. Será o passo mais importante nestes cinco anos de atividade, onde me quero afirmar no mercado com produtos de cosmética e maquilhagem de qualidade ainda maior. Mas não vamos ficar por aqui, porque dentro de alguns meses iremos ter uma linha de swimwear e fitness, para embelezar ainda mais as mulheres.



Prepara-se para, em dezembro, abrir um novo negócio, sob uma nova marca. O que nos pode revelar sobre este novo projeto?

O que posso dizer é que será uma marca dinâmica e alegre, mas sempre com o cunho de qualidade que as clientes da Di Store estão habituadas. Com a LR, vamos reforçar o empoderamento feminino, dando cada vez mais opções de cuidados pessoais para a mulher que gosta de se cuidar e sentir-se bem na sua pele. Tenho contactado com muitas mulheres e tenho percebido que, cada vez mais, procuram produtos inovadores para se sentirem mais confiantes e mais bonitas. Não esquecendo o respeito pelas práticas de produção deste tipo de produtos, na marca LR todos estão a ser testados por mim e são cruelty free, não fazendo uso de experiências em animais. Além disso, são cosméticos naturais made in Portugal.

Quais as expectativas para este novo negócio? Como espera surpreender o mercado e quem já acompanha o seu trabalho?

As minhas expectativas são bastante positivas! Acredito que esta nova marca vai preencher um espaço que faltava nesta área, com produtos diferenciados e direcionados para a mulher que sabe o que quer e que gosta de se cuidar, de uma forma saudável e requintada ao mesmo tempo. É por isso que penso que irá ter uma grande aceitação pelo público feminino. Este projeto é o culminar de uma longa jornada que me fez desenvolver uma experiência neste campo que vem de muitas feiras internacionais e de cursos online que faço para estar na linha da frente e responder às necessidades de todas as clientes que nos visitam. Porque, no fim, são elas o nosso principal foco, a peça mais importante deste negócio!

Uma líder centrada nas pessoas

Guida Sousa é licenciada em Controlo de Gestão, Contabilidade e Finanças, pela Universidade de Coimbra. Nesta entrevista, a diretora coordenadora nacional da Decisões e Soluções Portugal explica como se vê enquanto líder, e como acredita que as mulheres podem ser melhores líderes que os homens, fazendo a diferença no mundo empresarial.



Guida Sousa
Coordenadora nacional da Decisões e Soluções Portugal

Como se caracteriza enquanto profissional? Que características pessoais considera que influenciam a sua forma de estar nos negócios?

Sou uma mulher que acredita que não há limitações para o potencial humano. A felicidade está ao alcance de todos, bem como o sucesso. Para que seja possível alcançarmos isso, é preciso ter atitude. Sou alguém que gosta de pessoas, de falar com elas, de as entender e de as ajudar a evoluir. Acredito no potencial de cada um e sou uma pessoa de fé. Acredito em Deus e no facto de que cada ação que praticamos, enquanto seres humanos, pode contribuir para um mundo melhor. O meu propósito de vida é “Faz que eu te ajudei!”, acompanhado de valores como a lealdade e a integridade.

Como define a sua liderança?

Sou muito objetiva, imparcial e defendo as causas em que acredito. Apesar de, desde muito nova terem-me sido atribuídos cargos de liderança, nunca ambicionei esse tipo de funções. O maior desafio, para mim, no que respeita à liderança, é ser capaz de me manter focada no meu objetivo e não cair em padrões pré-estabelecidos socialmente. Prefiro atitudes inovadoras e um posicionamento colaborativo. Para liderar é necessário ser resiliente, e é muito importante saber lidar com frustrações.

Que mensagem deixa às mulheres que vão iniciar o seu caminho profissional e pretendem ter sucesso?

Aconselho a que trabalhem com equipas mistas,

pois terão maior probabilidade de alcançar melhores resultados, bem como promovam sempre a igualdade de oportunidades para ambos os géneros. Acreditem sempre no vosso trabalho e em quem são, nas vossas capacidades. Inspirem-se em alguém que admirem e construam um plano com objetivos atingíveis, e conciso, de forma a concentrarem-se facilmente nele. Nunca esqueçam que ser mulher e mãe é conciliável com o lado profissional.

A liderança feminina pode fazer a diferença no mundo empresarial?

Sou mãe, mulher e profissional. Estas três vertentes ajudam-me a olhar de forma diferente a forma como as pessoas são, vivem e trabalham. Percebendo isso entendo os objetivos que as pessoas querem alcançar e acredito que a mulher é, pelas suas várias vertentes, uma mais-valia na liderança das equipas. As mulheres são “líderes transformacionais”, assumem sempre os objetivos como alcançáveis, planeiam a forma de os alcançar, e conseguem conquistar o pretendido através da aliança e compreensão. As mulheres são mais líderes e menos chefes.

A Decisões e Soluções Portugal é uma marca com mais de duas décadas de mercado, com várias provas dadas nas áreas do imobiliário, intermediação de crédito e seguros. O que a distingue das restantes marcas deste segmento?

Somos uma empresa de pessoas para pessoas. A Decisões e Soluções Portugal faz parte do Grupo DS e é uma marca 100% nacional, que conta

com 120 lojas por todo o país e com mais de 450 mil clientes. A DS presta um serviço com soluções 360° e este é um dos fatores que nos distingue e nos faz ter sucesso neste segmento de mercado. Os nossos clientes podem comprar casa, tratar do seu crédito ou do seu seguro, tudo no mesmo sítio, de forma gratuita, personalizada e especializada. Somos uma referência nas áreas do imobiliário, dos seguros e do crédito e o número crescente de presenças desta empresa nos órgãos de comunicação social é prova disso mesmo.

Que novidades terá a Decisões e Soluções Portugal para apresentar em 2024?

A Decisões e Soluções pretende continuar a ajudar as muitas famílias portuguesas a melhorarem as suas condições financeiras, bem como a aumentar os nossos recursos humanos, garantindo oportunidades de trabalho para todos. Para isso, pretendemos aumentar o nosso número de lojas, por todo o país. Esta plataforma é uma ferramenta que se destina às áreas de Intermediação de Crédito e Mediação Imobiliária, com funcionalidades exclusivas da rede Decisões e Soluções. Esta ferramenta trará também consigo um novo site, que funcionará de forma integrada com esta plataforma. Teremos ainda uma Academia Digital, que irá facilitar o processo de integração, aprendizagem e progressão dos nossos colaboradores.

Produtos e Serviços podem ser melhorados! Só precisam de uma oportunidade

A JCCConsulting ajuda as empresas suas clientes a desenvolver os seus produtos e serviços, tendo em conta os princípios de economia circular que entroncam com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável da Organização das Nações Unidas (ONU). O engenheiro José Carvalho, fundador da empresa, explicou o valor e importância desta atividade.

O que é a JCCConsulting?

A JCCConsulting é uma empresa de consultoria ativa que atua no desenvolvimento, inovação e melhoria contínua dos processos e produtos, tendo em conta princípios de economia circular e abordando as dimensões social, económica e ambiental do desenvolvimento sustentável.

O que faz a JCCConsulting?

A nossa visão é que tudo pode ser melhorado. Como dizia Antoine de Lavoisier, na Natureza, nada se cria, nada se perde, tudo se transforma. Por isso, trabalhamos sobretudo soluções para materiais em fim de vida, não tradicionalmente alvo das preocupações da maior parte dos operadores económicos. Estamos a encontrar soluções para reciclar e usar reciclados das bolas de ténis, padel e beachtennis; de solas de sapatilhas; de chinelos de dedo; de fatos de surf; de resíduos da indústria da borracha; de resíduos da indústria do calçado; e de resíduos de outras indústrias. Tudo isto integrando diferentes áreas de conhecimento e setores da indústria para gerar as soluções mais adequadas às necessidades do cliente, desde o processo de transformação ao produto final.

Pode indicar casos concretos de aplicações já existentes?

Até ao momento desenvolvemos e produzimos: granulados e pós derivados dos resíduos, que denominamos ReGrind; peles sintéticas, que denominamos ReSkin; solas de sneakers que denominamos ReSoles; decks para o surf que denominamos ReDeck; pavimentos que denominamos ReFloor; mochilas e sacos para raquetes, que denominamos ReShape; e sneakers, que denominamos ReShoes. Pode encontrar informação detalhada em www.jccconsulting.pt.

A Organização das Nações Unidas define sustentabilidade como a satisfação das necessidades do presente sem comprometer a capacidade de gerações futuras satisfazerem as suas próprias necessidades.



José Carvalho
Fundador e Gerente Global

A JCCConsulting tem sempre a sustentabilidade como ponto de partida dos seus projetos. Porque atribuem este cunho estratégico à sustentabilidade?

Desde o início da década de 90 que o dia de Sobrecarga da Terra (Oversooting Day) tem vindo a ser cada vez mais cedo:

ANO	DIA
1990	07/12
2000	07/11
2010	21/8
2020	22/8
2021	28/7
2022	28/7
2023	02/08

Este é o dia em que o consumo de recursos da humanidade para o ano excede a capacidade da Terra de regenerar esses recursos naquele ano. Em 2023 recuperámos cinco dias relativamente aos dois anos anteriores. Mas será que é consistente? Na JCCConsulting acreditamos que só há um caminho. Passar da economia linear, onde a maior parte das pessoas ainda estão, para a economia circular. E a solução tem de

passar por pensar, em cada projeto, no que existe e como se vai aproveitar agora e no futuro.

Que análise faz à abertura de mentalidade por parte dos empresários para levar a cabo as mudanças necessárias a uma atividade industrial mais limpa e sustentável?

A subida dos custos da energia, a dificuldade de encontrar mão de obra e a necessidade de reduzir custos levam as empresas a debruçar-se sobre a sustentabilidade. A utilização de tecnologias limpas e eficientes, o desenvolvimento de novos materiais e produtos e a otimização de processos de produção são algumas das formas de tornar o negócio mais sustentável. Contudo, a instabilidade dos mercados em que vivemos com a COVID, a guerra na Ucrânia, a ameaça da inflação e agora a guerra no Médio Oriente fazem com que as decisões sejam cada vez mais difíceis. Deve alertar-se os empresários de que existem programas de apoio ao investimento que podem tornar o processo menos oneroso, já que, particularmente, as pequenas empresas ainda os encaram com mais dificuldades, por falta de fundos e pela complexidade e exigências ligadas aos programas de apoio.



José Carvalho Consulting Unipessoal, Lda
Rua Manuel Ferreira da Silva, n.º 91 R/C Traseiras
4425-440 Maia, Portugal

CONSULTORIA

 Desenvolvimento de Produtos

 Economia Circular

 Inovação do Produto

 Melhoria Contínua

 Pegada de Carbono

Sustentabilidade



+351 916 783 114
www.jccconsulting.pt
jcarvalho@jccconsulting.pt

Saúde Mental na Advocacia

Profissionais vivem em constante estado de alerta

Um estudo da Associação do Direito Mental concluiu, recentemente, que mais de um terço dos advogados assumem ter sintomas de depressão e burnout e há os que já vieram a público assumir que sofreram destes problemas. Rita Duarte, advogada da Rosário Duarte Advogados, fala abertamente sobre esta realidade, o que a justifica e como gere as pessoas que fazem parte da equipa.

O que há na profissão que leva a esta entrega absoluta ao trabalho, que ultrapassa, por vezes, o que é saudável mentalmente?

A base da nossa profissão é responsabilidade: as pessoas entregam-nos divórcios, heranças, responsabilidades parentais, violência doméstica, empresas, dívidas, cobranças. Entregam-nos as suas vidas. Por mais que queiramos deixar o trabalho no escritório, somos, também, pessoas. Empatizamos com situações de clientes, receamos falhar, e percebemos o impacto que as nossas acções têm nas vidas das pessoas. O litígio é como um jogo de xadrez, com regras e com a antecipação possível. Não é raro acordar a qualquer hora e pensar num argumento ou numa hipótese. É um estado de alerta constante.

Como estão os problemas estruturais da área da Justiça a impactar a saúde mental de quem nela trabalha?

Na magistratura, e com oficiais de justiça, parece ser o volume de trabalho e a falta de recursos humanos. As pessoas não fazem ideia do trabalho acumulado a que os oficiais de justiça têm de dar vazão. Depois, a magistratura, que recebe dezenas de processos por mês. Basta pensar em secções que têm duas pessoas e centenas de processos, interrompidas por telefonemas constantes e diligências para assistir. Não se vê o fim. Há medidas a serem tomadas como, por exemplo, as unidades que se dedicam a processos parados há demasiado tempo – mais de 10 anos – ou, ainda, unidades especializadas que tentam segmentar por áreas e por prioridades ou urgência. Ainda assim, não tem

sido suficiente e um exemplo muito particular foi a criação das SEIVD – Secções Especializadas Integradas de Violência Doméstica –, secções do Ministério Público que só lidam com violência doméstica, e ainda assim não logram dar andamento na celeridade que um crime destes pede – imagino a angústia de quem aí trabalha.

“Não é raro acordar a qualquer hora e pensar num argumento ou numa hipótese. É um estado de alerta constante”.

Como lida a Rosário Duarte Advogados com os seus profissionais e também com os clientes, no que respeita às questões de saúde mental?

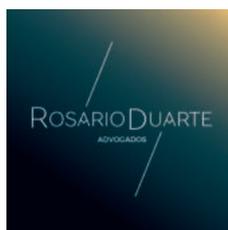
Às pessoas da equipa é pedida percepção das suas necessidades e moldar o modo de trabalho a essa realidade. Não fazer isto significa que entram em automático e, mais cedo ou mais tarde, acaba mal para a equipa e para as pessoas clientes. Em recrutamento, durante a última entrevista, é perguntado o momento do dia no qual produz mais e melhor. Não adianta ter um profissional a trabalhar das oito às cinco se até ao meio-dia não funciona e só executa tarefas simples. Da mesma forma que as pessoas que funcionam logo às oito da

manhã já não produzem às sete da tarde. E ajustam-se os horários. É dada importância ao bem-estar da pessoa e todas as partes ganham. Também não trabalham mais do que oito horas por dia, e podem trabalhar remoto facilmente e findo o período de adaptação. É muito importante este equilíbrio. O escritório é uma equipa, não é uma família nem um lar. Clientes também conhecem, logo de início, os nossos limites. E estamos a desconstruir todos os dias a imagem de que a pessoa advogada está sempre disponível.

Que medidas específicas aplicam, no vosso escritório, que permitem a salvaguarda da saúde mental dos profissionais do Direito?

Sentido de humor: relativiza, purga impactos, une-nos. Definir na relação com cliente métodos de contacto por prioridade, sendo o telefonema utilizado para urgências e o email para dois a três dias de resposta, com alternativas pelo meio. Definir tempos de trabalho. Não responder durante o fim de semana, salvo excepções normalmente relacionadas com crime como, por exemplo, violência doméstica. Pelo menos uma reunião de equipa por semana durante a qual, além de partilha e debates de situações e estratégias, se afere o volume de trabalho de cada pessoa e partilha-se, se necessário, para equilibrar. Também nunca estar só uma pessoa por cliente. Garantir que o tempo para as suas vidas pessoais é de qualidade. Proporcionar apoio psicológico sem custos, com bolsa de horas anual que é paga pelo escritório e que nunca sabe quem consumiu que horas. Mais uma vez, estabelecer limites e comunicar.

A autora não segue o Novo Acordo Ortográfico



“Existe uma abordagem mais humana à Saúde Mental, mas é ainda insuficiente”

A Saúde Mental em Portugal está a ser trazida para a praça pública, de forma a ser mais falada e se quebrarem alguns tabus. Ainda há um longo caminho a percorrer, para que os psicólogos e os psiquiatras sejam capazes de ajudar todas as pessoas que precisam de restabelecer a sua saúde mental. No entanto, a psicóloga e psicoterapeuta Ana Alturas assinala alguns aspetos a que importa estar atento para reconhecer alguém que está a atravessar um período difícil, mentalmente.

Enquanto profissional, psicóloga e psicoterapeuta de adultos, sente que as pessoas têm já mais facilidade em falar sobre os seus problemas mentais?

Sinto que os preconceitos relacionados com problemas mentais são abordados, hoje, de forma mais corajosa e se esbatem noutra tipo de questões, talvez menos estruturadas ou estudadas, lançando, assim, novos desafios à compreensão dos temas da saúde mental. As dores são as mesmas, mas existe agora uma panóplia de abordagens diferentes, desde medicamentosa a terapias psicológicas, oficiais e outras ainda em estudo. Segundo um despacho do Diário da República, datado de 14 de dezembro de 2021 (nº 214, pág. 104), “as perturbações psiquiátricas têm uma prevalência de 22,9 %, colocando Portugal num preocupante segundo lugar entre os países europeus, com 60% destes doentes sem terem acesso a cuidados de saúde mental. Especificamente, a depressão afeta 10% dos portugueses”. Ora, se por um lado existe uma abordagem mais humana aos temas da saúde mental, por outro, a resposta dada é insuficiente. A falta de profissionais no SNS faz com que nem todos tenham acesso de forma justa e equitativa.

A depressão afeta cerca de 50 milhões de pessoas, em toda a União Europeia e Portugal é o 5º país com mais casos listados – 8% da sua população está diagnosticada com depressão. A que lhe parece que tal se deve?

As frequentes e prolongadas crises económico-sociais que o país enfrenta ao longo das últimas duas a três décadas podem ser uma das razões para esta prevalência de perturbações ansiosas e depressivas. A insegurança financeira será assim uma das causas. A outra será a permanente desvalorização das doenças mentais associada, ainda, a uma mentalidade de que estas são doenças crónicas. Em qualquer um dos casos,

afeta todos os aspetos da vida de forma pessoal, familiar e profissional. Um episódio depressivo poderá durar aproximadamente até seis meses em casos ligeiros e moderados. A remissão completa na maioria dos casos acontece ao final do primeiro ano, podendo ir até aos cinco anos. Segundo Juliana Sousa da Universidade Fernando Pessoa, a probabilidade de um segundo episódio após o primeiro é de 50 a 85%. Um seguimento adequado previne até 65% das recaídas, então estes valores altos podem ser indício de um seguimento clínico desadequado na depressão em Portugal. A recaída também demonstra uma evolução autónoma, sendo muitas vezes independente do fator original.

Que impacto tem a depressão na vida de quem dela sofre?

A depressão afeta os domínios do pensamento, do sentimento e do comportamento. Afeta a visão que o indivíduo tem de si mesmo, do mundo e do futuro, e altera as suas interpretações do que o rodeia para se encaixarem na visão pessimista geral que é criada. Estas dificuldades alimentam-se umas às outras, o que pode tornar a depressão numa problemática muito paralisadora e insidiosa. Alguns dos sintomas mais comuns são a tristeza, a perda de autoestima, a falta de prazer e interesse, a ansiedade e o cansaço físico / diminuição de energia.

A que sinais devemos estar atentos, no que respeita a problemas de saúde mental, que devem ser imediatamente alvo de atenção?

Comportamentos de isolamento, alterações no apetite, alterações na memória, higiene do sono, alienação, apatia, preocupação, medo/tristeza, cansaço, alterações bruscas de humor, falta de flexibilidade para

lidar com situações novas ou imprevistos, baixa motivação e diminuição do rendimento na escola ou trabalho são os possíveis sinais de alerta a que devemos estar atentos na prevenção de crises de saúde mental.



Ana Alturas
Psicóloga e psicoterapeuta



Gabinete Psicologia

PORTO

Rua de Santa Catarina, nº 375, 3º, Sala 33, Porto
221 128 974 / 910 151 671
inf.porto@gabinetedepsicologia.pt

LISBOA

Av. Duque de Ávila, nº64, 3/6B
216 087 171 / 918 565 368 / 939 209 112
geral@gabinetedepsicologia.pt

*chamada para rede fixa/móvel nacional

<http://gabinetedepsicologia.pt> [@gabinetedepsicologialisboaporto](https://www.facebook.com/gabinetedepsicologialisboaporto) [@gabinetedepsicologia](https://www.instagram.com/gabinetedepsicologia) [@gabinete-psicologia-lisboa-e-porto](https://www.linkedin.com/company/gabinete-psicologia-lisboa-e-porto) [@gabinetedepsicologia7529](https://www.youtube.com/channel/UC7529)

“A insolvência do proprietário do imóvel não suspende o contrato de arrendamento”

Idalina Durães é advogada no escritório Durães Advogados, R.L. há mais de 17 anos, estando inscrita na Ordem dos Advogados desde 29 de junho de 2006. Nesta entrevista, esta profissional do Direito fala sobre a insolvência e o que isso pode acarretar em caso de existirem inquilinos de bens imóveis que serão arrestados ou hipotecados e vendidos.



Idalina Durães
Advogada

Que balanço faz aos seus anos de carreira na Advocacia?

O balanço é muito positivo e enriquecedor, tendo em conta que tenho a profissão que sempre sonhei ter. Contudo, atualmente, considero que a Justiça em Portugal é seletiva, uma vez que é extremamente dispendiosa, tendo em conta os valores das taxas de justiça e custas judiciais dos processos. Isto é um contrassenso, porque é totalmente o oposto do que a nossa Constituição da República prevê no seu artigo 20.º, que prevê a defesa dos direitos e garantias dos cidadãos. O mesmo se pode dizer da morosidade da nossa Justiça, sendo disso o exemplo caricato dos processos que correm termos nos tribunais administrativos e fiscais.

Relativamente à questão relacionada com a insolvência de pessoas cujos bens incluem um imóvel arrendado a outrem, que esteja hipotecado, o que diz a lei geral sobre estes casos?

Se aquele que se apresenta à insolvência for proprietário de algum imóvel, após a declaração de insolvência por parte do Tribunal, o imóvel é imediatamente apreendido, passando a fazer parte da massa insolvente, independentemente de existir ônus sobre o mesmo (hipoteca, penhora, arresto, etc). Após a apreensão do referido imóvel, com a sua venda, não se prevê a caducidade do contrato de arrendamento e a única alteração que vai existir é a transmissão da posição do locador, que vai suceder nos direitos e obrigações, tal como o locatário mantém todos os seus direitos e deveres contratuais. Tal transmissão é estipulada no art. 1057.º do CC. Também, de acordo com a leitura do n.º 1 do art. 109.º do CIRE, fica muito claro, quanto à posição do arrendatário, tendo em conta que, se o senhorio se declarar insolvente, o contrato de arrendamento não suspende a sua execução. O mesmo artigo, no seu n.º 3, também prevê que, se em processo de insolvência, o imóvel que está arrendado for alienado, não priva o arrendatário dos direitos que lhe são reconhecidos pelo contrato de arrendamento.

Perante tudo isto, existe um artigo no Código Civil que contraria o que foi plasmado supra, que é o art. 824.º n.º 2, que passo a citar: “Os bens são transmitidos livres dos direitos de garantia que os onerarem, bem como dos demais direitos reais que não tenham registo anterior ao de qualquer arresto, penhora ou garantia, com exceção dos que, constituídos em data anterior, produzam efeitos em relação a terceiros independentemente de registo”.

Apesar do referido, esta norma não deverá ser aplicada, por consequência do previsto no acórdão Uniformizador de Jurisprudência n.º 2/2021, de 5 de Julho de 2021 do Supremo Tribunal de Justiça, no qual é claramente afastada a caducidade do contrato de arrendamento na questão da venda de um imóvel hipotecado e arrendado, tendo este um contrato de arrendamento urbano para habitação que seja posterior ao registo da hipoteca, realizada no âmbito de liquidação efetuada em processo de insolvência do locador, sendo que o douto Acórdão refere o seguinte: “A venda, em sede de processo de insolvência, de imóvel hipotecado, com arrendamento celebrado subsequentemente à hipoteca, não faz caducar os direitos do locatário de harmonia com o preceituado no art. 109.º, n.º 3 do CIRE, conjugado com o art. 1057.º do CC, sendo inaplicável o disposto no n.º 2 do art. 824.º do CC”.

É possível saber qual o estado do imóvel previamente ao arrendamento?

Para arrendar ou adquirir imóvel, é possível obter a informação prévia, através da Certidão Predial, onde constam elementos do mesmo, nomeadamente a existência de qualquer ônus, quais os seus proprietários, as dimensões, confrontações, etc. A caderneta predial também é documento essencial, porque lá também constam elementos do prédio.





“O contrato de arrendamento não caduca se o imóvel for penhorado”

Ricardo do Nascimento Cabral
Advogado

Ricardo do Nascimento Cabral, advogado na LCCA Advogados, esclarece as dúvidas causadas pela questão administrativa referente à insolvência ou penhora de bens imóveis que possam ter um contrato de arrendamento ativo. O inquilino perde o direito à habitação? Quais os direitos e deveres de cada parte, quando se trata de vender património imóvel onde existam inquilinos? O Supremo Tribunal de Justiça encontrou uma solução, explanada nesta entrevista.

Quando um particular declara insolvência e é proprietário de bens imóveis que sejam sujeitos a penhora ou hipoteca onde reside um inquilino, o que acontece ao contrato de arrendamento em curso?

Esta foi uma questão controversa e que deu azo a longas e interessantes discussões técnico-jurídicas nos tribunais portugueses. Perante isto, o Supremo Tribunal de Justiça sentiu necessidade de firmar um rumo a ser seguido pelos restantes tribunais, com o seu Acórdão n.º2/2021, publicado na I Série do Diário da República de 5 de agosto, onde uniformizou a jurisprudência no sentido de que a venda, em sede de processo de insolvência, de um imóvel hipotecado com arrendamento celebrado subsequentemente à hipoteca, não faz caducar os direitos do arrendatário. Significa isto que hoje é já pacífico o entendimento que, no caso que refere na sua questão, o contrato de arrendamento não poderá ser prejudicado pela insolvência do proprietário do imóvel arrendado.

O Artigo 824.º, n.º 2 do Código Civil afirma que “Os bens são transmitidos livres dos direitos de garantia que os onerarem, bem como dos demais direitos reais que não tenham registo anterior ao de qualquer arresto, penhora ou garantia, com exceção dos que, constituídos em data anterior, produzam efeitos em relação a terceiros independentemente de registo”. Isso colide com aquela decisão do Supremo Tribunal de Justiça que afirma que o contrato de

arrendamento não caduca, apesar da venda do imóvel hipotecado?

Aparentemente colide. Aliás, este artigo 824.º n.º2 do Código Civil foi sempre utilizado como um dos principais argumentos dos defensores do entendimento que no caso de insolvência do proprietário de um imóvel arrendado, o arrendamento deveria sempre cair e ficar sem efeito. Mas também aqui aquele Acórdão uniformizador deu resposta a esta questão, ao entender, em suma, que a aplicabilidade daquele preceito se restringe apenas aos direitos reais e não aos direitos obrigacionais, como é o caso do arrendamento, que assim se mantém.

Existem algumas obrigações legais do proprietário insolvente de um imóvel, bem como dos credores desse proprietário, face ao inquilino em causa? Quais?

As obrigações são as de respeitar os termos do contrato de arrendamento celebrado, proporcionando o gozo do locado e abster-se de quaisquer atos que condicionem aquela utilização, tal como preconiza o art.º 109 do Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE). Esta obrigação aplica-se quer ao proprietário que celebrou o contrato de arrendamento, quer ao administrador de insolvência, aos seus credores e ainda ao novo proprietário. Entretanto, ao longo do processo, o proprietário insolvente tem o dever de comunicar a existência do contrato de arrendamento ao

administrador de insolvência, que assim deverá interagir com o arrendatário quer na indicação da forma como deverá passar a ser paga a renda, assim como dar resposta a todas as questões que se pudessem colocar perante um proprietário. Por fim, é ainda reconhecido o direito de preferência do arrendatário na venda do imóvel que lhe está arrendado.

Que impacto pode vir a ter esta conjuntura a que agora assistimos num aumento da insolvência de proprietários e no consequente aumento de situações como a que está aqui a ser tratada?

Quanto à situação dos arrendatários, penso que face à posição constante do Acórdão uniformizador de jurisprudência que atrás citei, a sua situação estará salvaguardada. Contudo, é natural que os novos proprietários dos locais arrendados tendam a colocar fim a estes mesmos contratos, não os renovando, de modo a melhor poderem rentabilizar o seu investimento. Importa sublinhar que este entendimento firmado pelo Supremo Tribunal de Justiça não impede que os credores, ou qualquer terceiro que se sinta prejudicado, possam impugnar a validade de qualquer contrato de arrendamento quando se comprove que este foi simulado e que apenas serviu para prejudicar os direitos dos credores e obstar à entrega do imóvel ao novo proprietário.

LCCA
A D V O G A D O S



Mónia Figueiredo
Advogada

Insolvência

O que acontece nos casos de Arrendamento e Hipoteca de imóveis

Em cerca de 15 anos de advocacia, maioritariamente exercida na área da recuperação de crédito, ramo pelo qual me interessei após o estágio, tenho presenciado um esforço do legislador no sentido de agilizar a tramitação dos processos judiciais, evitando que os mesmos se prolonguem anos nos Tribunais, esforço que tem embatido na insuficiência de recursos humanos existentes nas nossas comarcas.

Recentemente, para além dos atrasos já verificados, a justiça portuguesa atravessa um período conturbado, fruto das contínuas greves dos funcionários judiciais. Os processos voltam a sofrer ainda maior delonga, tornando mais incerta a obtenção de decisões em tempo útil. E, são disso exemplo, as Insolvências, que tendem a arrastar-se.

Com a crise económico-financeira em 2008, assistimos a um aumento brutal do número de insolvências pessoais, que levaram os bancos a assumir a propriedade de inúmeros imóveis. Atualmente, o contínuo aumento das taxas de juro, associadas ao crédito-habituação, poderá repetir tal cenário.

Quando o insolvente é Senhorio, importa, pois, saber qual o impacto no Contrato de Arrendamento do imóvel que é vendido judicialmente e em que medida está protegido o arrendatário.

Há uma dicotomia entre a aplicação do n.º 2 do artigo 824.º do Código Civil, que entende que os “bens são transmitidos livres dos direitos de garantia que os onerarem, bem como dos demais direitos reais que não tenham registo anterior ao de qualquer arresto, penhora ou garantia, com exceção dos [...] constituídos em data anterior”, e o disposto no artigo 1057.º do mesmo Código, que consagra o princípio *emptio non tollit locatum*, ou seja, que o arrendamento acompanha o bem, independente do seu proprietário. Tal dicotomia tem vindo a ser amplamente debatida na doutrina e jurisprudência.

Há quem entenda o arrendamento como um direito real e, como tal, afaste a aplicação do artigo 1057.º, defendendo a caducidade do Contrato de Arrendamento com a venda judicial (se celebrado em momento posterior ao registo que deu origem à venda).

Por outro lado, há o entendimento que o arrendamento é um «direito inerente» que “segue” sempre o bem imóvel ou o entendimento que enquadra o arrendamento como um direito pessoal de gozo. Qualquer destas duas posições afastam a aplicação do n.º 2 do artigo 824.º do Código Civil, conduzindo à manutenção do Contrato de Arrendamento após a venda judicial do imóvel.

A 5 de Agosto de 2021, o Supremo Tribunal de Justiça veio tomar posição sobre esta querela, em Acórdão Uniformizador de Jurisprudência, criando um precedente. Entende o STJ que o contrato de arrendamento não caduca em caso de venda do imóvel em processo de insolvência, em harmonia com o preceituado no n.º 3 do artigo 109.º do Código da Insolvência, conjugado com o artigo 1057.º do Código Civil – entendimento com o qual concordamos plenamente, desde logo devido à necessária equiparação entre quem adquire imóveis no mercado livre e quem os adquire através de venda judicial.

Assim, em caso de venda judicial de imóvel, onerado com contrato de arrendamento, caberá:

- a quem vende, assegurar que é dada preferência ao arrendatário (desde que este ocupe o imóvel há mais de dois anos);
- ao novo proprietário, comunicar ao arrendatário, por carta registada com aviso de receção, que assumiu a posição de senhorio;
- E, naturalmente, cabe ao arrendatário continuar a cumprir todas as obrigações e deveres plasmados no contrato de arrendamento e na lei, perante o novo senhorio.

De forma a prevenir incertezas, quem pretenda arrendar casa, designadamente para habitar, é aconselhável que proceda à análise prévia da situação registral do bem, por forma a verificar a eventual existência de ónus registados sobre o mesmo. Para o efeito, deve ser sempre solicitada ao proprietário a certidão permanente atualizada do Registo Predial, referente à moradia ou fracção de prédio que se pretende arrendar (sem prejuízo dos restantes documentos necessários para a análise do locado).



LISBOA
Av. Almirante Gago Coutinho, n.º 96
1700 - 031 Lisboa

+351 217 981 030
www.tpalaw.pt

LOULÉ
Urbanização da Boa Entrada
Rua Natália Correia, n.º 2, Loja A
8100 - 724 Loulé
+351 289 143 189
info@tpalaw.pt

ASSECO

All-in-one Banking software

Tecnologia que dá resposta aos desafios da Banca.

pst.asseco.com



SOMOS

Responsáveis por mais de 70 Bancos, em 3 Continentes e 8 Países.

SEMPRE

Orientados às necessidades nos mercados onde operamos, valorizando a proximidade ao Cliente

PORTUGAL - ANGOLA - MOÇAMBIQUE

Mais de 600 Colaboradores ao seu dispor.

ESG

O exemplo da Asseco PST na implementação destas práticas

O ESG – Environment, Social and Governance – é um conjunto de práticas relacionadas com as áreas do Ambiente, Social e Corporativa que asseguram que as empresas se preocupam com estas questões e que tomam medidas – internas e externas – para deixar o mundo um lugar um pouco melhor com a sua presença. Rita Inácio, Deputy Director - Governance, Risk & Compliance da Asseco PST, salienta as ações já levadas a cabo pela empresa, bem como a influência que o ESG já tem e terá – ainda mais – no futuro, no relacionamento entre empresas e no posicionamento das mesmas nos seus respetivos setores de atividade.

O ESG é, hoje, uma forma de assegurar o lucro empresarial, dividindo a atenção por três áreas decisivas: o ambiente, o aspeto social e aspeto corporativo. Quão importante são estes três aspetos para a Asseco PST?

A Asseco PST, empresa com 35 anos de operação, tem vindo a incluir preocupações relacionadas com o ESG de forma muito natural. Tratando-se do mercado das tecnologias, onde o foco está no acompanhamento das tendências tecnológicas, desenvolvimento de soluções de última geração e otimização das soluções dos nossos clientes, os aspetos sociais, ambientais e corporativos tiveram sempre de ser tidos em conta. Considerando algumas das principais geografias onde atuamos, designadamente em África, as preocupações sociais fazem parte do nosso ADN. O Team Solidário, grupo de trabalho que implementa diversas iniciativas sociais, permite à Asseco PST estar, ajudar e fazer parte do crescimento consciente e sustentável destas populações. Do ponto de vista do Environment, é importante referir que a Asseco PST, hoje integrada na multinacional Asseco, presente em 60 países, tem uma política ambiental bem definida e que deve ser implementada por todas as empresas do Grupo.



Rita Inácio
Deputy Director - Governance, Risk & Compliance da Asseco PST

ESG: os desafios do



mundo corporativo

Plano estratégico

Regulamentação

Tecnologia e Dados

Gestão do Risco

Que práticas de ESG desenvolve a Asseco PST?

Detalhando a sigla ESG, identificamos abaixo algumas das principais práticas:

Environment – Implementação de processos com impacto direto na redução da emissão de gases com efeito de estufa, tais como a redução do consumo energético nos escritórios, utilização controlada das impressões em papel, reutilização dos portáteis por outras empresas do Grupo Asseco PST e frota automóvel com tendência crescente no uso de veículos híbridos ou elétricos;

Social – Desenvolvimento do grupo de trabalho “Team Solidário” que tem empreendido ações nas várias geografias, incluindo a entrega de bens de primeira necessidade a instituições de carácter social, entrega de sacos-cama destinados a pessoas sem abrigo, preparação de cabazes solidários, articulação com ações do Banco Alimentar e uma parceria com a Make-A-Wish. Noutra vertente, refiro a realização regular do Questionário de Clima aos colaboradores;

Governance – Todos os níveis hierárquicos refletem a diversidade cultural e étnica existente. Neste caso, podemos dizer que mais importante que as políticas formais que definem esta diversificação, a Asseco PST, pela sua natureza e história, acumula princípios de diversificação cultural de forma genuína e espontânea. Outro dos temas abordados em Governance é a segurança da informação. Neste domínio, a Asseco PST tem, há vários anos, uma área especializada em Cibersegurança, onde, para além das preocupações e medidas internas, apoiamos os nossos clientes neste tipo de implementações.

Que impacto é possível reconhecer da aplicação destas práticas, no que respeita ao

ambiente laboral da Asseco PST?

O impacto é extremamente positivo, pelo facto de os nossos colaboradores se sentirem como fazendo parte de um todo – todo este que é diversificado pela sua natureza. Também os nossos clientes demonstram essa satisfação. Hoje em dia, formamos colaboradores nas diferentes geografias onde atuamos e que, muitas vezes, fecham o seu ciclo na Asseco PST passando a integrar os bancos, nossos clientes. Por outro lado, a consciencialização do ESG tem vindo a ter um papel fundamental também do ponto de vista Reputacional. Exemplo disso são os processos de “Know your Supplier”, que grande parte dos nossos clientes já nos solicitam.

A Banca é a impulsionadora da economia. Na análise de risco, aquando de um pedido de crédito bancário, passou também a ser necessário considerar os aspetos ESG das empresas solicitantes do crédito. Qual o papel da Asseco PST no que respeita às tecnologias e à inovação necessária para incluir ferramentas de leitura e análise de dados no software que disponibiliza ao setor bancário?

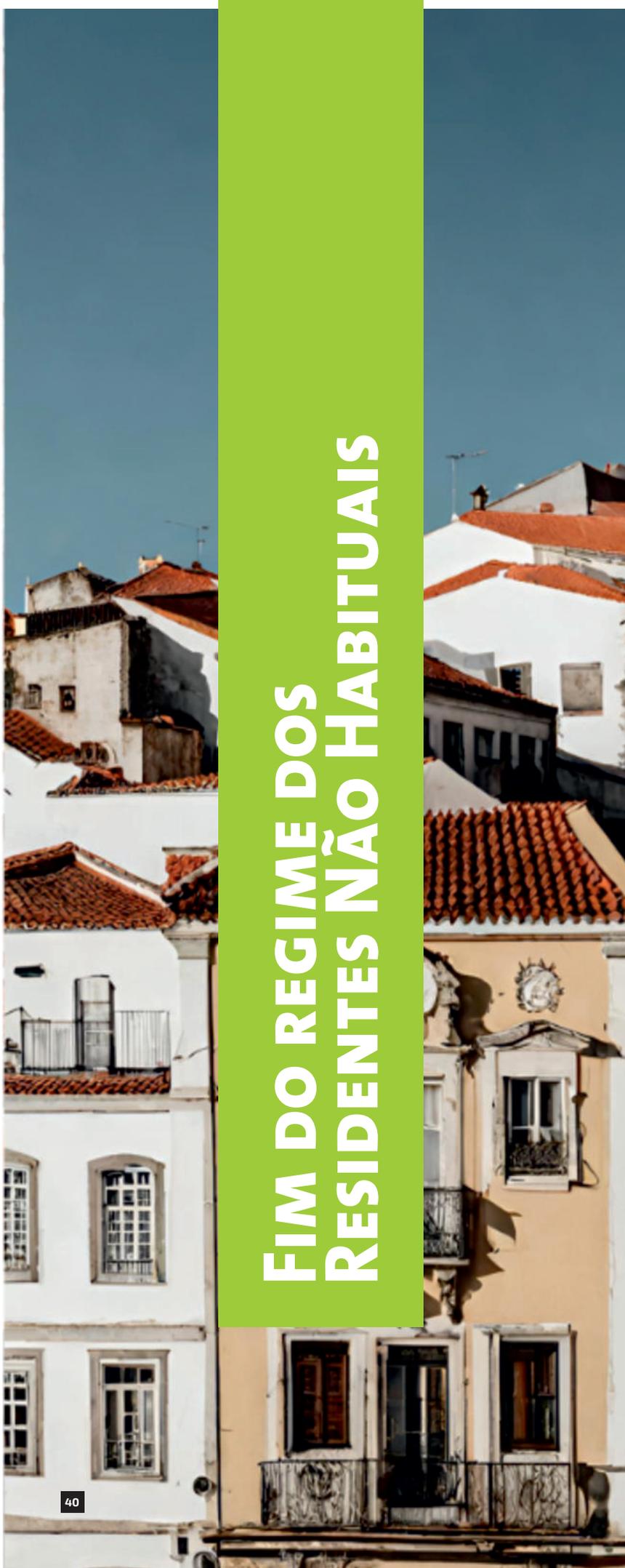
O impacto do ESG nos processos bancários é muito vasto, não se resumindo aos aspetos relacionados com um pedido de crédito. Concretamente, sobre estes, a Asseco PST está a trabalhar em ferramentas que podem ajudar a aferir o risco ESG das empresas, enquadrado na avaliação de risco das mesmas. Este impacto também tem reflexo na pressão regulatória atualmente existente, designadamente em diferentes relatórios que têm de ser enviados aos reguladores. Estas exigências criam grandes necessidades em termos de nova informação a reunir, analisar e tratar. Neste âmbito, a Asseco PST dispõe de soluções escaláveis que podem apoiar a organização, na preparação e resposta às necessidades de negócio e às exigências legais.

Que importância tem a atualização tecnológica constante como sendo um aliado da análise de risco bancária?

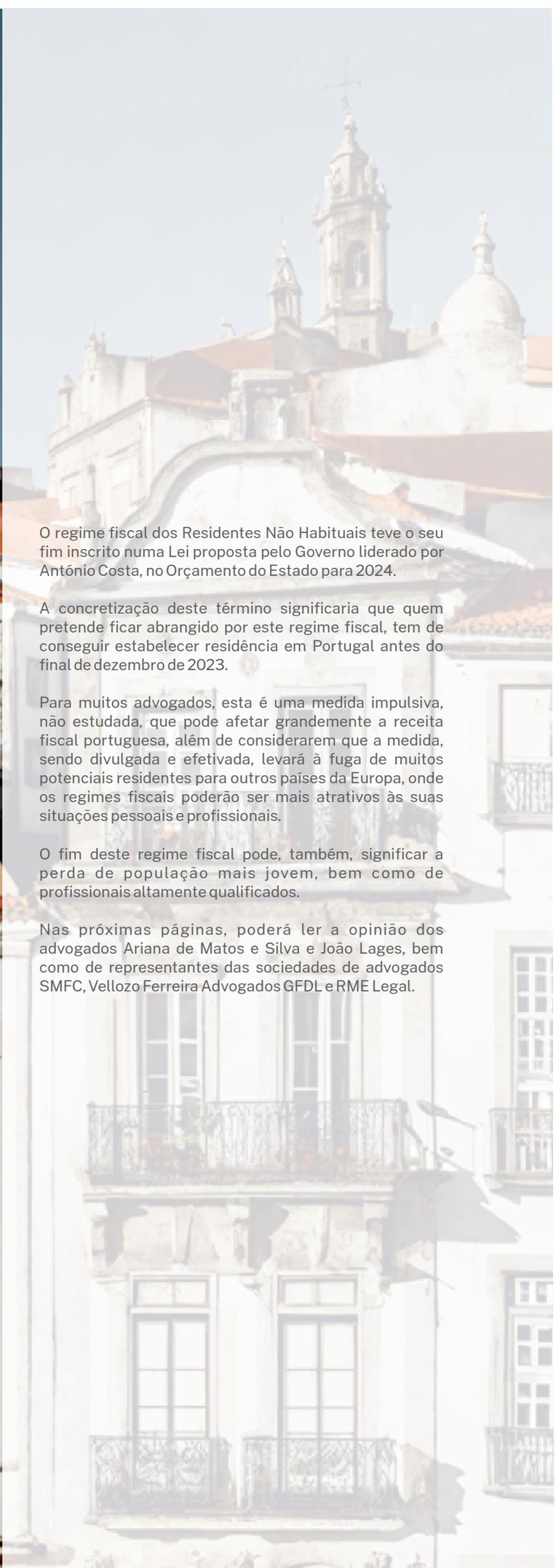
Recorrer a tecnologia já permite aos Bancos aferir de forma mais assertiva o risco de um determinado projeto. Incluindo novos fatores, como os relacionados com o Risco ESG, reduzimos o risco operacional, apostamos na desmaterialização, tornando os processos mais sustentáveis para os Bancos, e, por fim, premiamos os projetos com melhor desempenho ESG (melhor acesso ao crédito e redução de comissionamento, por exemplo).

Como impactará o ESG o futuro das empresas? Falta ainda consciencializar mais algumas empresas para a importância da adoção de práticas ESG na sua filosofia empresarial?

Acredito que a Banca tem um papel fundamental nesta consciencialização do mundo empresarial. A pressão inicial foi efetuada pelos vários reguladores junto dos Bancos que integravam os seus sistemas financeiros. No entanto, para os Bancos poderem dar as respostas pretendidas têm também eles de pressionar o mercado empresarial a adotar as práticas ESG. Se um banco exige a uma empresa que afira os níveis de emissão de gases com efeito de estufa, a empresa terá de investir nesta análise para ter acesso ao crédito que solicitou. Por outro lado, refiro, mais uma vez, o Risco Reputacional, relacionado com as suas práticas, ou não, de ESG, a que as empresas estão expostas no setor em que atuam. Por fim, aproveito para recordar a carta publicada pelo CEO da BlackRock, Larry Fink, que demonstra como, na sua perspetiva, os desafios relacionados com as alterações climáticas são grandes oportunidades de negócio para as empresas, Bancos e consultoras parceiras que respondam positivamente a estas exigências.



FIM DO REGIMÉ DOS RESIDENTES NÃO HABITUAIS



O regime fiscal dos Residentes Não Habituais teve o seu fim inscrito numa Lei proposta pelo Governo liderado por António Costa, no Orçamento do Estado para 2024.

A concretização deste término significaria que quem pretende ficar abrangido por este regime fiscal, tem de conseguir estabelecer residência em Portugal antes do final de dezembro de 2023.

Para muitos advogados, esta é uma medida impulsiva, não estudada, que pode afetar grandemente a receita fiscal portuguesa, além de considerarem que a medida, sendo divulgada e efetivada, levará à fuga de muitos potenciais residentes para outros países da Europa, onde os regimes fiscais poderão ser mais atrativos às suas situações pessoais e profissionais.

O fim deste regime fiscal pode, também, significar a perda de população mais jovem, bem como de profissionais altamente qualificados.

Nas próximas páginas, poderá ler a opinião dos advogados Ariana de Matos e Silva e João Lages, bem como de representantes das sociedades de advogados SMFC, Vellozo Ferreira Advogados GFDL e RME Legal.

“O regime do RNH permitiu reter talento qualificado”

Inês Matoso integra a sociedade de advogados SMFC, enquanto fiscalista, onde uma das áreas de atuação é a de Nacionalidade, Residência e Investimento realizado, essencialmente, por estrangeiros que chegam a Portugal com esse intuito. O regime fiscal dos Residentes Não Habituais servia para atrair algumas destas pessoas, sobretudo aquelas que, por se enquadrarem em profissões consideradas de alto valor acrescentado, tinham benefícios fiscais. Com o seu fim, não resta uma lei fiscal que tenha uma capacidade semelhante de retenção de talento no país.

A SMFC é uma sociedade de advogados que trabalha, entre outras, a área de prática relacionada com a Nacionalidade, a Residência e o Investimento Estrangeiro. Esta tornou-se uma área muito solicitada? Que impacto tem no dia a dia do trabalho desta sociedade de advogados?

A SMFC tem assessorado clientes (nacionais e estrangeiros) que pretendem investir em Portugal. O interesse em Portugal aumentou com os Vistos Gold, mas sobretudo, no que respeita à nossa atuação, com o RNH. Acompanhamos maioritariamente cidadãos

européus (franceses, holandeses, italianos, ingleses), e sul-americanos, incluindo pensionistas – pelos quais o RNH ficou conhecido –, mas também empreendedores. Temos, ainda, acompanhado vários portugueses que ponderam regressar a Portugal – o RNH permite também a atração de quadros qualificados que emigraram. A nossa intervenção abrange as áreas de Fiscal, Imobiliário, Laboral e Societário, consoante o tipo de investimento.

Considerando a procura que existia por parte dos investidores e de quem pretendia aceder ao estatuto de Residente Não Habitual, que impacto tem este regime fiscal na economia nacional?

O RNH teve um impacto relevante no desenvolvimento económico, atraindo para Portugal investidores que dificilmente considerariam aqui viver. Atento o perfil dos clientes que assessoramos, este regime atrai pessoas com disponibilidade financeira e elevado valor acrescentado, que contribuem para a dinamização da economia, criação de emprego e, consequentemente, aumento da receita fiscal.

Como se caracteriza este regime? Quais as vantagens de estar abrangido pelo mesmo?

O RNH permite a quem não tenha sido residente fiscal em Portugal nos cinco anos anteriores ao da adesão, beneficiar, por 10 anos, de uma redução ou isenção de IRS, consoante os rendimentos. Os rendimentos das atividades de elevado valor acrescentado estão sujeitos a uma taxa de 20%. Quanto a rendimentos estrangeiros, estão isentos os rendimentos de capitais (juros, dividendos), as rendas e as mais-valias imobiliárias, exceto se tiverem origem em paraísos fiscais, sendo as pensões tributadas a 10%.

O fim deste regime deve-se, nas palavras do primeiro-ministro, ao facto de ele ser injusto para os restantes contribuintes e, simultaneamente, ser uma razão indireta para a subida do preço dos imóveis no país. Enquanto profissional do Direito e especialista em leis fiscais, como lhe parece que a lei poderia ser melhorada, de forma a não desaparecer, mas simultaneamente responder a estas questões que levaram o chefe de Governo a terminar com este regime?

Essa é a perceção pública, mas não há evidências da relação entre o RNH e a subida do preço dos imóveis. O debate está focado no IRS, mas o fim do RNH terá maior impacto no IVA, IMT e IML. Temos dúvidas que esta seja a solução para a crise da habitação. Por outro lado, a relevante receita fiscal gerada pelos RNH poderia ser canalizada para políticas de habitação. Os RNH foram, para muitos setores (Startups, PMEs e outros pequenos empresários), uma fonte de liquidez relevante, pelo que, só o futuro dirá qual o impacto desta medida na economia real, visto estarmos a prescindir deste regime, sem identificar alternativas.

Que transformações poderemos ver, na economia portuguesa, com o fim deste regime fiscal?

São conhecidas empresas de IT, de serviços partilhados, do setor farmacêutico e financeiro que se instalaram em Portugal por força do RNH e trouxeram quadros qualificados. Admitimos que ponderem alterar a sua estrutura para um país mais competitivo, com reflexo na captação de investimento, no consumo privado e na capacidade de retenção de talento fixado em Portugal. O RNH tem permitido atrair profissionais altamente qualificados compensando a emigração jovem. Não se vislumbra nenhuma medida capaz de reter talento em Portugal de efeito equivalente ao RNH.

Inês Matoso
Advogada

smwfc / Sousa Machado,
Ferreira da Costa
& Associados

smfc.pt | inm@smfc.pt | 210 924 800

*chamada para rede fixa/móvel nacional

“Acabar com o regime de RNH é uma imprudência”

Ariana de Matos e Silva é advogada e especialista em Direito Fiscal. Agora que o regime fiscal para os Residentes Não Habituais está prestes a terminar – tal acontecerá no final de 2023 – importa perceber que alternativas existem, se esta é uma medida positiva para a economia nacional e como vão reagir muitos daqueles que, não conseguindo ficar abrangidos por este regime fiscal, possam repensar a sua vinda para Portugal.



Ariana de Matos e Silva
Advogada

Como se caracteriza este regime fiscal dos residentes não habituais e quem é elegível para o mesmo? Este é um regime que se destina exclusivamente a particulares ou existe alguma forma de as empresas estrangeiras beneficiarem deste regime fiscal?

O regime fiscal dos Residentes Não Habituais tornou Portugal um país fiscalmente atrativo. Este permite que estrangeiros que estabeleçam o seu domicílio fiscal em Portugal ou portugueses que tenham estado emigrados por um período superior a cinco anos beneficiem de condições especiais de tributação consoante os tipos de rendimento em causa e segundo a fonte de obtenção dos rendimentos (território português ou fonte estrangeira). A fonte é a conditio que permite perceber se o rendimento será tributado através de taxa a definir ou estará isento de tributação. Para este regime é elegível quem obtenha residência em Portugal (através da compra ou arrendamento de imóvel), quem não tenha residido em Portugal nos últimos cinco anos e quem se inscreva na

Autoridade Tributária como Residente Não Habitual. O tempo máximo de tributação neste regime é de 10 anos. Este regime beneficia as empresas portuguesas, uma vez que nestas encontramos mão de obra qualificada estrangeira, a qual somente reside em Portugal devido aos benefícios que este regime lhes dá.

Que impacto pode ter para a economia portuguesa o fim deste regime a partir de 2024? Após o anúncio de extinção deste regime, as solicitações para o mesmo aumentaram ou diminuíram? Quem já não conseguir ficar abrangido por este regime fiscal, tem outras opções interessantes fiscalmente, em 2024?

Este regime – mantém-se para quem já for beneficiário – será “cambiado” por um regime fiscal mais restritivo apelidado de “Incentivo Fiscal à investigação científica e inovação”. Vão beneficiar deste novo regime docentes do ensino superior e de investigação científica ou postos de trabalho qualificados no âmbito dos benefícios contratuais ao investimento produtivo, durante

um prazo de 10 anos a partir da sua inscrição como residentes em território português, nos termos do Código Fiscal do Investimento. A única alternativa a este regime poderá passar pelo “programa Regressar” uma vez que este (que se aplica a ex-residentes) é alargado a sujeitos passivos que não tenham vivido em Portugal. Claro que esta “alternativa” deverá ser estudada caso a caso. O seu fim não poderá jamais ser tratado com leviandade, visto que a solução não passa pela eliminação, mas sim pela revisão. A simples notícia além-fronteiras fez com que a procura e o interesse por Portugal diminuíssem, o que impõe que a eliminação deste regime deva ser pensada e estudada, uma vez que é extremamente imprudente terminar abruptamente com ele.

Enquanto especialista nesta área, este era um regime interessante e justo para trazer investimento estrangeiro para Portugal? Que opinião tem sobre a sua existência?

Este regime era interessante e positivo para a economia do nosso país, uma vez que estes investidores fizeram a nossa economia crescer a olhos vistos. A eliminação deste regime pode afetar setores fulcrais da economia, visto que menos investimento significa menos vendas, logo menos receita e mais desemprego, o que nos caracterizará como um país menos atrativo para viver, não só para os investidores, como também para as novas gerações. Parece-me que a solução não passa por fechar as portas aos investidores, mas sim rever o regime fiscal dos Residentes Não Habituais precedido de um estudo prévio, pensando ainda em estratégias que reduzam a carga fiscal dos residentes em território português. É urgente repensar a lei que põe fim a este regime fiscal, sob pena de todos acabarmos por pagar mais uma fatura da criação de leis sem estudos prévios que definam o seu impacto.



RNH – O Impacto direto do fim deste regime em Portugal

O regime fiscal dos Residentes Não Habituais foi alvo de uma proposta de término, incluída no Orçamento do Estado para 2024 apresentado pelo Governo liderado, à data, por António Costa. Se a proposta se vier a concretizar, quem dele beneficia poderá continuar a fazê-lo ao longo do prazo de duração do mesmo – 10 anos. Se este regime terminar, Portugal terá de recorrer a outras leis fiscais e programas se quiser continuar a ser competitivo fiscalmente no panorama internacional e é isso que o advogado Marcello d'Orey, da Vellozo Ferreira Advogados, explica.

Que análise pode fazer relativamente aos últimos anos de posicionamento de Portugal enquanto país atrativo para os investidores estrangeiros que escolhem Portugal para viver?

Analisando os dados estatísticos relativos à população estrangeira a residir em Portugal verificamos que, com a crise financeira que o país atravessou a partir de 2009, houve uma diminuição de 15%. Números que se invertem a partir de 2016, com uma taxa de crescimento anual média até 2022 de sensivelmente 14%. A justificação para este crescimento reside numa conjugação de fatores, entre os quais um regime atrativo para captação de investimento estrangeiro, uma maior flexibilização nas regras de concessão de residência, uma situação de crédito barato, um conjunto de empresas descapitalizadas e bens imobiliários a preços muito competitivos relativamente a outros países, a perceção de um país seguro, calmo, com estabilidade política, clima ameno e uma população educada e aberta a acolher cidadãos estrangeiros.

Como se caracteriza o regime fiscal dos Residentes Não Habituais?

O regime fiscal dos Residentes Não Habituais (RNH) é um regime especial de tributação, destinado a não residentes fiscais em Portugal. Este regime oferece benefícios fiscais por meio da eliminação da dupla tributação internacional de ganhos de fontes estrangeiras e da aplicação de uma taxa especial de 20% sobre certos tipos de rendimento. Relativamente às pensões, este regime atualmente prevê uma tributação de 10%. O objetivo original era atrair não residentes altamente qualificados. Relativamente a investidores, o RNH prevê a isenção para rendimentos de categoria A obtidos no estrangeiro, bem como para rendimentos de categoria B e H.

Que análise faz à forma como esta lei fiscal está construída?

Esta lei veio demonstrar mais uma vez que com uma carga fiscal mais baixa, existe interesse e capacidade de atrair e manter profissionais altamente qualificados. Infelizmente o que verificamos é que a classe política que persiste em declarar que pretende reter estas pessoas qualificadas é a mesma que pretende acabar com um programa que o incentiva, em vez de defender a sua aplicação a todos os cidadãos, quer sejam RNH, quer sejam residentes habituais.

O regime dos RNH constava do Orçamento do Estado apresentado pelo Governo como sendo para terminar. O que lhe parece que isso pode influenciar na vida de quem já tinha planeado residir em Portugal?

O fim do RNH nos moldes constantes do Orçamento do Estado proposto, fará com que muitos aposentados ponderem outros regimes mais favoráveis, como o espanhol, o italiano, holandês ou britânico. Quanto aos investidores, existem alternativas, tais como manter a sua residência fiscal noutros países e continuar a investir aqui, beneficiando de acordos de dupla tributação entre o país em que residam fiscalmente e Portugal. Infelizmente,



Marcello d'Orey
Advogado

o impacto maior recairá, como quase sempre acontece, sobre os trabalhadores por conta de outrem mais qualificados e com melhores retribuições, que poderão ver a sua contribuição em sede de IRS aumentar mais de 20%.

Sem este regime fiscal, Portugal deixa de estar entre os países mais atrativos para quem é trabalhador altamente qualificado, pensionista ou investidor estrangeiro? Existem outras leis que nos tornem competitivos perante os outros países, a nível fiscal e que possam substituir de certa forma este regime?

Caso o RNH termine como proposto, Portugal perde um regime especial atrativo para novos residentes. Existem, contudo, alternativas a nível fiscal. O novo Orçamento do Estado prevê a criação de um regime fiscal semelhante, que apresenta um regime de incentivo fiscal à investigação científica e inovação. Há ainda o programa «Regressar», ou o regime da ARI, (Vistos Gold), bem como a aplicação de acordos de dupla tributação entre Portugal e o país de um investidor que opte por não mudar a sua residência fiscal para Portugal.

Caso este regime fiscal termine, como proposto, no final de 2023, e considerando que ainda há muita gente que espera poder usufruir do mesmo, que opinião tem sobre a possibilidade de o país responder afirmativamente e de forma célere a quem ainda se encontra à espera da atribuição deste regime?

Analisando a proposta de lei, verificamos que o RNH continua a ser aplicável aos sujeitos passivos que já beneficiam dele até ao término do prazo previsto, bem como aos sujeitos passivos que até 31 de dezembro de 2023 reúnam as condições para inscrição como RNH. Deve o interessado proceder ao registo como residente em Portugal, no serviço de Finanças ou em qualquer Loja do Cidadão. A resposta a esse pedido é em regra bastante rápida.

PORTO
LISBOA
PARIS


VELLOZO FERREIRA
ADVOGADOS

CONTACTOS

+ 351 223 392 110

vf@vellozoferreira.pt

www.vellozoferreira.pt



João Gil Figueira
Advogado

“O fim do regime RNH prejudica a atratividade fiscal do país”

O regime fiscal dos Residentes Não Habituais (RNH) foi criado em 2009, para atrair profissionais altamente qualificados em atividades de valor acrescentado. Agora, 14 anos depois da sua implementação, o Governo planeia terminar com este regime fiscal. Para o advogado João Gil Figueira, da Gil Figueira & Devillet Lima Advogados, esta é uma decisão que pode influenciar grandemente a atratividade do sistema fiscal português.

Como se caracteriza este regime fiscal e quem se pode enquadrar nele?

O propósito do regime criado em 2009 foi o de atrair para Portugal profissionais não residentes qualificados em atividades de elevado valor acrescentado ou da propriedade intelectual. A única condição para a concessão deste estatuto é que o seu beneficiário (pessoa singular) qualifique como residente fiscal em Portugal e que tal residência pretérita não tenha ocorrido em qualquer dos cinco anos anteriores ao início do estatuto. A todos os novos residentes que preenchem este requisito pode ser concedido o estatuto, sendo irrelevante o seu nível de rendimento. Não obstante, a utilidade do mesmo advém do tipo de rendimentos, da sua origem e montante. No plano europeu, a concorrência fiscal tem evoluído no sentido de todos os países possuírem regimes fiscais preferenciais ou estritamente orientados, como é o caso do RNH.

O regime de Residente Não Habitual era muito solicitado pelos investidores? Quais as vantagens reais que este regime fiscal

assegurava a quem o solicitava?

Na prática, o estatuto pode ser solicitado por todos os novos residentes fiscais que preenchem os requisitos. A caracterização deste regime como sendo para investidores é enganadora, dado que, com exceção dos rendimentos de alto valor acrescentado, todos os outros rendimentos de fonte portuguesa não beneficiavam de taxas especiais ou de isenções. Ou seja, nesta ótica, investir em Portugal não levaria a nenhum benefício fiscal. Os benefícios fiscais associados ao estatuto são a isenção em sede de IRS de vários tipos de rendimento de fonte estrangeira e a tributação de outros rendimentos a taxas inferiores às taxas normalmente aplicáveis. Nos primeiros incluem-se os salários tributados na fonte, rendimentos da aplicação de capitais, mais-valias imobiliárias e rendas, e numa primeira fase (até 2020), as pensões. Nos segundos, sujeitos a uma taxa de IRS à taxa de 20% sobre os rendimentos líquidos, estão os rendimentos do trabalho dependente e independente no exercício de atividades de elevado valor acrescentado definidas por portaria. Desde 2020, as pensões de fonte estrangeira passaram a ser tributadas à taxa de 10%. Todos os restantes rendimentos seguem o regime regra de tributação em IRS.

É possível traçar um perfil das pessoas que solicitavam este tipo de regime fiscal?

O universo de pessoas que solicitou o estatuto é diverso e inclui tanto ricos como remediados, novos residentes que nunca residiram no nosso país e portugueses que emigraram, voltando a Portugal passados cinco anos. Muitos são pensionistas estrangeiros que beneficiam a silver economy e dos quais alguns reiniciaram a sua vida ativa em Portugal. Empreendedores na área da tecnologia, por exemplo, sempre foram uma boa percentagem dos RNHs. Famílias com elevada liquidez escolheram Portugal pelo conjunto de características do país, mas cuja importância da existência do RNH não deve ser descurada. Muitas empresas delinearão as suas políticas de mobilidade interna a nível internacional considerando os benefícios fiscais de regime aplicáveis aos seus quadros, o que estimulou o intercâmbio de know-how e a captação de talento para a economia local. Outras abriram novos setores de atividade ou um campus em Portugal em virtude dos benefícios oferecidos. Outros profissionais mudaram-se para Portugal por causa do regime aplicável aos salários e depois aqui iniciaram outros negócios.

Que impacto teve, até ao momento, este regime fiscal na economia nacional?

Este regime, mais do que o Golden Visa, foi um acréscimo para o país. Colocou Portugal no mapa e permitiu uma afluência de residentes com novas ideias, know-how, empresas e negócios que dinamizaram e inovaram a economia portuguesa. A receita fiscal subiu em consequência de maior consumo interno. Muitas empresas (interessadas e interesseiras, claro) promoveram o regime, divulgando este e outros aspetos de Portugal pelo mundo. Colocaram Portugal no mapa de determinados setores, como é o tecnológico.

O primeiro-ministro alegou que o término desta medida visava pôr fim a uma injustiça fiscal e a uma forma “enviesada” de inflacionar o mercado imobiliário em Portugal. Que análise faz aos motivos que levaram ao fim desta medida?

Sou da opinião que a contribuição deste regime para o aumento de preços no setor imobiliário é despicienda. A percentagem de imóveis adquiridos por estrangeiros (nem todos os estrangeiros são RNHs e há portugueses que possuem o estatuto) é de 6% e os RNHs não são

obrigados a adquirir imóveis. Existiriam alterações no campo da fiscalidade que seriam muito mais frutíferas para coartar a pressão inflacionista no imobiliário: por um lado, acabar com o atual regime de IVA na construção e por outro, substituir o IMT pelo IVA. O IVA não é dedutível pelo promotor imobiliário, que o repercute no preço (aumentado) pago pelo adquirente. Por seu turno, o IMT força os vendedores a aumentar os preços na revenda para poder recuperar o imposto que suportaram anteriormente. Quanto à nota de que o regime deixou de fazer sentido e que levou a injustiça fiscal, a injustiça fiscal está presente em qualquer isenção ou benefício fiscal porque em consequência da sua existência a mesma capacidade contributiva enfrenta uma oneração fiscal distinta. O que é importante neste campo é apontar razões extrafiscais atendíveis para tal distinção. Entendo, assim como entendia o Partido Socialista em 2008/2009, que a atração de capital e de talento para Portugal é uma delas, tanto mais numa atual conjuntura geopolítica internacional em que se avizinham graves consequências económicas e sociais de toda a monta.

Há vozes que se levantam em discordância absoluta desta medida, sugerindo que o país se prepara para perder investimento direto, que será redirecionado para outros países europeus. Enquanto profissional do Direito e especialista nesta área, considera este um argumento válido que deveria levar à revisão da medida?

É um facto. Os outros países europeus (e não europeus) interessados na captação de capital, negócios e de talento agradecem. Vejo diariamente advogados e consultores de outros países anunciar o fim do regime português e promover os seus próprios regimes. Algumas empresas com quem discutíamos a implementação de negócios e centros produtivos em Portugal estão a ponderar não avançar. Diria que Reino Unido, Espanha, Itália, Grécia e Malta serão os maiores beneficiados com o fim do RNH.

Muitas empresas estão a planear cancelar os investimentos que tinham agendados para 2024 e anos vindouros em Portugal, nomeadamente nas áreas de Investigação e Desenvolvimento, e outras há que ponderam mesmo retirar as operações do país. O impacto do fim deste regime fiscal pode ir além do que

o inicialmente previsto?

O impacto positivo será nulo. O impacto negativo será transversal e afetará direta e indiretamente vários setores como a tecnologia, serviços, indústria e imobiliário. A credibilidade de Portugal como destino de investimento será a tradicional (e recorrente) primeira vítima.

A perda de competitividade na atração de talento levará a que muitas empresas rumem a outros países onde até podem contratar portugueses com menores custos. Não raramente a incredulidade é o resultado quando um investidor se confronta com a sentença de contratar em Portugal: incorrer em contribuições para a Segurança Social a uma taxa de 23,75% para o empregador e 11% para o trabalhador.

No campo da fiscalidade corporativa também não somos competitivos, que é sufocante para as empresas nacionais que competem com concorrentes que enfrentam uma fiscalidade light. O brain drain vai continuar e perde-se agora o único incentivo fiscal ao retorno dos portugueses qualificados que emigraram – a alternativa proposta pelo Governo é risível.

Que ajustes podiam, a seu ver, serem feitos neste regime para que se tornasse um regime melhor e mais justo, relativamente à população nacional, evitando com isso o seu término?

Em primeiro lugar, o aviso prévio de dois meses é insuficiente e defrauda as expectativas de muitos potenciais beneficiários. Uma medida deste calibre deve ser ponderada, discutida e estudada. Na minha opinião, conservar a atratividade do regime e aproximá-lo do regime regra passará pela eliminação das isenções. Proponho que se elimine as isenções aplicáveis a rendimentos de capitais de fonte estrangeira e que crie uma taxa entre 10% a 15% aplicável tanto a estes rendimentos, como aos rendimentos de fonte portuguesa, no sentido de promover o investimento interno. As pensões poderiam igualmente passar a ser tributadas a 15% sem perda elevada de atratividade. Pessoalmente, não concordo com algumas escolhas na lista de atividades de elevado valor acrescentado, que deixam de fora muitos profissionais que poderiam dar um grande contributo à nossa economia. Relativamente aos rendimentos de elevado valor acrescentado, a taxa poderia subir, mas não acima de 25%. Manteria todos os outros aspetos do regime.



**Gil Figueira
& Devillet Lima**
Advogados

<https://gfdl.legal/> hello@gfdl.legal 210 997 356

*chamada para rede fixa/móvel nacional

“O término do regime fiscal dos RNH é uma decisão precipitada”



João Lages
Advogado

O Governo planeia terminar com o regime fiscal dos Residentes Não Habituais já no final de 2023. Que considerações tece a essa decisão?

O regime fiscal para o Residente Não Habitual foi introduzido no sistema fiscal nacional por via do Decreto-Lei n.º 249/2009, de 23 de setembro, mediante o qual se operou alteração do artigo 16.º do Código de IRS, permitindo que aqueles que não têm residência habitual em território português se tornassem fiscalmente residentes. Daí decorrente, o residente não habitual adquire o direito a ser tributado como tal pelo período de 10 anos consecutivos, renováveis. Como

O Orçamento do Estado para 2024 prevê o término do regime fiscal dos Residentes Não Habituais. O advogado João Lages explica a razão pela qual considera que a decisão de terminar com o regime fiscal, por parte do Governo, é exclusivamente política, assumindo também considerar que muitos destes profissionais ficarão no país mesmo depois de já não estarem abrangidos por este regime, devido a outras características que Portugal possui.

benefício, sem prejuízo das convenções celebradas para eliminar a dupla tributação celebrada entre Portugal e Estado terceiro contraente, os beneficiários do estatuto de Residente Não Habitual viram os seus rendimentos tributados à taxa de 0%. Foi uma eficaz ferramenta de captação de investimento estrangeiro em Portugal, cuja vaga de aporção de dinâmica para diversos setores económicos se fará ainda sentir no decurso dos próximos anos. Como se compreenderá, a captação de investimento e o aporte de dinheiro à economia dinamiza todos os setores e não apenas o imobiliário. Considero, assim, que a posição do Governo carecia de maior ponderação. Por outro lado não produzirá os efeitos anunciados no abrandamento do aumento dos preços do mercado imobiliário, por não serem os beneficiários RNH a origem do fenómeno.

Como se caracteriza o regime dos Residentes Não Habituais? Quais são os pontos-chave deste regime que o tornam particularmente atrativo?

A conclusão é que a medida captou, como pretendia, profissionais qualificados e pensionistas com poder de compra. São pessoas com formação académica elevada e/ou com percursos profissionais de sucesso. E, para além de captar, fixou em território português esses profissionais e pensionistas, pelo que realizou o seu objetivo de captação de capital humano e financeiro. As pessoas que obtiveram o RNH são maioritariamente oriundas de países europeus cuja carga fiscal é elevada e cujos níveis de rendimento, à semelhança do que ocorre em Portugal, eleva a taxa da tributação para níveis acima dos 40%.

Teremos menos profissionais de áreas de alto valor acrescentado a entrar no país e a optar por residirem em Portugal?

Os efeitos positivos da medida de RNH prolongar-se-ão pelos próximos anos, porque muito deste capital humano permanecerá em Portugal, pelo menos enquanto os fatores como a segurança se mantiverem com os atuais padrões. Não, contudo, sem que se verifique um abrandamento, por não termos políticas suficientemente diferenciadoras que justifiquem a vinda desses profissionais para Portugal.

Quando este regime terminar, existem outros regimes ou programas estatais onde estes profissionais de alto valor acrescentado se possam encaixar?

Para que o país se torne atraente para profissionais e empresas de alto valor acrescentado, devemos rever a nossa política fiscal, designadamente no que diz respeito aos escalões de IRS. O número e progressividade dos escalões delapida excessivamente o rendimento dos cidadãos no mercado de trabalho. A carga fiscal que existe, não só nos rendimentos mais baixos, mas também nos rendimentos mais altos, é desincentivadora da obtenção dessa classe de rendimentos, para além de fomentar a fuga aos impostos. Se por um lado existe uma grande franja da população com baixos salários, por outro, aqueles que obtêm rendimentos mais altos veem-se tributados a taxas de 37% e 45%. Significa isto que trabalhar mais e aumentar o seu rendimento representa por vezes menos rendimento. E se por um lado os escalões visam atenuar as desigualdades sociais, por outro são um forte desincentivo ao trabalho numa economia que carece de incentivos à atividade, produtividade e competitividade.



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



REFOOD

Aproveitar para Alimentar

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

VEM SABER O QUE PODES FAZER!

Fim do regime dos Residentes Não Habituais

“Portugal não é competitivo fiscalmente e vai perder muita receita fiscal”

Raquel de Matos Esteves é advogada e especialista em questões fiscais, como o Regime dos Residentes Não Habituais, de que falamos nesta entrevista. A Partner da RME Legal explica detalhadamente as características deste regime fiscal, a quem se destina e porque considera o término do mesmo um “erro histórico” para o país.

Como se caracteriza este regime fiscal dos Residentes Não Habituais?

O estatuto fiscal conhecido como “Residente Não Habitual” é um conjunto de regras, tendencialmente mais favoráveis do que as regras gerais de tributação, que podemos dividir em duas grandes categorias: Taxas fixas: a) uma taxa fixa de 20% para rendimentos profissionais (Categoria A ou B) obtidos em território português, no âmbito da lista de atividades elegíveis (ou no estrangeiro, quando não sejam efetivamente tributados, no caso da categoria A, ou sujeitos a tributação e constem da lista de atividades elegíveis, no caso da categoria B); b) uma taxa fixa de 10% para rendimentos que se qualifiquem como pensão, considerados obtidos fora do território português; ou Isenções: um conjunto de possíveis isenções em rendimentos apenas e só de fonte estrangeira, que sejam efetivamente tributados no país da fonte ou possam ser tributados no país da fonte, de acordo com os Acordos de Dupla Tributação celebrados por Portugal ou, na falta destes, com a Convenção modelo da OCDE. Deste modo, podemos dizer, de forma simplista, que o regime oferece uma taxa fixa de 20% a determinados profissionais que Portugal pretende atrair e considere de elevado valor acrescentado, sendo importante dizer que não existe qualquer benefício em sede de Segurança Social. No que se refere aos pensionistas, Portugal começou por isentar os rendimentos de pensões que não se refiram a trabalho prestado no país e sejam pagas no estrangeiro, tendo posteriormente introduzido uma taxa fixa de 10%. Por fim, quanto às demais categorias de rendimentos, o regime acaba por funcionar como uma facilitação da eliminação da dupla tributação, ou potencial dupla tributação. Por forma a atrair novos residentes, e embora Portugal continue a tributar todos os rendimentos de fonte portuguesa (aplicando-se apenas uma taxa fixa de 20% em casos específicos), oferece-se uma potencial não tributação de rendimentos de fonte estrangeira (categoria A, B de elevado valor acrescentado, E, F e G), tomando-se desnecessário recorrer às regras gerais de eliminação de dupla tributação. Contudo, é necessário dizer que nem todos os rendimentos estão abrangidos, por exemplo, são muito raros os casos em que as mais-valias mobiliárias escapam às taxas de 28%, 35% ou até 53%. Assim, o regime afigura-se bastante mais complexo do que possa parecer à partida e a maioria dos novos residentes não beneficia do regime na sua totalidade, pagando imposto em Portugal, que não raras vezes atinge valores muito elevados, considerando os níveis de rendimento envolvidos.



Raquel de Matos Esteves
Advogada e Partner

Quem é elegível para este regime?

Qualquer pessoa singular, independentemente da sua nacionalidade ou tipo de rendimentos, que não tenha sido residente fiscal em Portugal nos cinco anos anteriores e preencha os requisitos para ser considerado residente fiscal é elegível para o estatuto RNH. Convém reforçar que ter o estatuto fiscal não é uma concessão em branco de isenções fiscais: os benefícios são aferidos caso a caso, consoante as regras mencionadas em relação a cada tipo de rendimento e considerando o Acordo de Dupla Tributação celebrado entre Portugal e o país da fonte (ou as regras gerais da Convenção Modelo).

Este é um regime que se destina exclusivamente a particulares ou existe alguma forma de as empresas estrangeiras beneficiarem deste regime fiscal?

Este regime está contemplado no Código do IRS português e é apenas e só aplicável a pessoas singulares.

Na perspetiva da Raquel, que impacto pode ter, para a economia portuguesa, o fim deste regime a partir de 2024?

Não é novidade que Portugal não se afirma como competitivo a nível fiscal, nem em sede de IRS, nem em sede de IRC. Não restam dúvidas que Portugal beneficiou de um acréscimo de receita fiscal, mesmo no caso dos pensionistas, por via do consumo elevado destes contribuintes, considerando o seu poder de compra. Da minha experiência profissional, em qualquer processo de imigração de profissionais qualificados ou pessoas que tenham rendimentos próprios que lhes permitam mudar de residência, a primeira questão a ser analisada é a tributação associada a essa mudança. Existindo regimes similares disponíveis na maioria dos países europeus, é sempre feita uma análise dos potenciais benefícios disponíveis. Portugal ficará simplesmente de fora. É importante referir que atrair 10% de uma pensão que não foi gerada em Portugal, atrair 20% de um salário alto, acrescido de 35% de contribuições para a Segurança Social, e conseguir 28% ou 53% de mais-valias geradas no estrangeiro, tem-se traduzido num valor, só em IRS, elevadíssimo, e que em 90% dos casos deixará de chegar aos cofres do Estado português - onde contribui para os serviços públicos que não são, na maioria das vezes, sequer utilizados pelos beneficiários deste regime. Ou seja, associado

“Não é novidade que Portugal não se afirma como competitivo a nível fiscal, nem em sede de IRS, nem em sede de IRC. Não restam dúvidas que Portugal beneficiou de um acréscimo de receita fiscal, mesmo no caso dos pensionistas, por via do consumo elevado destes contribuintes, considerando o seu poder de compra. (...) Existindo regimes similares disponíveis na maioria dos países europeus, é sempre feita uma análise dos potenciais benefícios disponíveis. Portugal ficará simplesmente de fora.”

à não atração de novos contribuintes com poder de compra e rendimentos elevados (em parte tributados), teremos de considerar que a despesa pública irá certamente impor o aumento da carga fiscal aos portugueses, como começaremos a ver num futuro próximo.

Este regime continuará a existir até ao final do ano e quem quiser ficar abrangido por ele pode fazê-lo até ao final de 2023. Isso granjeará um aumento repentino de investidores à procura deste regime fiscal?

Sim, sem dúvida que este anúncio gerou uma corrida ao regime: todas as pessoas que já tinham planos de se estabelecer em Portugal nos próximos anos estão a antecipar a sua vinda, já que o regime fiscal é uma condição essencial para a sua decisão se manter. Acontece que, infelizmente, os processos de imigração são demorados, pelo que para quem está a iniciar a sua mudança, de países não europeus, terá muita dificuldade em conseguir encontrar vagas nos Consúladados e ter residência em Portugal a tempo. Mas, mais grave que este cenário é o dos cidadãos que se encontram em Portugal a aguardar agendamentos no SEF e que estarão também em risco. Por exemplo, um cidadão de nacionalidade americana casado com um(a) cidadã(o) português(a), não tem qualquer documento relativo à sua imigração enquanto não submeter perante o SEF um pedido de autorização de residência com base no seu vínculo familiar. Infelizmente, embora muitos cidadãos já vivam permanentemente em Portugal, o que é suficiente, por lei, para que sejam elegíveis para o RNH, devido a uma instrução de serviço interna da Autoridade Tributária, os serviços têm exigido um documento do SEF para registo da residência fiscal. Temos ainda uma Autoridade Tributária de portas fechadas, com atendimentos quase exclusivos por marcação, vagas indisponíveis em Lisboa até ao final do ano para temas de identificação e tempos de resposta no e-balcão de semanas. Não é razoável ter uma proposta legislativa em outubro, cujos contornos finais apenas serão conhecidos em novembro, acabando com um regime - que era estável - em dezembro, considerando o caos instaurado no SEF e na AT. Acredito que o crescimento a que assistimos na última década se deve muito à vinda de novas ideias, novo talento, novo dinamismo e capital para a economia portuguesa. Será um erro histórico.

RME LEGAL

www.rme-legal.com



Frederico Maia
Diretor-Geral da Smallmatek

A Smallmatek trabalha no fornecimento de soluções de proteção para infraestruturas metálicas, contra a corrosão e bioincrustação. A equipa fundadora da empresa, da qual Frederico Maia é o atual Diretor-Geral, descobriu uma forma de transportar princípios ativos encapsulados em materiais nanoestruturados, o que permite a libertação da espécie ativa apenas quando é necessária, para fazer face à degradação da infraestrutura em causa. Descubra como acontece o processo e os desafios por detrás de um trabalho em constante inovação, nesta entrevista.

Aditivos inteligentes ajudam a travar a corrosão e a bioincrustação

Que tipo de trabalho desenvolvem? Qual a sua importância junto dos vossos clientes?

A Smallmatek é uma empresa com 12 anos, que nasceu a partir de um grupo de investigadores da Universidade de Aveiro que, fruto das suas atividades de investigação, resolveram trazer alguma dessa tecnologia do mundo académico para o mundo industrial. Essa tecnologia foca-se no desenvolvimento de materiais nanoestruturados que, por terem uma estrutura específica, permitem-nos transportar compostos ativos de uma forma controlada. Conseguimos colocar princípios ativos dentro de uma cápsula, ou de um veículo, que permita transportá-los e libertá-los de uma forma controlada. Estes são importantes para prevenir a corrosão e a bioincrustação. No fundo, tratam-se de inibidores de corrosão e de moléculas que previnem a incrustação de microorganismos nas superfícies metálicas. Nós desenvolvemos aditivos, ou pigmentos, que depois são incorporados em revestimentos. O nosso cliente final é um produtor de revestimentos ou tintas e nós fornecemos um dos muitos aditivos que constituem um revestimento.

Porque classificam estes aditivos de “aditivos inteligentes”?

Estes aditivos são inteligentes porque libertam a espécie ativa quando ela é necessária, ou seja, previne que ocorra uma lixiviação espontânea das espécies ativas e garante que ela ainda está presente no revestimento

quando é necessária. Isso acontece quando o revestimento falha, isto é, quando há um risco no revestimento, ou um poro, torna-se necessário que algo previna as espécies agressivas de penetrarem nesse risco e começarem a degradar a infraestrutura. É aí que a espécie ativa é libertada, através da resposta da cápsula a estímulos como a presença de determinados tipos de moléculas (água ou cloretos, muito comuns na corrosão) ou uma variação de pH, ou de temperatura. A cápsula reconhece o estímulo e reage, libertando o princípio ativo.

Estes aditivos são novidade no mercado?

Já existiam materiais muito semelhantes, produzidos industrialmente, mas eram utilizados para a indústria farmacêutica. Nunca tinham sido usados para revestimentos e também não no conceito de veículo transportador de espécies ativas, ou seja, eram materiais quase “inertes”.

Quanto tempo de vida conseguem assegurar às infraestruturas metálicas, com a utilização das vossas soluções?

A questão não é aumentar o tempo de vida da infraestrutura, mas sim substituir um pigmento – o cromato – que é utilizado nos revestimentos para permitir a sua maior durabilidade e desempenho, mas que é cancerígeno, por isso há mais de 20 anos que a comunidade científica trabalha para tentar encontrar um substituto que permita o mesmo tipo de desempenho, sem a parte negativa da toxicidade. Pelo facto de a



General email: smallmatek@smallmatek.pt
Sales and marketing: comercial@smallmatek.pt





toxicidade ser tão importante, na Smallmatek não estamos somente focados na parte de desenvolvimento e produção de materiais, mas também temos uma divisão que nos permite fazer ensaios de ecotoxicidade e monitorização ambiental, para avaliarmos o impacto destas novas medidas no meio ambiente.

O que é que um vasto conhecimento em ecotoxicidade vos garante, quando do desenvolvimento de soluções?

Normalmente nós queremos elevado desempenho e baixo impacto e este é um equilíbrio difícil de encontrar na proteção da corrosão. Se analisarmos a questão da incrustação, o queremos é prevenir que os microorganismos adiram e se propaguem numa superfície, mas sem os destruir. Pelo facto de termos conhecimentos em ecotoxicidade, e principalmente estando a falar em materiais à escala nanométrica, e que são recentes nas suas aplicações, é importante sabermos o seu comportamento quando são libertados no meio ambiente. Quando estamos a pensar em criar ou ajustar o produto, temos de ter uma noção de como ele, durante a sua utilização ou no fim da sua vida, se encontrará e qual o seu impacto.

Fala-se cada vez mais em substituir tintas e revestimentos por elementos que possam vir diretamente da Natureza, sejam o mais biológicos e biodegradáveis possível. A seu ver, enquanto estudioso e profissional, a academia e a indústria conseguirão concretizar uma aplicação deste género, continuando a ter produtos eficazes?

Acredito que a indústria está cada vez mais consciente que necessita de mudar algo para que os seus produtos sejam mais sustentáveis e o impacto seja menor. Nesta parte, já se começam a usar resinas e polímeros de origem biológica, que são sustentáveis e biodegradáveis. Mas depois temos a parte da eficiência. Ora, se nós queremos que os produtos sejam biodegradáveis, eles vão, efetivamente, degradar-se quando expostos aos elementos naturais, como a chuva ou a água salgada. Logo, nunca serão tão resistentes e duradouros como aqueles feitos sinteticamente. Claro que, cada vez mais, temos de olhar para soluções de origem natural, mas ao mesmo tempo temos de criar soluções duradouras e eficientes e esse equilíbrio ainda é muito difícil de alcançar. Acredito, no entanto, que dentro de cinco a 10 anos, os consumidores estejam disponíveis para pagar um pouco mais por materiais que equilibrem sustentabilidade e eficiência.

Como antecipa o futuro desta área de atividade, no que respeita aos

materiais com que trabalha?

Nós temos uma gama de produtos, ADDPRIME®, que é um conjunto de aditivos premium – materiais que permitem a imobilização, transporte e libertação de compostos ativos de uma forma controlada, nas diferentes matrizes – pode ser um revestimento, uma embalagem alimentar, um bloco de betão, um filtro... O que nos diferencia é o facto de conseguirmos selecionar o material certo para encapsular a espécie ativa que queremos utilizar. Atualmente, temos um projeto a nível europeu onde estamos a usar a Inteligência Artificial e técnicas de Machine Learning para fazer a seleção dessas moléculas. O projeto chama-se VIPCOAT, e o objetivo é tentar identificar moléculas que sejam eficientes e com baixa toxicidade, para depois usarmos a nossa plataforma de encapsulação e permitir a introdução dessas moléculas em revestimentos para a indústria aeronáutica. Por isso, a inovação faz parte do nosso dia a dia.



The VIPCOAT Project received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under Grant Agreement No 952903.

www.smallmatek.pt
You can find us on **Facebook** and **LinkedIn**



Marta Martins
Gestora de Projetos - Inovação

Borracha

As várias aplicações de um produto ainda pouco valorizado

A Genan nasceu com o desígnio de resolver um problema causado pelos pneus que estavam a acumular-se nos aterros em todo o mundo, nos anos 80. Ao longo dos anos, a empresa dinamarquesa foi crescendo e tem, desde 2020, uma empresa em Ovar, que desenvolve produtos de granulado de borracha, com base nos constituintes de pneu. Marta Martins, gestora de projetos de inovação, reconhece que falta dar a conhecer à população o valor da borracha e as suas aplicações e realça, em números, o valor do trabalho da Genan.

Inicialmente, qual era o objetivo desta reciclagem? Novos produtos, ou reciclar o material para produção de novos pneus?

Nos anos 70 e 80 houve um crescimento exponencial de todo o tipo de veículos e os pneus em fim de vida tornaram-se um problema. Foi aqui que a Genan viu uma oportunidade - dar um novo destino a uma quantidade crescente de pneus em fim de vida. Os pneus são verdadeiros produtos de engenharia - são compostos por centenas de produtos químicos, tendo em vista elevados desempenhos mecânicos e de segurança, de maneira que seria um desperdício descartá-los em aterro. Além disso, esta solução é absolutamente nefasta para o meio ambiente. Assim, em 1990, começou a operar a primeira fábrica, na Dinamarca. Depois, surgiram mais três na Alemanha e uma nos EUA. Há cerca de três anos, a Genan adquiriu a Biosafe, em Ovar, que já trabalhava na área da reciclagem de pneus. O que a Genan faz é usar processos mecânicos altamente eficientes para obter uma separação dos diferentes componentes do pneu - a borracha, o têxtil e o aço - e damos uma nova vida a cada um deles - o aço vai para a siderurgia; o têxtil é usado como recurso energético nas cimenteiras, mas estamos a desenvolver outras soluções com vista à reutilização da totalidade dos constituintes dos pneus em fim de vida em aplicações sustentáveis. No caso do têxtil, passa pela criação de estruturas tridimensionais com enorme potencial para isolamento térmico e acústico; e a borracha tem um sem-número de aplicações. É produzida numa variedade enorme de granulometrias - desde os pós

muito finos, como o pó criogénico, conseguido através da moagem a baixas temperaturas, pós mais ou menos finos, até aos granulados. Cada um tem uma aplicação diferente - materiais para a ferrovia, campos de relva sintética, barreiras sonoras, parques infantis, tapetes de ginásio, construção civil, para isolamento e proteção... Também já conseguimos vender para fabricantes de pneus - numa quantidade ainda pequena (comparativamente a toda a formulação de novos pneus) e numa granulometria muito específica (pó criogénico).

Porquê a aposta na moagem criogénica?

A Genan não faz qualquer transformação química dos materiais constituintes dos pneus, pelo que há um limite naquilo que podemos alcançar. Do ponto de vista de qualidade, o pó criogénico tem vantagens em relação ao pó ambiental, pois o processo de baixa temperatura permite que muitas impurezas (o têxtil, por exemplo, que nunca é eliminado totalmente do granulado) sejam eliminadas, tornando este um pó muito limpo. Este produto alarga bastante o leque de possibilidades de aplicação da borracha reciclada e conseguem obter-se granulometrias realmente muito baixas, que são requisito absoluto em certos processos.

Quão importante e crítica é, para a Genan, a I&D?

É importantíssima e muito crítica! O departamento de inovação é absolutamente essencial para a empresa, não só porque combina diferentes áreas de expertise - qualidade, produção, ambiente - mas porque

mantém sempre o foco na sustentabilidade, transparência e qualidade como os valores centrais da Genan. A inovação da Genan tem como foco principal estimular e facilitar o desenvolvimento de novos produtos e aplicações para o nosso pó e granulado de borracha. Embora a Genan possa ser apenas um fornecedor de matéria-prima, estamos empenhados em liderar projetos de inovação sustentáveis, em cooperação com parceiros de relevo.

Em números, que reflexo tem no mercado o trabalho desenvolvido pela Genan, no que respeita a retirar do mercado os pneus usados e à redução do impacto ambiental que isso tem?

As últimas estimativas apontam para números absolutamente alarmantes: todos os dias são descartados sete milhões de pneus em fim de vida. Se considerarmos apenas o aço proveniente destes pneus, seria possível construir o equivalente a uma Torre Eiffel por dia. Na Genan, transformamos este problema numa oportunidade verde, tendo as fábricas da Genan capacidade para processar aproximadamente mil toneladas de pneus em fim de vida por dia, reduzindo emissões de CO2 em 280 mil toneladas por ano. Estamos a desenvolver um site, intitulado "Drowning in tyres", que está visualmente muito bonito, com animações e com métricas interessantes, que ajudam as pessoas a ter uma noção da importância de dar uma nova vida aos pneus usados.

Cortiça

Um material sustentável, natural e uma solução de futuro

A Corticeira Viking já tem mais de 25 anos de atividade no mercado e dedica-se à produção e comercialização de produtos em cortiça, para as mais variadas áreas. Renato Espírito Santo, sócio-gerente da empresa, explica que a cortiça é um produto natural, sustentável e, por isso, muito procurado atualmente para várias soluções, seja a nível industrial, seja para clientes particulares. Fique a conhecer um pouco mais deste produto cujo mercado Portugal lidera.



Renato Espírito Santo
Sócio-gerente

Quando surgiu a oportunidade de produzirem os vossos próprios produtos e entregar produto final ao cliente?

Decidimos integrar o processo produtivo na Corticeira Viking - inicialmente dedicada exclusivamente à compra e venda de produtos de cortiça - de forma gradual e com maior incidência na última década. Com o crescimento do negócio, aliado à afirmação mundial da cortiça como material sustentável, natural e renovável, surgiu a aposta em maquinaria e infraestruturas, assim como na contratação e formação de recursos humanos. Neste novo cenário, foi possível passar a obter maior rentabilidade, dar uma resposta mais eficiente aos nossos clientes e depender cada vez menos de subcontratados. Por outro lado, produzir internamente veio facilitar a conceção de produtos próprios e a

customização de artigos, que é um dos nossos pontos fortes.

Que tipo de produtos de cortiça produzem? Produtos para casa e lifestyle, ou também enveredaram pela área industrial?

Gostamos de afirmar que não há limites para a gama de produtos de cortiça que podemos oferecer, que inclui produtos para mesa, escritório, desporto, lifestyle, gifts, e outras utilidades. Somos capazes de produzir um bloco de yoga, um frapé, um brinquedo ou até um guarda-chuva de cortiça. Comercializamos também produtos da área industrial, nomeadamente para isolamento ou revestimento de casas.

Por que processos passa a cortiça no sentido de se tornar o produto final que depois é comprado pelos mais variados setores de atividade?

O ciclo de vida da cortiça começa com a extração da casca do sobreiro, atividade que se realiza entre maio e agosto. Depois de extraída, a cortiça passa por várias etapas que variam de acordo com o produto final a que se destina. A título de exemplo, o processo de produção de uma rolha de cortiça é muito diferente do método de fabricação de um tapete de yoga. A produção do aglomerado composto, que é um dos principais materiais com que trabalhamos, passa pelos seguintes processos: (i) granulação - fase em que se tritura o refugo, as aparas e os desperdícios de cortiça, obtendo-se diversas granulometrias; (ii) aglomeração - que é o processo de aglutinação dos grânulos, resultando da ação conjunta da pressão, alta temperatura e um agente de aglutinação (por norma o poliuretano); (iii) moldação - fase em que os grânulos e as resinas são colocados em moldes para a prensagem e passagem pelo forno; (iv) lixagem - é o processo que define a espessura e o grau de rugosidade que se pretende para a folha de cortiça.

Tendo a seu favor o facto de ser sustentável, que cuidados é necessário ter para, através dos processos de transformação da cortiça, não desvirtuar essa característica, devido a químicos, que podem ser adicionados ao produto aquando da sua transformação?

Existem várias normas legais que regulam o setor corticeiro e que visam garantir isso mesmo, isto é, que os processos de transformação da cortiça não desvirtuem as características únicas e os benefícios desta matéria-prima tão nobre. O Systemcode através do Código Internacional de Práticas Rolheiras (CIPR) e o HACCP (Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controlo) no âmbito da segurança alimentar desempenham um papel fundamental nesta matéria.

Que análise faz a este setor e à forma como ele pode impor-se, mundialmente, para tornar Portugal um país ainda mais líder nesta área? A inovação é crucial para que se continue na vanguarda?

Vemos a aposta na inovação como um fator crucial para potenciar a cortiça enquanto matéria-prima versátil e capaz de inúmeras aplicações, como também para garantir a sobrevivência das empresas rolheiras. A constante ameaça dos TCA's, dos vedantes sintéticos e da falta de matéria-prima de qualidade exige a criação de novos modelos de rolhas que satisfaçam as necessidades do mercado.



Corticeira Viking, Lda
A: Zona Industrial de Rio Meão, Rua 2, N 67, 4520-475 Rio Meão, Portugal
T: +351 256 783 439
www.corticeiraviking.pt
resanto@corticeiraviking.pt



AIMA entrou em funcionamento a partir do fim de outubro

O que se espera da nova Agência para a Integração, Migrações e Asilo

A criação da Agência para a Integração, Migrações e Asilo (AIMA), que substituiu o Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) no final de outubro, preocupa os imigrantes, que receiam o aumento da burocracia e das dificuldades para conseguir concluir os seus processos. O advogado Johannes Schneider reconhece que, nos primeiros tempos, poderão existir algumas complicações, mas espera que esta nova agência contribua para uma maior fluidez burocrática nos processos de imigração.

Como pode, a seu ver, esta alteração da agência ligada aos serviços de imigração afetar esta parte da população nacional?

Espera-se que a AIMA resolva antigos problemas enfrentados pelos imigrantes, como por exemplo a dificuldade em conseguir atendimento, a divergência nas informações

prestadas, o excessivo tempo de espera nos serviços, entre outros. No entanto, por se tratar de uma agência nova, é normal que nem tudo corra da melhor forma logo nos primeiros tempos. Por outro lado, identificamos a necessidade de que haja mais investimento em recursos humanos e infraestruturas digitais, que respondam ao grande volume de pedidos. E tudo isso pode impactar significativamente os processos de imigração em curso e os novos, principalmente nos próximos meses, podendo mesmo gerar novos atrasos.

Como se processará esta transição de SEF para AIMA?

O SEF possuía responsabilidades policiais e administrativas relacionadas com os cidadãos estrangeiros. As funções policiais foram transferidas para as forças e serviços de segurança, como a PSP, GNR e PJ. Já as funções administrativas agora são de competência do IRN e da AIMA. O IRN herdou as atribuições relativas à emissão de passaporte e renovação de autorização de residência. Já as novas autorizações de residência ficaram com a AIMA, que assumiu as competências em matéria de migração, asilo e as do extinto ACM.

Os imigrantes podem trabalhar e fazer descontos no país, mas, enquanto estão a regularizar-se, não podem sair de Portugal, ainda que para casos de elevada importância. Como se resolve esta questão?

Mediante alteração legislativa, algumas medidas poderiam ser adotadas para assegurar esses direitos. Por exemplo, durante o período de análise da autorização de residência, a AIMA poderia emitir uma declaração ao estrangeiro, onde conste que o mesmo está em processo de regularização em Portugal, contendo no documento informações que o permita, em situações específicas, ausentar-se e retornar ao país, sem embaraços.

Os direitos dos imigrantes nem sempre estão salvaguardados, sobretudo quando ainda se encontram em situação de regularização no

país, mas muitas vezes isso sucede devido ao atraso das nossas instituições no processamento dos vistos e autorizações de residência. Como podem os imigrantes lidar com este tipo de situações e que representação legal existe para pessoas nessa situação em Portugal?

Os imigrantes não podem ser prejudicados pelo atraso nas instituições, independentemente do motivo e devem exigir das autoridades competentes o cumprimento dos prazos no processamento dos seus pedidos. Para assegurar a proteção de seus direitos, liberdades e garantias, o estrangeiro que se sinta prejudicado pode recorrer ao órgão pela via administrativa, a depender do caso, pode ainda procurar apoio nas associações de imigrantes, apresentar queixa à Provedoria de Justiça, e, conforme a situação, optar pela via judicial.

Todos os imigrantes se vão deparar com este problema, ou existe alguma diferença entre imigrantes vindos de países da CPLP e os restantes?

Os imigrantes que enfrentam esse problema são, na sua maioria, os que estão em processo de regularização mediante manifestação de interesse, que é uma autorização temporária com base em motivos de trabalho, que posteriormente pode ser convertida em título de residência, mas que tem uma espera superior a dois anos. Cumprindo os requisitos, os nacionais da CPLP podem pedir a autorização de residência CPLP online e de forma automática, mas essa opção faz com que a manifestação de interesse perca o efeito. A autorização de residência CPLP não permite viajar no Espaço Schengen, diferentemente das demais autorizações de residência, que observam o modelo estipulado pela União Europeia. Então, o que parece ser uma regularização fácil para o cidadão da CPLP, acaba por ser uma restrição, porque tem efeito apenas em território português, impedindo o imigrante de viajar ou trabalhar num outro país da União Europeia.



Johannes Schneider
Advogado

JS ADVOGADO
JOHANNES SCHNEIDER

“A demora na legalização tem impacto direto na vida do imigrante”

A Melo & Pontes é uma sociedade de advogados constituída por Uli Melo e Larisse Pontes, duas advogadas brasileiras que fizeram de Portugal a sua casa e se especializaram em Direito Migratório. Desde então, já ajudaram vários cidadãos, de diversas partes do mundo, que pretendem instalar-se em Portugal, mas assumem que a burocracia é muito grande e os tempos de espera absurdos. Com a criação da Agência para a Integração, Migrações e Asilo (AIMA) esperam que tudo melhore.

Ambas têm experiência em Direito Migratório em Portugal e residem no país há alguns anos. De então para cá, que mudanças sentiram na forma como Portugal recebe e integra os imigrantes?

Nos últimos anos, houve um notório crescimento do número de imigrantes. Só de brasileiros, são mais de 400 mil residentes oficiais. Embora o Governo demonstre receptividade à imigração, temos uma imensa dificuldade na regularização destas pessoas, em razão do avolumamento exponencial da demanda. Há um regime de facilitação de emissão de vistos e entrada no país, porém a integração na sociedade sai prejudicada. São milhares de vidas restringidas, com um prazo de espera completamente despropositado para legalização.

Portugal é um país burocrático e o SEF foi notícia pela impossibilidade de se fazerem marcações para tratar de questões como vistos e legalização. Enquanto advogadas especialistas nesta área do Direito, que impacto verificam na vida dos vossos representados?

O impacto é direto e traz consequências aflitivas. A dificuldade de agendamento junto às centrais de atendimento ao imigrante é algo caótico e inclemente. Sem autorização de residência, clientes narram discriminações nos serviços públicos, relatam acessos restritos a um atendimento pleno de saúde e transtornos ao abrir conta bancária, assinar contrato de trabalho ou arrendar um imóvel.

Considerando a reestruturação do SEF e a entrada em funcionamento da AIMA, há quem tema que isso possa representar mais burocracia e demora nos processos. Concordam?

A nossa expectativa com a AIMA é de progresso. Queremos acreditar que o Governo está a tomar providências com o objetivo de melhorar. Entretanto, temos receio de que a partilha de competências gere mais confusão e embaraços. O SEF deixou pendências e uma herança pesada, que exige uma estrutura brutal e uma organização interna rigorosa. Caso os funcionários não estejam preparados e com



Uli Melo e Larisse Pontes
Partners

funções bem delimitadas, pode haver mais demora nos processos.

Sendo Portugal um país muito receptivo à imigração e com necessidade de mão de obra estrangeira, o que poderia ser feito para simplificar estes procedimentos? A criação da AIMA poderia ser uma oportunidade para isso mesmo?

Sem dúvida. Portugal possui uma das políticas migratórias mais facilitadas diante de outros países da União Europeia. A constatação de uma maior procura migratória, principalmente como país de entrada ao espaço económico europeu, é evidente e gera maior demanda. Acreditamos que, com a reorganização e redistribuição das atividades, contratação de mais funcionários e criação de novos postos de atendimento, os setores desafoguem.

Relativamente aos imigrantes provenientes de países da CPLP, o processo é mais facilitado? Em que medida?

Os cidadãos da CPLP podem ser beneficiados ao dar entrada num pedido de visto, pois podem ser dispensados da comprovação de meios de

subsistência e de alojamento em território português, mediante a apresentação de um Termo de Responsabilidade. Além disso, temos aprovado o título administrativo de residência CPLP, que possibilita uma regularização nacional sem a necessidade de parecer prévio por parte dos serviços de estrangeiros.

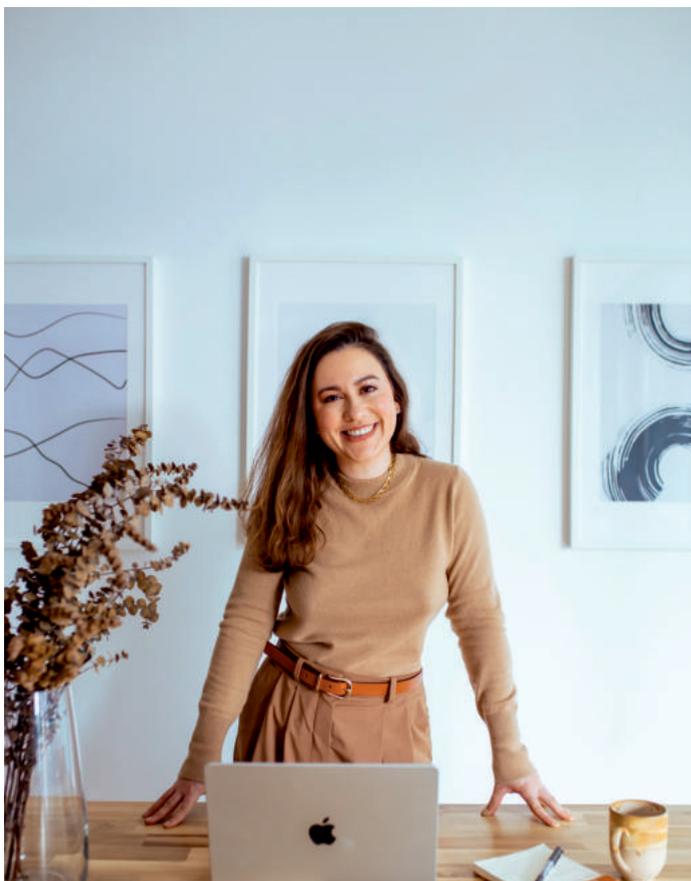
Como se posiciona a Melo & Pontes, considerando todas as questões acima, relativamente à forma como acompanha e ajuda os clientes a ultrapassarem esta burocracia? É fundamental um acompanhamento próximo?

Com certeza! Informamos sempre o quão importante é uma imigração consciente. O cerne da Melo & Pontes Consultoria Internacional não é incentivar a uma mudança de país, mas sim servir aqueles que buscam uma orientação pautada pelo cumprimento da legalidade. Toda a nossa preocupação é quanto à segurança, por isso prezamos tanto pelo planeamento migratório. Prestamos uma assessoria especializada e responsável, acolhendo e assistindo os clientes da melhor forma.



“A AIMA chega com a intenção de agilizar os processos”

Imigrar para Portugal está sempre envolto em burocracia. A advogada Nina Dourado enfrentou, também, esta realidade quando chegou ao país. Agora, através do seu escritório – ND Advocacia – em Portugal ajuda quem passa pelo mesmo processo. No que respeita à substituição do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras pela Agência para a Integração, Migrações e Asilo, espera agilidade por parte desta instituição.



Nina Dourado
Advogada

Que opinião tem sobre o processo imigratório para Portugal, no que respeita à questão burocrática?

Após estudar Direito em Coimbra, a minha mudança definitiva para Portugal revelou uma realidade prática imigratória mais complexa e desafiadora do que as leis indicavam. Enfrentei a burocracia imigratória e essa experiência não só me deu uma compreensão profunda das dificuldades dos imigrantes, mas também impulsionou o meu escritório a oferecer uma prática especializada em Direito Migratório, proporcionando aos clientes orientação para navegar no processo burocrático com clareza e segurança.

Com a entrada em funcionamento da AIMA, muitas pessoas recebem que

o seu processo demore ainda mais tempo, considerando a mudança de agências. Enquanto advogada, tem sentido reais dificuldades por causa desta questão?

Reconheço a preocupação com o atraso nos processos imigratórios devido à transição do SEF para a AIMA. Ainda é cedo para julgar o impacto completo dessa mudança, mas a AIMA indica a intenção de agilizar processos. Como advogada, estou a monitorizar a situação e a tomar medidas para reduzir atrasos e inconveniências durante a transição.

Que avaliação faz da decisão nacional de acabar com o SEF, substituindo-o pela AIMA? Quais os problemas que poderão continuar a existir, apesar desta reestruturação?

A transição do SEF para a AIMA é um passo positivo que visa modernizar e humanizar o serviço imigratório, potencialmente tornando os processos mais rápidos e a integração mais eficaz. Contudo, questões mais amplas como xenofobia e discriminação no mercado de trabalho permanecem desafios significativos. Além disso, políticas recentes que restringem o acesso a oportunidades para imigrantes qualificados podem limitar a integração, mesmo com a reestruturação administrativa.

Quanto tempo demoram, atualmente, em média, os processos de legalização em Portugal? Há alguma diferença entre cidadãos que provêm de países da CPLP e outros cuja origem está noutros países, no que respeita aos documentos necessários e à burocracia envolvida?

Em média, a legalização em Portugal leva entre dois a três anos, podendo chegar a quatro em casos excecionais. Após aprovação, o título de residência é emitido em até 90 dias. Contudo, a legislação de 2023 agilizou o processo para cidadãos da CPLP, que agora podem obter residência automaticamente em 72 horas, se preencherem certos requisitos. Este procedimento é mais rápido em comparação ao dos cidadãos de outras nacionalidades, mas a documentação requerida permanece sem alterações significativas para ambos os grupos.

Na sua opinião, enquanto profissional do Direito e especialista em Imigração, sendo Portugal um país muito recetivo a receber pessoas que querem vir viver para o país, o que deveria ser feito para simplificar o processo de entrada, sem que, com isso, fragilizássemos a segurança?

A imigração não é uma ameaça à segurança nacional; é um catalisador imprescindível para o crescimento e revitalização de Portugal. No entanto, enquanto testemunhamos avanços na simplificação dos trâmites administrativos e jurídicos do processo imigratório, paradoxalmente, enfrentamos retrocessos na integração socioeconómica e cultural. A revogação unilateral por parte de Portugal do acordo de reciprocidade com a Ordem dos Advogados do Brasil é um exemplo disso, sinalizando um passo atrás na valorização das qualificações profissionais internacionais. Portugal deve almejar políticas que celebrem a diversidade e reconheçam o valor que os imigrantes trazem. O risco não reside na entrada de novos cidadãos, mas na resistência a essa entrada.



NINA DOURADO
ADVOCACIA

SEU ESCRITÓRIO DE IMIGRAÇÃO EM PORTUGAL

Junte-se ao ND Advocacia e torne o seu sonho de imigração possível!



Av. da República nº 6, 1º Esquerdo, Código Postal
1050-191 - Lisboa, Portugal



www.ninadourado.com



info@ninadourado.com



(+351) 211 582 256



“Portugal tem várias soluções de legalização, mas a burocracia é intensa”

Sandra Jardim Fernandes é advogada e co-head of Immigration da Valadas Coriel & Associados, uma sociedade de advogados especializada em Imigração e que já ajudou muitas pessoas a legalizarem-se em Portugal. À Valor Magazine explica o que considera que pode ser feito para simplificar e tornar mais rápidos alguns destes processos, bem como a importância de os imigrantes serem bem acompanhados por um profissional do Direito especialista nesta área.

Portugal é um país muito aberto à imigração, e precisa dela, sobretudo quando se trata de mão de obra. No entanto, a legalização não é fácil. Quais os principais desafios que quem chega a Portugal enfrenta, durante um processo de legalização?

O processo de legalização pode ser um processo longo e moroso, quer para os que já iniciaram o processo de residência nos respetivos países de origem (obrigatório para alguns programas), quer para os que optam por entrar legalmente no nosso país e aqui fazem um pedido de Manifestação de Interesse com base numa atividade profissional realizada em Portugal, pelo menos parcialmente, para entidades portuguesas. Diria que as dificuldades normalmente enfrentadas pelos que pretendem imigrar são muitas e diversificadas, desde a abertura de conta em Portugal e pagamento de rendas de imóveis residenciais antes de iniciar o processo de pedido de visto de residência e sem certeza de que o mesmo será aprovado, à falta de disponibilidade de agendamento dos consulados e agências que os substituem em alguns locais e Estado (alegadamente por falta de pessoal nas Embaixadas e Consulados), ao tempo que o SEF (agora extinto) demorava para processar os vários pedidos de residência em Portugal, sendo os ARI (Autorização de Residência com base no Investimento) e os processos de reagrupamento familiar os que neste momento têm atrasos bem superiores a um ano.

Como avalia esta extinção do SEF e a criação da AIMA?

Nesta fase, só posso afirmar que o SEF não tinha claramente capacidade de resposta para o número e complexidade de solicitações diárias. Esperemos que a AIMA venha a ser mais célere e eficaz, desde logo por estar mais focada nos processos de pedidos de autorização de residência, partindo do princípio que vão efetivamente aumentar os meios humanos e tecnológicos ao dispor da nova Agência.

Que opinião tem sobre o sistema burocrático que envolve este processo e como se poderia torná-lo mais simples, sem comprometer a segurança do país?

O nosso país oferece vários programas diferenciados e soluções de legalização, pelo que não se pode definir apenas um meio para simplificar. Houve alterações que foram muito benéficas, como a possibilidade de a reunificação familiar ser também iniciada no país de origem, juntamente com o pedido de visto de residência principal, impedindo assim o afastamento das famílias. Há muito mais a fazer e passa sobretudo pelo aumento dos meios humanos e tecnológicos e ainda por simplificar alguns processos como o dos ARI, com os advogados a representar os clientes nos pedidos (como já foi), uma vez que tudo depende de documentação e os respetivos dados biométricos serem realizados nos consulados localizados nos países onde habitam os investidores e famílias.

Que impacto pode ter a ajuda de uma sociedade de advogados como a Valadas Coriel e Associados no desenvolvimento do processo de um imigrante?

Diria que pode ser vital para o sucesso e eficácia do processo de imigração,

que tem sempre impactos variados, nomeadamente fiscais. Qualquer processo de imigração é sempre delicado, a vários níveis: emocional, psicológico, patrimonial, educacional, muitas vezes implicando a poupança de uma vida inteira, por isso é importante que o processo seja feito com a assistência de profissionais especialistas para diagnosticar o programa mais adequado a cada família e guiá-la nas várias etapas da forma mais eficiente possível. A Valadas Coriel & Associados tem muita experiência nos diferentes tipos de processos, com uma equipa treinada para perceber a particularidade de cada cliente, o seu perfil e o melhor procedimento para cada situação, bem como tudo o que a imigração implica a montante e a jusante, nas áreas fiscal, imobiliário, societário, laboral e até contencioso, quando necessário.



Sandra Jardim Fernandes
Advogada e co-head of Immigration

Fiscal - Imigração - Imobiliário - Societário

Uma sociedade versátil que combina experiência, conhecimento & criatividade.

"Esperar mais de dois anos para que seja proferida uma decisão num procedimento de nacionalidade é inaceitável"

Isabel Grilo Comte é jurista na sociedade de advogados Martins Castro e conta já com um livro publicado sobre a Lei da Nacionalidade, lançado em 2021. Especialista neste tema, é sobre ele que assenta esta entrevista, onde esta profissional fala também do tema da imigração e de como pode a Agência para a Integração, Migrações e Asilo (AIMA) ultrapassar a herança deixada pelo Serviço de Estrangeiros e Fronteiras de mais de 300 mil processos de legalização pendentes.



Isabel Grilo Comte
Jurista

É cada vez mais premente a existência de vídeos na Internet e de consultores de imigração com atividade legalmente duvidosa a incentivar a ida para Portugal, com base em "saúde grátis". Quais são as atuais leis e regulamentos que garantem que estas práticas estejam em conformidade com a legislação de imigração em Portugal?

O direito à proteção da saúde constitui um direito fundamental consagrado na Constituição da República Portuguesa no âmbito dos direitos e deveres sociais que incumbe ao Estado assegurar. Na aplicação da legislação em vigor resulta que de acordo com os n.os 1 e 2 da Base 21 da Lei de Bases da Saúde e com o artigo 4.º do Decreto-Lei n.º 52/2022, de 4 de agosto, são beneficiários do Serviço Nacional de Saúde todos os cidadãos portugueses, bem como todos os cidadãos com residência permanente ou em situação de estada ou residência temporárias em Portugal, que sejam nacionais de Estados-Membros da União Europeia ou equiparados, nacionais de países terceiros ou apátridas, requerentes de proteção internacional e migrantes, com ou sem a respetiva situação legalizada, nos termos do regime jurídico aplicável.

Qual é o cunho da Isabel, relativamente à aquisição de nacionalidade por descendentes de judeus sefarditas portugueses, num momento de atual conflito na região de Israel?

A possibilidade de adquirir a nacionalidade portuguesa nos termos do artigo 6.º, n.º 7 da Lei da Nacionalidade, foi aprovada pela Lei Orgânica n.º 1/2013, de 29 de julho. Com efeito, o artigo 4.º da CRP, remete para o legislador a determinação das condições para a atribuição, aquisição e perda da nacionalidade portuguesa, não restando hoje qualquer dúvida de que a nacionalidade é um direito fundamental, nos termos do artigo 26.º da CRP. O facto de neste momento estarmos perante um conflito armado nessa região, apenas vem reforçar o facto de estarmos perante um direito fundamental.

Os atrasos no sistema de imigração em Portugal devem-se maioritariamente às frequentes

alterações na legislação ou existem outros motivos?

Em princípio, as alterações legislativas visam introduzir melhorias nos sistemas de obtenção de nacionalidade ou mesmo de autorização de residência. Claro que haverá sempre um período de adaptação quanto à aplicação da lei ou de conhecimento de novas aplicações informáticas que, no entanto, podem ser compensadas no futuro com o facto de termos uma administração mais eficaz. Outra consideração será a de que os meios humanos são essenciais e como sabemos na área da nacionalidade e da imigração os meios humanos são escassos.

Como é que a AIMA deve lidar com a transição de 327 mil processos pendentes de pedidos de autorização de residência após o encerramento do SEF?

Sempre que existe uma pendência de processos a analisar, o primeiro passo será o da elaboração de um plano de recuperação. É evidente que esse plano vai implicar a criação de uma "task force" constituída por pessoas especializadas na matéria e com o perfil de organização para a obtenção de resultados e resolução de problemas. Aqui também será relevante a formação altamente qualificada de quem aprecia esses procedimentos. Quem domina a matéria de forma elevada conseguirá analisar e decidir mais rapidamente qualquer procedimento. Também defendo esse modelo para os pedidos de nacionalidade, cuja decisão se tem situado entre os 24 e 29 meses, prazo inaceitável para quem requer a nacionalidade.

A Isabel lançou a Lei da Nacionalidade no ano de 2021. Com tantas alterações desde então, devemos esperar nova edição?

Podem esperar outra edição e mais obras para o ano de 2024, todas sobre o tema da atribuição, aquisição e perda da nacionalidade, com abordagem de outros diplomas aplicáveis.



MAIA

Temos o espaço certo para o seu evento.

Auditório, Salas de Conferência, Hall de Exposições e várias zonas de lazer no exterior.

Espaços preparados para acolher congressos, conferências, seminários, formações e workshops.

Mas também espetáculos culturais e de convívio.

O TECMAIA Parque tem uma tradição de bem receber.

Venha descobrir este ambiente que respira ciência e tecnologia.

THE BEST PLACE TO WORK

www.tecmaia.pt

Entidade gestora:

Espaço Municipal, E.M., S.A. - Município da Maia



**TECMAIA
PARQUE**

AS FÁBRICAS DA GENAN TÊM CAPACIDADE
PARA PROCESSAR APROX.

1.000 TONELADAS

DE PNEUS EM FIM DE VIDA POR DIA



**STRIVING FOR
A SUSTAINABLE
FUTURE**

