

VALOR

MAGAZINE
nº041 - Gratuito

Mensal - Fevereiro de 2024



ERA PORTO CAMPANHÃ

**Uma equipa pronta
para vencer**

**JOGO
ONLINE**

Regulação e impacto
económico

**DIREITO
DAS CRIANÇAS**

Como a Justiça protege
os menores

**INDÚSTRIA DA
FERROVIA IBÉRICA**

O futuro passa pelo
caminho de ferro

A perspective view of a railway track leading into a tunnel. The tracks are made of wooden sleepers and metal rails, receding into the distance. The tunnel entrance is a large, dark archway. The lighting is dramatic, with a bright light source at the end of the tunnel creating a strong glow and casting long shadows. The overall mood is one of depth and forward motion.

Azvi //

Com o propósito de construir valor

O ano de 2024 será desafiante para Portugal e para o resto da Europa. Em causa estão questões económicas, mas também políticas e a geoestratégia e os objetivos de cada nação podem provocar alguns sobressaltos no “Velho Continente”, conforme o conhecemos.

Até ao momento, porém, a economia portuguesa parece estar a dar provas de robustez. O ano passado a economia fechou o ano a crescer e Portugal está no bom caminho no que respeita à diminuição da inflação.

No entanto, 2024 anuncia maiores dificuldades, considerando as guerras em curso, os ataques que estão a ser levados a cabo ao largo do lémen e a forma como esta incerteza e instabilidade influencia o investimento económico. Na edição de fevereiro da Valor Magazine encontrará artigos que, embora escritos num momento de maior incerteza, revelam resiliência e uma vontade constante de não deixar a economia parar.

A prova disso é a concretização dos acordos para a construção da linha de comboio de Alta Velocidade em Portugal e a parceria estabelecida entre a PFP e a Mafex para que Portugal e Espanha abracem juntos o desafio da **ferrovia**.

Portugal continua a ser um mercado interessante e com trabalho de qualidade. É por isso que muitas empresas francesas apostam no nosso país para continuar a crescer e as **relações bilaterais entre Portugal e França** têm uma tendência de crescimento no horizonte.

Na área do **Direito**, há ainda muitos temas em debate, como sejam a questão da regulamentação do **Jogo Online**, os desafios inerentes à parentalidade aquando de um divórcio ou mesmo a **quantidade de advogados** que exercem atualmente a profissão.

As **leis da Nacionalidade** e o desafio da **imigração** são também outros temas que se destacam.

Há ainda a considerar a capacidade de Portugal se reinventar em termos geográficos e de o interior ser um polo de atração de empresas inovadoras e tecnológicas. Nesta edição, o tema **“Trás-os-Montes: inovação e tecnologia”** traz a debate questões como o desafio da interioridade, a proximidade entre empresas e indústrias e a capacidade nacional para se impor além-fronteiras na área tecnológica.

Motivos para ler a sua Valor Magazine de fevereiro e levá-la consigo para os seus momentos de ócio.

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, N9, Vale Fetal 2825-259 Charneca da Caparica | Diretor: José Moreira | Editora: Sara Freixo | Design e Paginação: Insidejob communication | Gestores de Comunicação: Fernando Costa, Jaime Pereira, Luís Pinto, Miguel Machado e Inês Ribeiro | Fotógrafo de Capa: João Bizarro | 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”.

fevereiro '24 DESTAQUES

15



**MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES,
SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS**

"A lei do Jogo Online é bem intencionada, mas insuficiente"

32



TREE FLOWERS SOLUTIONS

Biotecnologia natural
de Trás-os-Montes

36



ESSILORLUXOTTICA

"Portugal é um mercado qualitativo na área da Saúde Visual"

5

Imobiliário

5 - ERA - "O nosso negócio tem algo a ver com casas e tudo a ver com pessoas"

8

Indústria da Ferrovia Ibérica 2024

8 - Plataforma Ferroviária Portuguesa - Este comboio não pode parar!

9 - MAFEX - Um setor fundamental para a economia espanhola

10 - Sunviauto - "A ferrovia é a nossa aposta estratégica e temos grandes expectativas"

12 - Grupo Azvi - "Uma visão ferroviária comum entre Portugal e Espanha é fundamental"

14

Jogo Online

14 - CCA Law Firm - Os desafios de regular o Jogo Online

15 - Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados - "A lei do Jogo Online é bem intencionada, mas insuficiente"

16

Direito das Crianças

16 - AA Legal - "O Advogado tem a obrigação de proteger a criança, independente do lado que defende"

18 - Advogada Adriana Gomes Neves - "O direito da criança concretiza-se quando for plenamente reconhecido pelos adultos"

19 - Claudete Teixeira Advogados - "A criança não sofre necessariamente pelo divórcio, mas pelos conflitos que ele gera"

20 - Raquel Sofia Lopes Advogada - "O princípio de audição e participação da criança deve ser sempre assegurado"

22 - Joana Paulino Roriz Advogada - "O acompanhamento das crianças pelas entidades oficiais é insuficiente"

23 - Núbia Nascimento Alves Advogada - "Tratar o processo de divórcio com serenidade ajuda a torná-lo menos traumático"

24

Direito Criminal

24 - Advogado António Falé de Carvalho - O espartilho criado no combate aos crimes de colarinho branco

25

Portugal Criativo: Economia Digital

25 - SEOlabs - "As empresas não reconhecem a importância da estratégia digital"

26

O fim do regime de RNH

26 - RF Algarve Law - O impacto do fim do regime dos RNH na economia

28

Mulheres de Valor

28 - Century 21 Heritage - "Gosto de observar as pessoas e aprendo com isso"

30

Trás-os-Montes: Inovação e Tecnologia

31 - Sialnor - Especialistas em alumínio há 20 anos

32 - Tree Flowers Solutions - Biotecnologia natural de Trás-os-Montes

34

Direito da Nacionalidade

34 - Souza Poirier Advocacia - "O processo de obtenção de nacionalidade foi simplificado"

35

Relações bilaterais Portugal-França

35 - Câmara do Comércio e Indústria Luso-francesa - "O tecido empresarial português mudou muito na última década"

36 - EssilorLuxottica - "Portugal é um mercado qualitativo na área da Saúde Visual"

38

Festival dos Sabores Mirandeses

38 - Câmara Municipal de Miranda do Douro - A tradição dos sabores transmontanos celebra 25 anos

40

Imigração: mais burocracia?

40 - Carla Grandela Advogados - "A morosidade dos processos de imigração continua a ser o maior problema"

41

Há advogados a mais?

41 - Miguel Neves Advogado - Os desafios da Justiça em 2024

42 - Gil Valente Maia Advogado - "É essencial reequacionar o atual modelo de taxas de Justiça"

43 - Duarte Cadete Advogado - "Os Advogados são cada vez mais especializados"

44 - RJA Advogados - "A falta de meios económicos torna mais difícil o acesso à Justiça"

46 - Joaquim Marujo Advogado - As características que criam um advogado de sucesso



“O nosso negócio tem algo a ver com casas e tudo a ver com pessoas”

A ERA é reconhecida no mercado imobiliário como uma grande escola do imobiliário. A importância dada à formação dos novos consultores garante a esta marca uma renovação dos seus quadros, simultaneamente equilibrada com a permanência de recursos humanos com mais anos de carreira. Carla Correia, a gerente das agências de Rio Tinto - que celebra este ano 18 anos -, Gondomar e Porto Campanhã, a mais recente agência do grupo, distinguida como startup nacional ERA no ano de 2022, é uma das responsáveis pelo sucesso destes espaços, em conjunto com a equipa, que faz questão de destacar nesta entrevista.

A ERA Rio Tinto está a celebrar os seus 18 anos de existência. Não chega à maioridade sozinha, considerando que existem já as agências de Porto Campanhã e Gondomar. Que evolução reconhece, no mercado imobiliário, ao longo destas quase duas décadas de trabalho?

O mercado imobiliário tem vindo a mudar ao longo do tempo, mas o segredo é a constante adaptação, manter o foco e trabalhar muito. Temos tido muitos desafios, mas felizmente todos superados.

O que a fez apostar na abertura de mais duas agências? Porquê nas zonas de Porto Campanhã e Gondomar?

Se queremos crescer temos que apostar na proximidade ao cliente, o que significa, naturalmente, abertura de mais agências. Gondomar era um crescimento natural! Crescer dentro do mesmo concelho. É um mercado particular, com clientes “agarrados” e orgulhosos da sua história. Porto Campanhã é mais uma vez um crescimento natural. Geograficamente confina com Rio Tinto e Gondomar. Consideramos que Campanhã é das zonas com maior margem de progressão da cidade do Porto. Sendo que a

zona oriental da cidade é ainda a que tem maior margem de evolução e o preço mais concorrencial face às outras freguesias da cidade do Porto.

Que diferenças existem que distinguem as agências ERA das concorrentes?

A ERA é uma marca de referência no setor imobiliário, a sua credibilidade e eficiência são os elementos diferenciadores mais reconhecidos pelos nossos clientes. Estamos constantemente a inovar o nosso serviço, acrescentando produtos únicos como é caso do “Garantia ERA” e do “ERA Business Accelerator” para que os clientes, tanto compradores como vendedores, beneficiem de um serviço de excelência. Os consultores ERA combinam o conhecimento local de cada freguesia com os mais avançados recursos tecnológicos de mediação imobiliária, para conseguir encontrar a casa certa para o cliente e o comprador certo para cada casa. Se juntarmos tudo isto ao trabalho em equipa e à formação constante que tanto valorizamos, podemos garantir que a ERA é “uma máquina a vender casas”.

Como caracteriza as agências de Porto Campanhã e Gondomar?

Porto Campanhã é uma agência bastante versátil, que tem a necessidade de se adaptar diariamente, uma vez que trabalha muito com o cliente estrangeiro e com diversos tipos de mercado. Conta com uma equipa comercial formada para corresponder a qualquer tipo de necessidade do cliente ou negócio. A agência de Gondomar tem uma equipa jovem, simpática e bastante enquadrada com a zona/cliente que trabalha.

O cliente-tipo difere, de acordo com a localização das vossas agências? Se sim, como descreve o tipo de cliente de cada agência?

Claro que sim. Geograficamente tão perto, mas com clientes bastante diferentes. Como já referido, Campanhã trabalha muito com clientes estrangeiros, que chegam para viver em Portugal ou para investir. Normalmente mais jovens que querem viver ou investir no Porto e frequentemente empresas, pelo facto de existir ainda muito para reabilitar e construir. Gondomar é um mercado mais tradicional com clientes que não querem sair da sua zona e valorizam o local.

Enquanto responsável pela gestão destas agências, que características possui que acredita fazerem de si uma líder capaz?

Capacidade de adaptação e resiliência, são sem dúvida as características que acho que me definem. Acreditar sempre que é possível e nunca deixar que a equipa duvide que é capaz. Tenho uma GRANDE equipa! Grande em coração, grande em capacidade de trabalho e muito grande na vontade de vencer.



Anabela Carneiro (Diretora Processual), Mónica Leitão (Diretora Comercial) e Cátia Rocha (Coordenadora de Loja) - ERA Gondomar

"A ERA é conhecida por ser a "melhor escola do imobiliário em Portugal". Num setor tão exigente e concorrencial é essencial trabalhar com uma marca de confiança com qualidade e notoriedade".



Saúl Mendes (Diretor Comercial), Anabela Carneiro (Diretora Processual), Cátia Rocha (Coordenadora de Loja) e Mónica Leitão (Diretora Comercial) - ERA Gondomar

"Procuramos pessoas com motivação e ambição de ir mais longe, seriedade e honestidade, vontade e determinação, gosto de trabalhar em equipa, vontade de inovar e com muita coragem. Sabemos que temos um projeto de vida para qualquer pessoa com talento".



Sérgio Costa, Carla Gonçalves e Alexandra Gomes - Direção Comercial da ERA Rio Tinto



Luís Mota, Cristiana Lino e Tiago Martins
- Direção Comercial da ERA Porto Campanhã

Sendo o setor do imobiliário extremamente exigente, que conselhos deixa a quem pretenda enveredar pela área?

O essencial é escolher a marca certa! A ERA é conhecida por ser a “melhor escola do imobiliário em Portugal”. Num setor tão exigente e concorrencial é essencial trabalhar com uma marca de confiança com qualidade e notoriedade. Uma das nossas missões é “atrair, formar e fazer crescer pessoas com talento e vontade de progressão pessoal e profissional”. somos com certeza a marca certa para entrar neste setor.

Atualmente, as equipas e o seu respetivo bem-estar é muito falado. No mercado imobiliário, a volatilidade de entrada e saída de recursos humanos é, por norma, alta. Quão importante é manter uma equipa coesa? Como se consegue isso?

O recrutamento e principalmente a retenção é essencial para obter sucesso. Ter uma “equipa base” consistente e bem formada é essencial para o sucesso de cada agência. A ERA foi reconhecida com o selo GPTW, pelo quinto ano consecutivo. Este reconhecimento é a prova de que, inequivocamente, a ERA é um Best

Workplace. A verdade é que o nosso negócio tem algo a ver com casas, mas tem tudo a ver com pessoas. Isto resume a nossa postura perante a nossa equipa.

Que características procura nos seus consultores, sendo este um negócio de pessoas para pessoas?

As nossas equipas são muito heterogéneas, mulheres e homens de gerações diferentes, com diferentes experiências e formações, com personalidades distintas. Fundamentalmente procuramos pessoas com motivação e ambição de ir mais longe, seriedade e honestidade, vontade e determinação, gosto de trabalhar em equipa, vontade de inovar e com muita coragem. Sabemos que temos um projeto de vida para qualquer pessoa com talento.

Como antecipa o ano de 2024, considerando todos os desafios e incertezas que a conjuntura política e económica nos apresenta?

Desafiante, mas na nossa atividade desafio é uma palavra comum. Vai correr bem!



Paulo Duarte
Diretor executivo

PFP - Plataforma Ferroviária Portuguesa

Este comboio não pode parar!

Estamos a viver um novo tempo, o tempo da Alta Velocidade!

Alta Velocidade a todos os níveis: primeiramente com a Internet, que provocou uma mudança tremenda na nossa maneira de viver e que os nossos filhos não entendem como estudávamos na biblioteca sem a mesma; como viajávamos sem o Google Maps; como ouvíamos música em discos de vinil sem o Spotify, sem Facebook, Insta ou Tiktok's...

Em nas empresas, a aceleração foi idêntica com introdução das ferramentas digitais, novos métodos de trabalho e a criação de uma nova era de digitalização global com a IoT - Internet das coisas e com uma nova aceleração a acontecer, com a introdução de novas tecnologias/metodologias tais como a AI - Inteligência Artificial.

É desenganem-se as empresas que pensam que ainda não é para já, ou que não é para si.

Novas e super ágeis empresas vão surgir a executar a sua missão e as suas tarefas, num mais curto espaço de tempo e logo, muito mais competitivas.

Na Ferrovia, em específico, vivemos tempos de mobilização de arranque de um comboio "pesado", muito pesado com décadas de atraso, e que finalmente começou a andar, com o assumir pelas autoridades políticas nacionais, da importância do seu fator crítico de desenvolvimento e sustentabilidade ambiental, alinhados com as diretivas europeias.

Arranque que começou no PETI3+, a que se seguiu o Ferrovia2020 e agora em aceleração com o PNI2030, todos com objetivos diferentes, mas com o mesmo rumo: o desenvolvimento da ferrovia em Portugal.

Em com este, estamos a lançar a 1ª linha de Alta Velocidade, ligação Lisboa-Porto-Vigo, elemento fundamental pelo seu impacto a todos os níveis: nas infraestruturas, no material circulante, no desenvolvimento sustentado de um país que se quer moderno e com padrões de exigência na sua



qualidade de vida. A Alta Velocidade e a liberalização do seu acesso, vai permitir isso mesmo, viver fora das grandes cidades, com tempos de acesso ao emprego idênticos aos do automóvel, e longe dos custos proibitivos de viver numa grande cidade. Ao mesmo tempo, permitirá a migração da aviação local e do automóvel para a ferrovia, com os consequentes ganhos ecológicos e sociais, com a tremenda diminuição do número de acidentes rodoviários e suas consequências, assim como o desenvolvimento económico através do maior acesso ao transporte de mercadorias na rede ferroviária nacional.

Não percamos, pois, tempo, com mais estudos e análises, se esta ou aquela solução para a Alta Velocidade é oportuna ou desejável: é esta e é agora!

É a nossa última oportunidade para o aproveitamento da preciosa ajuda dos fundos comunitários, para a concretização duma mobilidade de desenvolvimento inteligente, sustentada e de futuro, rumo a um país melhor, onde os nossos filhos não tenham de emigrar para concretizar os seus sonhos. Estejamos, pois, todos à altura de a ajudar a concretizar, e em Alta Velocidade, porque...

Este comboio não pode parar!



Ferrovia gera 30 mil empregos

Um setor fundamental para a economia espanhola

A Mafex foi criada em 2004, celebrando este ano o seu vigésimo aniversário. Esta associação, que congrega a maioria das empresas do setor ferroviário espanhol, surgiu com o objetivo de reforçar a posição internacional da indústria ferroviária espanhola, enquanto líder deste setor. Atualmente, este é um setor crucial para a economia espanhola, que gera mais de 30 mil empregos e é responsável por 8% do PIB industrial do país. Recentemente, assinou uma parceria com a Plataforma Ferroviária Portuguesa, que irá contribuir para o reforço da cooperação transfronteiriça e a integração da rede ferroviária ibérica na rede ferroviária europeia.

Que impacto teve esta associação desde o início nos domínios da internacionalização e da inovação do caminho de ferro espanhol?

A Mafex nasceu com o objetivo de reforçar o posicionamento da nossa indústria como líder internacional. Desde então, as ações que desenvolvemos evoluíram significativamente, incluindo a promoção da competitividade através da inovação, da inteligência estratégica e da comunicação. Atualmente, os nossos membros estão presentes em mais de 95 países e podemos também dizer que alcançamos a excelência na inovação. Não só a Mafex participa atualmente em quatro projetos de inovação centrados no talento e na internacionalização, como Espanha é o segundo país em retorno e o primeiro em coordenação de projetos relacionados com o Cluster 5 (CL5 - Energia, Clima e Mobilidade) do programa-quadro Horizonte Europa, o que demonstra que as nossas empresas, universidades e centros tecnológicos são tão bons como os seus homólogos europeus.

Que impacto tem este setor na economia espanhola?

O nosso setor desempenha um papel essencial em Espanha, promovendo emprego de qualidade e impulsionando o crescimento económico através do investimento e da inovação. A título de exemplo, a sua contribuição para 8% do PIB industrial, para a economia nacional, com uma indústria moderna que exporta tecnologia ferroviária e através da construção e modernização de infraestruturas de transporte eficientes, sustentáveis e resilientes, de reconhecido prestígio internacional. No seu conjunto, os nossos membros representam 83% das exportações ferroviárias do país. Em termos de volume de negócios no setor ferroviário, em 2023, o valor foi de 4,5 mil milhões de euros, representando 36% do volume de negócios europeu no setor ferroviário e gerando 30 mil empregos em Espanha, o que representa 7,5% da indústria ferroviária europeia.

Como está a ser pensada a evolução do setor ferroviário em Espanha para enfrentar o desafio da sustentabilidade?



Pedro Fortea
Diretor-geral

O país adotou medidas significativas para dar resposta às preocupações ambientais e reduzir a pegada de carbono associada aos transportes. Um aspeto proeminente desta estratégia é o investimento contínuo em redes de transportes urbanos e ferroviários de alta velocidade. A eletrificação das linhas ferroviárias é também um ponto fulcral, contribuindo para a redução das emissões. A integração de fontes de energia renováveis nas operações ferroviárias sublinha ainda mais o empenho de Espanha em transportes respeitadores do ambiente. A adoção de inovações tecnológicas, como os sistemas de travagem regenerativa e a conceção de comboios energeticamente eficientes desempenha um papel crucial na otimização do consumo de energia. A evolução da rede ferroviária está intrinsecamente ligada a inovações e avanços em várias áreas-chave do setor. Estas áreas incluem a infraestrutura e a superestrutura, o material circulante e as práticas de manutenção.

“A ferrovia é a nossa aposta estratégica e temos grandes expectativas”



Angel Robleño
CEO

A Sunviauto conta com cinco décadas de trabalho e de posicionamento de vanguarda no fabrico de bancos para todo o tipo de veículos. A aposta mais recente é na ferrovia, com particular interesse nas áreas do metropolitano e elétrico e nos comboios de proximidade, com trajetos classificados como pequeno e médio curso. Numa altura em que o concurso para a aquisição de 130 novas composições ferroviárias está fechado, a Sunviauto assume que este é um setor estratégico e é lá que aplica a maioria do seu investimento, como detalha, nesta entrevista, o CEO, Angel Robleño.

A Sunviauto celebra os 55 anos de existência este ano. Olhando para a história da empresa e a forma como se adaptou aos novos tempos, que características a fizeram chegar até aqui?

Apercebemo-nos que possuíamos duas características que tornavam a empresa mais forte: a primeira é a nossa integração vertical. Em tempos, as principais OEMs do setor automóvel preferiam fazer uma integração vertical dos seus produtos e deixaram esta estratégia nos anos 80/90 e subcontratavam fora. A integração vertical é uma aposta estratégica que a Sunviauto continua a reforçar. Cada vez mais o objetivo é garantir a totalidade da cadeia de produção, no que nos for possível. Apesar de termos o custo estrutural mais elevado, esta decisão permite-nos diminuir grandemente os custos variáveis e controlá-los de forma eficaz. Outro ponto importante é que, apesar de o nosso core business ser os assentos – fazemos assentos para as várias áreas da mobilidade – temos uma grande diversidade de produtos. Por isso, estamos agora a reconhecer os nossos setores e a importância dos mesmos para a empresa, avaliando as diferenças que cada um tem, os recursos de que necessita, qual o tipo de aproximação ao mercado ideal para cada um. Este plano estratégico tem demonstrado resultados – em 2022, faturámos cerca de 28 milhões de euros, enquanto no ano passado aumentámos 40%, faturando 40 milhões de euros, aproximadamente.

Quão representativa e importante para a faturação da empresa é a área da ferrovia, atualmente? Como se prepararam para esta nova dinâmica do setor?

A ferrovia é uma das áreas de atividade da Sunviauto, onde desenvolvemos produto próprio, que exportamos em cerca de 95% dos casos. Somos uma empresa muito forte nesse setor, além de sermos uma empresa empregadora do concelho de Vila Nova de Gaia, da qual dependem 600 famílias. Fizemos uma aposta clara no setor ferroviário e temos também desenvolvido um nicho de mercado, relacionado com o metro e metro de superfície (tram). É um nicho de mercado que estamos a consolidar. É verdade que o mercado mais atrativo, do ponto de vista económico e de volume de negócio, é o comboio de proximidade (pequeno/médio curso). Foi justamente para esta distância que o Governo português adjudicou recentemente a compra de 130 comboios. A Sunviauto lançou, este ano, um produto novo, inovador, para este setor. Será também o destaque da Sunviauto na feira INNOTRANS, em Berlim, no próximo mês de setembro.



Que características tem este novo banco para comboios de proximidade?

Este banco foi construído com base nas informações que recolhemos dos nossos clientes, nomeadamente no que concerne às características mais procuradas, o que era importante alterar e quais os requisitos fundamentais a cumprir. Este é um produto construído com materiais sustentáveis e leves que permitem uma redução do peso. Além disso, os clientes também podem adaptar as filas dos comboios conforme a quantidade de passageiros em cada horário. Temos muita expectativa neste assento.

Uma empresa que produz produto próprio tem sempre a preocupação de proteger as suas criações. Têm patentes próprias no mercado?

Temos patenteada a nossa marca, enquanto Sunviauto, bem como as marcas dos assentos. Estamos a trabalhar em dois ou três produtos – que não posso revelar – porque incorporar o valor da patente seria importante para o nosso posicionamento, mas é muito difícil inovar em algo tão antigo como um banco deste género. A nossa vantagem é que, como trabalhamos em vários setores além da ferrovia, temos a possibilidade e capacidade de incorporar qualquer avanço positivo no setor ferroviário, fazendo a necessária adaptação.

A sustentabilidade é, também, um grande desafio para as indústrias. Que novos conceitos adotaram, para corresponder a parâmetros obrigatórios, ou de melhoria, dos vossos produtos?

Um dos desafios da sustentabilidade é o consumo de energia, que é muito menor quanto menos peso tiver o comboio. Por isso, o objetivo passa por reduzir ao mínimo o peso dos bancos. No setor dos autocarros, fomos os primeiros e somos os únicos a trabalhar com materiais de muito alta resistência mecânica, que são muito difíceis de processar, mas são mais leves, porque permitem utilizar menos espessura de material. Isso reduz o peso de forma drástica. Estamos a adaptar agora estes materiais à ferrovia, para tentar reduzir o peso e fazê-lo utilizando materiais mais sustentáveis. Incorporámos também materiais como o alumínio. Vamos continuar a eliminar materiais como polímeros, por serem mais contaminantes.

Foi recentemente fechada uma parceria entre a Plataforma Ferroviária Portuguesa e a Mafex. Que importância pode ter esta parceria para empresas nacionais que se dediquem a questões da ferrovia?

Espanha é um país com muita ferrovia. Portugal parou o seu investimento na ferrovia num momento financeiro difícil para o país e isso acabou por atrasá-lo relativamente aos seus congêneres. Esta parceria ajudará a recuperar e atualizar os comboios nacionais, com a ajuda de empresas espanholas com capacidade e tecnologia para produzirem comboios. Depois, uma segunda razão que explica a importância desta parceria é o facto de que, se queremos ir para a Europa de comboio, vindos de Portugal, temos de passar por Espanha, logo, tem de existir ligação ferroviária. E é muito melhor colaborarmos, para que esta alavancagem do setor ferroviário seja mais efetiva. Para as empresas portuguesas, em geral, será muito positiva esta colaboração e há expectativas muito interessantes.

O ano de 2024 e seguintes poderão trazer desafios inesperados. Parece-lhe que há cuidados que as empresas terão de ter nos próximos tempos?

Sim, claro, até porque há problemas que podem surgir de repente. No entanto, há questões que temos sempre de ter em conta, nomeadamente o equilíbrio do balanço da empresa. Nunca podemos deixar que se desequilibre, pois uma dívida um pouco maior pode resultar numa dificuldade grande para a empresa, caso o mercado nos falhe; além disso, importa também contar com o desafio que está a afrontar a Europa atualmente – por anos, as indústrias alemãs e francesas lideraram a economia europeia. Agora, podemos assistir a um problema de fornecimento de componentes, uma vez que a China e os EUA estão numa tensão comercial crescente. A Europa precisa de ressurgir economicamente. Por último, algo que considero estratégico – a Sunviauto fornece empresas cujos líderes pensam muito no seu plano estratégico, que perdem muito tempo a delinear a sua estratégia de abordagem ao mercado e a preparar-se para ela. E isso para mim é fundamental, trabalhar com pessoas que sabem para onde vão e como querem lá chegar. Pensar muito na estratégia e valorizá-la muito não assegura o êxito, mas não pensar nela assegura o fracasso.



“Uma visão ferroviária comum entre Portugal e Espanha é fundamental”

O Grupo Azvi tem mais de um século de história na área da ferrovia, desenvolvendo este meio de transporte e tornando-o cada vez mais eficiente, seguro e sustentável. Em Espanha, integrou o primeiro projeto de construção de linhas de Alta Velocidade e preparase, agora, para o fazer também em Portugal, onde já possui estrutura e recursos humanos. Dotado de capacidade de trabalho que vai desde a conceção do projeto até à entrega da obra e sua manutenção, o Grupo Azvi, conforme detalha Bruno Queirós, diretor da empresa em Portugal, centra o seu trabalho em palavras-chave como desenvolvimento, inovação e eficiência, para assegurar constantes melhorias em todos os seus projetos.

Qual a importância da área ferroviária para o Grupo Azvi? Em Espanha, por que atividades são responsáveis, no que respeita à ferrovia e sua manutenção?

Na Azvi, trabalhamos há mais de 100 anos para desenvolver caminhos de ferro que liguem pessoas e territórios através de transportes mais eficientes, inteligentes, seguros, sustentáveis e amigos do ambiente. Desempenhamos um papel importante no desenvolvimento do caminho de ferro em Espanha e, em particular, do caminho de ferro de alta velocidade, tendo participado na construção de cerca de 500 km de via nas diversas linhas desde o início dos trabalhos do primeiro projeto, em 1987, que ligou Madrid a Sevilha em 1992. Para além dos projetos de alta velocidade, participamos também em numerosos projetos ferroviários na rede convencional destinados a melhorar as infraestruturas ferroviárias existentes, bem como projetos de transportes urbanos, metropolitanos e elétricos, que contribuem para melhorar a mobilidade nas cidades e a vida dos seus cidadãos. Por tudo isto, a Azvi tomou a decisão certa de oferecer aos seus clientes o ciclo completo nos projetos ferroviários: infraestrutura, superestrutura, eletrificação e sinalização, manutenção, transporte ferroviário, etc., dispondo inclusivamente de vasto parque de máquinas próprias e oficinas homologadas para a sua manutenção e reparação.

Como se posiciona o Grupo Azvi em Portugal? Quais os projetos que desenvolveu, que lhe parece importante destacar?

Os programas de investimento ferroviário em Portugal criaram uma oportunidade para a Azvi. O elevado número de projetos e a sua dimensão, com um horizonte alargado, colocam grandes desafios e

vão ao encontro da capacidade e competências da empresa, que com o seu “know-how” pode fazer parte e contribuir significativamente para o sucesso destes projetos. Estamos atualmente a finalizar um grande projeto para a Infraestruturas de Portugal na Linha do Norte, entre Espinho e Vila Nova de Gaia, que inclui a renovação da via férrea, a catenária, a eliminação de todas as passagens de nível e a remodelação de estações e apeadeiros. A dimensão deste projeto possibilitou a criação de uma estrutura em Portugal, o que nos permitiu explorar várias áreas de negócio para além da ferrovia. Um exemplo concreto é a nossa participação na construção do Centro Logístico do Mercadona em Almeirim, o maior da Península Ibérica, com um investimento de cerca de 300 milhões de euros, onde a Azvi está a realizar as obras de infraestruturas de todo o centro.

Que impacto terá a parceria feita entre Portugal e Espanha, relativamente à Ferrovia, considerando, no futuro, a importância que este transporte terá para as atividades económicas ibéricas e europeias?

A melhoria da conectividade entre os dois países através de ligações eficientes, combinada com o desenvolvimento da rede ferroviária nacional, estimula o comércio e a circulação de pessoas e mercadorias, contribuindo para o desenvolvimento económico de ambos os países. A integração nos corredores europeus é também crucial. Um projeto e uma visão ferroviária comum entre Portugal e Espanha é fundamental, diria mesmo indispensável, não só para a mobilidade ibérica, mas também para podermos pensar num transporte ferroviário viável para o resto da Europa.

Quais os projetos do Grupo Azvi que estão atualmente em cima da mesa para esta área?

Portugal tem em curso um conjunto de investimentos, nomeadamente no setor ferroviário, aos quais a Azvi está a dar especial atenção, nomeadamente nos projetos relacionados com a Alta Velocidade. A Azvi tem uma vasta experiência neste tipo de projetos, baseada na construção de cerca de 500 km nos principais corredores da Rede Espanhola de Alta Velocidade e na realização de trabalhos de manutenção em mais de mil km anualmente, o que faz da Azvi um parceiro de indiscutível valor para estes projetos. A participação da Azvi nos projetos de Alta Velocidade em Portugal ocorre por meio da sua integração num consórcio constituído por empresas nacionais e estrangeiras, cuja complementaridade faz com que seja um grupo com larga experiência em concessões, construção e manutenção de infraestruturas, com capacidade para desenvolver os diferentes objetivos e desafios que Portugal enfrenta na alta velocidade ferroviária.

Qual o impacto económico do projeto de alta velocidade da ferrovia para as empresas e o país?

A realização de projetos ferroviários de alta velocidade tem um impacto económico significativo, tanto para as empresas como para o país no seu conjunto. As empresas de construção e de tecnologia ferroviária encontram oportunidades de negócio e de emprego no planeamento, na construção e na manutenção das infraestruturas. A melhoria da conectividade impulsiona o desenvolvimento económico regional, gerando novas oportunidades de negócio e atraindo investimento. Além disso, a eficiência no transporte de passageiros e mercadorias contribui para a rentabilidade das empresas e para a redução dos custos logísticos do país. Em última análise, estes projetos não só modernizam o sistema de transportes, como também têm o potencial de reforçar a competitividade nacional e melhorar a qualidade de vida. Ligam os territórios e aproximam as pessoas.

Quais os desafios com que a ferrovia se deparará, no futuro, que podem ser acautelados desde já, com a ajuda do vosso know-how técnico e tecnológico?

O caminho de ferro enfrenta desafios decisivos à medida que evolui para o futuro. A concorrência com outros modos de transporte, o financiamento das infraestruturas e a necessidade de modernização tecnológica são obstáculos importantes que exigirão investimento estratégico, inovação e adaptabilidade contínua para manter o caminho de ferro como um pilar vital no futuro dos transportes. Para a Azvi, a investigação, o desenvolvimento, a inovação e a transformação digital são fatores estratégicos que garantem que seremos capazes de enfrentar os novos desafios e as novas apostas com que a nossa atividade nos confronta. Mantemos diferentes linhas de trabalho e, em particular no domínio ferroviário, gostaria de destacar alguns projetos muito significativos que desenvolvemos, como, por exemplo, o projeto MAMVIA para conceção, construção e validação do processo de nivelamento e alinhamento na montagem de via betonada, conseguindo um aumento da produtividade, da segurança laboral e ambiental e da garantia de qualidade estrutural na execução deste tipo de trabalhos; o projeto ECASYS, que desenvolveu a engenharia do sistema OGI para a mudança automática de bitola para o transporte de mercadorias, através de um cambiador de eixos, tanto a nível do material circulante como da infraestrutura; ou o projeto DF-MAS, centrado na digitalização do serviço de manutenção de maquinaria pesada para a manutenção da infraestrutura ferroviária.

Legislação é necessária, mas não deve ser demasiado limitativa

Os desafios de regular o Jogo Online



Filipe Mayer
Advogado e sócio

Como caracteriza o mercado português no que se refere aos jogos online? O impacto de mais de 600 milhões de euros em receita bruta nos primeiros três trimestres de 2023 torna este um setor que deve ser olhado com uma atenção particular? Qual o perfil destes jogadores?

Temos jogo regulado desde 2015. Desde essa altura existem 17 operadores e 30 licenças, tendo tido um crescimento de forma constante em termos de receita e em jogadores. Como qualquer setor de atividade, deve sempre ser encarado com seriedade. Pelas características próprias da atividade, são necessários especiais cuidados na legislação e na regulação, para, por um lado, identificar, prevenir e reagir com prontidão a situações nocivas para jogadores e, por outro, permitir o desenvolvimento de uma atividade que se pretende ao máximo que

seja regulada, o que apenas se atinge com legislação que não seja demasiado limitadora. Em relação à segunda pergunta, não desvalorizando várias situações muito preocupantes – por vezes dramáticas – de dependência, os dados a que temos tido acesso dizem-nos que a esmagadora maioria dos jogadores encaram a prática de jogo e apostas online como uma atividade lúdica.

Importa criar condições especiais, fiscalmente, para este tipo de empresas?

Importa criar condições para que exista um mercado regulado competitivo, principalmente quando comparado com o chamado “mercado negro” (operadores que não se encontram licenciados e operam ilegalmente). Os jogadores procuram sempre os operadores que lhes proporcionem a melhor oferta em termos de prémios e de experiência de jogo.

O jogo online é uma atividade regulada em Portugal desde 2015. Entre os meses de janeiro e setembro do ano passado, esta atividade gerou um valor acumulado de 617,6 milhões de euros, em receitas, segundo dados do Serviço de Regulação e Inspeção de Jogos (SRIJ). O Estado, através do Imposto Especial de Jogo Online (IEJO), recebeu mais de 60 milhões de euros, apenas no segundo trimestre de 2023. Mas como é possível regular o jogo online, protegendo empresas legais e jogadores? O advogado Filipe Mayer, sócio da CCA Law Firm, fala sobre a realidade legislativa atual e do que pode ser feito para ajudar a controlar o jogo online ilegal.

Se forem colocadas demasiadas limitações à oferta de produtos e impostos asfixiantes, a oferta torna-se pouco competitiva e perdem-se jogadores para o mercado não regulado, que não oferece quaisquer garantias de implementação de medidas de jogo responsável, regras sobre a prevenção de branqueamento de capitais e, até, o pagamento efetivo de prémios aos jogadores.

O SRIJ procura controlar as plataformas de jogos ilegais e assegurar o seu bloqueio, todavia a internet é um mundo onde muito facilmente se pode fechar vários sites e ver surgir outros com o mesmo fim. O que é necessário fazer para dotar esta autoridade de uma maior capacidade de controlo?

De facto, é uma atividade muito difícil de combater e a tarefa do regulador e dos órgãos de polícia criminal é, em tudo o que toca a criminalidade informática, ingrata. Não existe uma fórmula totalmente eficaz, mas penso que uma medida positiva poderia passar por trazer para a regulação os prestadores de serviço de suporte (fornecedores de jogos, prestadores de serviço de pagamento, etc.), obrigando-os à obtenção de uma licença, o que obrigaria a que estas entidades

pudessem oferecer garantias de que não oferecem os mesmos serviços a operadores não regulados.

É necessário rever legislação para assegurar um maior controlo do jogo ilegal e, simultaneamente, criar condições para que os grandes players do jogo online se interessem pelo mercado português?

É necessário rever a legislação com a preocupação de controlar o jogo ilegal. Como referi, uma revisão que permita aos operadores uma maior oferta, com mecânicas mais simples de aprovação, com impostos menos castradores acaba por ser a melhor forma de combater o jogo ilegal.

Que impacto um maior controlo do jogo online poderia ter relativamente ao aspeto fiscal?

Sempre tive algumas dificuldades em perceber qual a estratégia fiscal para o jogo online, sendo certo que parecem existir vários interesses, muitas vezes opostos. O que posso dizer é que quanto menos pessoas jogarem em operadores licenciados, menos receita fiscal terá o Estado. Isso não significa que a prática de jogo desça; significa apenas que os consumidores estarão a optar por jogar em sites não licenciados.

“A Lei do Jogo Online é bem intencionada, mas insuficiente”

João Alfredo Afonso é advogado da Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, especialista em Direito na área do Jogo e distinguido como “Recommended Lawyer”, na área do Gaming, pelo Sports & Gaming 2023. Nesta entrevista, deixa claro a sua opinião sobre a legislação relativa ao Jogo Online e aquilo que é importante alterar para que o Estado ganhe e os jogadores e entidades fiquem mais protegidos.

Foi recentemente distinguido como “Recommended Lawyer” na área do Gaming, pelo diretório Sports & Gaming 2023, divulgado pela Who’s Who Legal. Que impacto tem este reconhecimento no trabalho que desenvolve?

Admito que o impacto possa ser positivo, mas ainda é cedo para dizer. A Who’s Who Legal é uma entidade reconhecida e é natural que este tipo de distinções possa ajudar o mercado a identificar mais facilmente os prestadores qualificados nesta área (ainda que existam outros, de enorme qualidade, para além dos que são identificados nesse diretório).

Como caracteriza a lei que regula os jogos online e as apostas em Portugal, atualmente?

Caracterizaria a lei como bem-intencionada, mas insuficiente. O regime jurídico dos Jogos Online (RJO) nasceu com o propósito de regular esta atividade, garantindo a proteção dos jogadores e operadores, o adequado funcionamento do mercado, combater o jogo ilegal e assim garantir uma exploração equitativa e transparente do jogo, promovendo a integridade do mercado. Mas o RJO nasceu também para arrecadar receita fiscal. Ora, sem prejuízo da necessidade de aprofundamento da regulamentação do jogo relacionada com a proteção dos jogadores, da disponibilização de outros produtos e até dos aspetos técnicos e procedimentais, o aspeto mais saliente da insuficiência da regulamentação é o facto de uma parte muito significativa deste mercado (há estudos que apontam mais de metade do valor gerado por jogadores localizados em Portugal) se desenvolver através de operadores que não estão aqui licenciados. Isto tem consequências a vários níveis para todos: a segurança dos jogadores, para os operadores licenciados e para o próprio Estado, que assim vê fugir uma parte significativa da receita fiscal que, de outro modo, devia arrecadar. A regulamentação parece assim falhar essencialmente por duas vias: (i) ao estabelecer um regime fiscal desequilibrado e oneroso, que

“incentiva” o jogo ilegal e (ii) ao não permitir uma supervisão (e, já agora, coerção) mais eficaz junto dos operadores não licenciados.

Como pode o país assegurar uma legislação relativa ao jogo e apostas legalmente controlados que entusiasme os grandes players deste setor a verem o mercado português como atrativo?

Principalmente, alterando o regime fiscal. Há outros aperfeiçoamentos que podem e devem ser promovidos à regulamentação do jogo. Desde logo, no processo de licenciamento, na aprovação de novos jogos e apostas e no reforço dos instrumentos legais e de meios destinados a garantir o efetivo cumprimento dessa regulamentação.

Portugal está preparado, legislativamente, para o desafio que pode representar o crescimento exponencial do jogo e das apostas online, nos próximos anos? Como pode a Morais Leitão, e especialistas como é o seu caso, ajudar a criar leis que protejam os jogadores, por um lado, e simultaneamente os players legais desta área, contra o jogo ilegal, concorrência desleal e regulamentação fiscal?

Portugal tem feito um esforço considerável na elaboração de legislação para lidar com o crescimento do jogo e apostas online. No entanto, estamos perante uma indústria mundial sem fronteiras, em constante evolução, o que requer adaptação contínua para enfrentar os desafios associados às novas tendências. A colaboração de escritórios de advogados neste processo, como a Morais Leitão, que integra uma equipa internacional experiente e multidisciplinar que presta apoio a clientes da indústria do jogo em todo o mundo, tanto nos mercados consolidados como nos emergentes, pode desempenhar um papel fundamental na adaptação e evolução da legislação, garantindo que esta proteja tanto os jogadores quanto os operadores, promovendo, deste modo, um ambiente regulatório sustentável para o setor do jogo e apostas online em Portugal.

João Alfredo Afonso
Advogado e sócio

M MORAIS LEITÃO
L GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA
& ASSOCIADOS

www.mlgts.pt

“O Advogado tem a obrigação de proteger a criança, independente do lado que defende”

Ana Esteves da Cunha é advogada e, nos seus mais de 20 anos de profissão, já acompanhou inúmeros processos de divórcio em que a criança acaba por ser afetada pelas discussões e objetivos pessoais dos pais. Com uma opinião sólida sobre o assunto, aponta várias questões que tornam estes processos muito sensíveis e merecedores de uma especial atenção pelo sistema judicial, sobretudo com o auxílio dos causídicos, que devem garantir, em última instância, sempre a salvaguarda do superior interesse da criança.

Uma criança passa, quase sempre, por um momento difícil quando os pais se separam. Que impacto pode o advogado ter, na gestão do processo, para que o mesmo seja o menos difícil possível para a criança?

É evidente que a separação dos pais traz muitas dificuldades na gestão do seu dia a dia e emoções. As crianças são as principais vítimas da separação, a qual poderá provocar traumas para a sua vida. Principalmente nos casos em que são usadas pelos seus progenitores como verdadeiras armas de arremesso, o que, infelizmente, sucede em tantos casos. Após a separação ou divórcio muitas relações parentais tomam um nível de conflitualidade anormal e até doentio. Estamos perante pessoas que não conseguem fazer o luto da relação e fazem a vida do outro num inferno. Infelizmente o sistema não tem meios adequados à rápida identificação dos progenitores que litigam contra o outro usando os filhos. Essa litigância leva, por vezes, a períodos longos de privação do relacionamento de um dos progenitores com os filhos; tantas vezes com base em mentiras, esquemas e estratégias altamente perversas. Este é um problema gravíssimo que a meu ver poderá ser em parte atenuado através da penalização urgente da alienação parental. Os advogados podem ter um papel muito importante: ajudar a serenar os ânimos e ajudar na passagem da relação conjugal à relação parental. Sem alimentarem e tomarem como suas as dores dos clientes.

Considera importante que o advogado possua também uma formação específica para saber comunicar com menores e identificar alguns sinais comportamentais que podem ser importantes?

Para lidar com estas matérias não basta ter bons conhecimentos técnico-jurídicos. Tem de haver, igualmente, bons valores e empatia. E ainda muita sensibilidade: pois está em causa a

situação de crianças, que podem estar numa situação bastante fragilizada, indefesas, e por vezes no meio de uma guerra de adultos que não olham a meios para atingir os seus fins. Sobre a identificação de sinais comportamentais das crianças, penso que é bastante útil a intervenção de profissionais especializados, como é o caso dos psicólogos clínicos, desde que estes, é claro, não sirvam de mera correia de transmissão dos desejos e não estejam alinhados com as intenções dos pais. A meu ver os advogados não devem falar com os menores; claro que isto não significa que não seja explicado às crianças o que vai acontecer em tribunal se forem ouvidas, referindo sempre para falarem com coração e verdade; as questões que os advogados colocam em requerimentos devem ser expostas (adequadamente) às crianças, sem qualquer manipulação, a fim de prevalecer a descoberta da verdade.

Como estão os nossos Tribunais atualmente preparados, a nível estrutural, para receber menores, quando se torna necessário ouvir a criança, para efeitos processuais?

Não estão preparados! Os tribunais não têm tempo para os menores! O tempo das crianças não é o dos tribunais! (esta frase não é da minha autoria, mas é tão verdadeira). Nem tudo é mau; já tive o privilégio de trabalhar com Juízes e procuradores, Emats, Cafaps, que realizam um trabalho de excelência. Contudo, a audição das crianças, salvo raras exceções, muitas vezes é feita a correr entre três ou quatro processos agendados para a mesma manhã ou tarde, ou em doze minutos porque o funcionário tem de ir almoçar. Não é possível obter informação adequada a uma decisão que muitas vezes mudará a vida de uma criança com tempo contado.

Que opinião tem sobre a demora dos processos dedicados a questões relativas a Família e Menores?

A demora é inaceitável; neste momento tenho diversos processos de proteção de menores (considerados urgentes), com meses sem resposta; num deles, mais de 15 dias para despachar a subida de um recurso. Um requerimento apresentado, mesmo que seja urgente, com factos graves ou não, por vezes fica meses em banho-maria. Trabalho todos os dias para que a situação se reverta; como Mãe, não sei como ultrapassaria um sofrimento destes. A inércia da Justiça nos menores é gritante!



Ana Cunha
Advogada e Partner



ALBUQUERQUE & ALMEIDA
ADVOGADOS

DIREITOS

Advogado

O artigo 12º da Convenção sobre os Direitos da Criança estabelece que “a criança tem o direito de ser ouvida e levada a sério”. Este é, aliás, um dos quatro princípios sob os quais esta Convenção se rege. Um outro princípio basilar é o superior interesse da criança, estabelecido no artigo 3º deste documento, onde se lê que os adultos devem fazer o que é melhor para as crianças, tendo os Governos o dever de garantir que as crianças são protegidas e cuidadas pelos seus pais ou outras pessoas, em caso necessário.

Nos casos em que as crianças se veem envolvidas em processos judiciais – na sua maioria por razões de divórcio dos progenitores – estes são alguns dos principais direitos que estão em causa.

Os advogados ouvidos sobre as questões de divórcio salientam a importância fulcral de proteger os menores envolvidos. Cabe aos causídicos, nessa situação, tentar que os progenitores compreendam que, apesar de a relação por casamento ter terminado, os filhos manter-se-ão e devem ser protegidos e excluídos de qualquer quezília entre os adultos.

Os Tribunais nacionais já contemplam meios de audição dos menores, mas os mesmos não são obrigados a prestar quaisquer declarações, ainda que seja no âmbito da regulação do poder parental.

No entanto, os profissionais do Direito ainda acreditam que a situação de audição das crianças pode melhorar, através de acompanhamento de especialistas de outras áreas e uma melhor estrutura para receber e ouvir as crianças.

Nas próximas páginas, ficará a conhecer a opinião de vários advogados sobre a realidade dos Direitos da Criança e de como Portugal já tem capacidade para proteger as crianças, aquando de um processo judicial que as envolve.

DIREITO DAS CRIANÇAS

INTERESSES

Futuro

“O direito da criança concretiza-se quando for plenamente reconhecido pelos adultos”

No contexto da ideia surgida no século XX e XXI de que nenhum Estado, civilização ou sociedade pode defender o princípio do interesse superior do menor sem reconhecer a criança como sujeito com um estatuto jurídico socialmente reconhecido, foi efetivada uma alteração na legislação referente ao Direito da Família e Menores, com esse propósito. No entanto, segundo explica a Advogada Adriana Gomes Neves, a garantia da proteção do superior interesse da criança não está ainda assegurada e não estará até que os adultos entendam verdadeiramente o menor como um sujeito de direito socialmente reconhecido.

Como entende a importância desta mudança de perspetiva na legislação e no direito da família?

Historicamente, a criança era entendida como propriedade dos seus progenitores, aos quais eram atribuídos poderes e responsabilidades parentais. Contudo, ao longo dos séculos XX e XXI, as relações entre crianças e progenitores passaram por transformações significativas, com a promulgação da Convenção dos Direitos da Criança e da Convenção Europeia sobre o Exercício dos Direitos das Crianças. Estes instrumentos legais trouxeram consigo novas posturas, comportamentos e intervenientes nesta dinâmica e surge a ideia de que nenhum Estado pode verdadeiramente advogar pelo princípio do interesse superior do menor sem reconhecer a criança como um sujeito com um estatuto jurídico socialmente reconhecido. Neste contexto, torna-se crucial compreender a evolução legislativa, investigando os caminhos que o legislador nacional procurou seguir no âmbito do Direito da Família, especialmente no que diz respeito ao princípio do interesse do menor, aos menores em risco ou em perigo.

As crianças são as partes mais afetadas aquando de uma situação de divórcio. Qual o papel que cabe ao advogado, quando se trata de casos em que menores estão envolvidos?

Apesar da evolução conceitual no ordenamento jurídico português e do reconhecimento dos menores como sujeitos de direito no contexto familiar, o modelo atual de parentalidade ainda apresenta fragilidades, expondo a criança ao risco, especialmente em famílias disfuncionais. A família é a primeira responsável pelo cuidado,

educação e proteção dos direitos da criança, mas o Estado também tem a responsabilidade de assegurar a plenitude desses direitos, implementando políticas de proteção à criança. Os advogados devem colaborar com os pais para garantir o cumprimento das responsabilidades



Adriana Gomes Neves
Advogada

para com o menor, reconhecendo a família como uma organização social essencial para a comunidade e o imperativo constitucional de igualdade efetiva.

Como pode a criança fazer valer os seus direitos, nomeadamente a possibilidade de ter um advogado próprio?

Quer o direito de audição, quer o direito de participação da criança só se realizam de forma plena quando o adulto reconhecer que a criança

tem o direito de se exprimir, de se fazer ouvir e de tomar uma decisão. Aliás, no âmbito de ações nas quais se discute a responsabilidade parental, os advogados dos pais não devem estar presentes na audição da criança, pois a presença destes pode obstruir e inibir a criança, afetando assim a autenticidade e espontaneidade dessa afirmação. Nesta linha, valorizo positivamente a regulamentação específica do advogado da criança, mas alerta para a necessidade de uma maior especialização dos advogados, uma vez que este profissional deve ter formação específica e capacidades de comunicação com as crianças.

No seguimento do livro lançado por si, a proteção jurídica do menor em risco, em Portugal, é uma utopia ou uma realidade?

Perentoriamente, uma utopia. Será difícil que a proteção dos menores deixe de ser uma utopia em Portugal sem um conceito jurídico bem definido de risco, que seja juridicamente vinculante para todas as ações de intervenção. Portanto, urge alterar a nossa legislação em prol dos nossos menores em risco. Urge alterar os paradigmas da nossa sociedade, alertando-a para os fatores de um menor em risco. Urge alterar o sistema de proteção de menores, de forma a estes trabalharem de forma multidisciplinar e comunicarem entre si. Urge, juridicamente, distinguir o que é um menor em perigo e um menor em risco. Urge lembrar o Estado que não se pode demitir da sua função protetora. Urge lutar para que estes menores em risco possam ser sujeitos de direito na sua plenitude, abrangidos pelo princípio do seu melhor interesse.



Proteção jurídica do menor em risco: realidade ou utopia

Adriana Gomes Neves
Advogada e Professora Universitária

✉ adrianagomesneves-50538p@adv.oa.pt

🏠 <https://agn-rf-advogadas-pt.webnode.pt/>

“A criança não sofre necessariamente pelo divórcio, mas pelos conflitos que ele gera”

As crianças são as partes mais vulneráveis, quando envolvidas em qualquer tipo de processo judicial. A advogada Claudete Teixeira, profissional experiente na área do Direito da Família, descreve que o processo de divórcio dos progenitores é um dos que mais exige dos causídicos, pois implica que trabalhem o processo usando a comunicação e a mediação de interesses, salvaguardando sempre o superior interesse da criança.

Como podem os advogados fazer a diferença na vida das crianças e das famílias, no que se refere à forma de atuar durante um processo jurídico que envolva menores?

Os danos que as crianças sofrem nestas situações não decorrem do divórcio propriamente dito, mas essencialmente da forma como os adultos lidam com essa situação e do facto de muitas vezes não conseguirem proteger os filhos do conflito parental. É, por isso, fundamental, que o advogado tenha um modo de atuar diferenciado e o mais precocemente possível. Um advogado que esteja preparado para trabalhar na área da Família saberá orientar não apenas para as questões jurídicas, mas também para a forma como aquele pai/mãe deverá agir para com o outro e para com os filhos. O problema começa logo na forma como os pais comunicam a separação aos filhos. Temos de acompanhar as pessoas de perto e perceber que os problemas podem surgir a qualquer dia e a qualquer hora. Quanto mais informados e apoiados os pais estiverem, menos erros cometem e mais protegidas as crianças ficam.

Por que sentiu necessidade de se tornar uma mediadora familiar? O que aprendeu que lhe assegura, agora, uma forma diferenciada de trabalhar com as famílias?

Entendi que iria dotar-me de mais conhecimento e ferramentas. Eu sou uma advogada de barra e gosto de defender as causas em julgamento. Contudo, grande parte do processo de regulação do exercício das responsabilidades parentais está construído no sentido de os pais conseguirem, eles próprios, chegar a um acordo acerca da regulação que vão ter de cumprir. Ora, esse é precisamente o objetivo da MF, portanto, todas as noções ali adquiridas são extremamente úteis.

Que opinião tem sobre a importância das

noções de mediação familiar, para um advogado especialista na área do Direito da Família e Crianças?

Acho muito importante. Às vezes, há soluções perfeitamente ajustadas a ambas as partes, mas nenhuma delas consegue atingir tais soluções. No curso de MF treinámos essas competências. É preciso perceber a razão que está por detrás do bloqueio para se conseguir ultrapassá-lo, assim como perceber a fase em que cada uma das partes está no divórcio. Saber escutar e acolher as opiniões de cada um é fundamental, mesmo que não se concorde com elas.

A União Europeia fez alterações no estatuto da criança, enquanto vítima no processo penal. Que considerações tece sobre estas alterações? Como as mesmas afetaram a legislação nacional?

Quando falamos de crime, muda tudo. Seja violência doméstica, sejam maus-tratos ou outros. Quando um dos pais é o agressor, a situação é particularmente grave e delicada. A linha orientadora tem de ser sempre a proteção da criança. A diretiva da UE foi transposta para a nossa lei e uma das normas que sublinho é a obrigatoriedade de ser nomeado um advogado à criança quando esta é vítima e exista um conflito de interesses entre a criança e os titulares das responsabilidades parentais. É importante que o advogado nomeado procure conhecer a criança e tenha parte ativa no processo; caso contrário, não fará sentido.

Enquanto advogada da área do Direito da Família e Menores, de que forma pode exercer as suas funções, tendo em atenção as

pessoas diretamente envolvidas, particularmente as crianças?

É preciso saber equilibrar muito bem a defesa dos interesses do progenitor que nos confiou o processo, e a necessidade de não aumentar os níveis de conflito entre os pais. Colocando a tónica no superior interesse da criança. É preciso ter presente que a relação parental subsistirá após o processo. O advogado deve estar preparado para trabalhar nesta área e ter sensibilidade para com este tipo de processos, que precisam de uma abordagem completamente diferente de todos os outros.



Claudete Teixeira
Advogada

CT

CLAUDETE TEIXEIRA
— ADVOGADOS —

www.claudeteiteixeira.com

geral@claudeteiteixeira.com

Telefone: 265 249 581

Rua Acácio Barradas n.º 8 B, 2900-197 Setúbal

“O princípio de audição e participação da criança deve ser sempre assegurado”

A advogada Raquel Sofia Lopes, que integra o escritório RSL Advogadas, explica, nesta entrevista, um pouco sobre os trâmites processuais que esperam uma criança que se veja envolvida num processo judicial, sobretudo processos de divórcio ou em que a criança seja vítima, como violência doméstica. A figura do advogado é importante nestes momentos, sobretudo para passar calma e tranquilidade à criança e garantir que os seus direitos estão salvaguardados.

Quão importante é, para um advogado que trate de Direito da Família e Menores, que a sua comunicação consiga chegar ao menor e passar-lhe confiança e calma durante um processo que envolva a criança?

Para além da formação jurídica do advogado que representa a criança, é essencial que o advogado detenha competências de comunicação para com esta, devendo desenvolver estratégias de comunicação que lhe permitam ser capaz de captar a sua confiança, para que ela consiga verbalizar as suas necessidades, de forma livre, natural, sincera e verdadeira. Além disso, é prioritário garantir que em todas as fases do processo a atuação do advogado promova e garanta a oportunidade das crianças apresentarem as suas vontades, tendo em atenção o princípio da audição e da participação da criança. O advogado deve ser capaz de se comunicar com a criança de forma clara e concisa, desprovida de jargões jurídicos e ser capaz de explicar todos as fases do processo de forma simples e compreensível para a criança. Além disso, o advogado deve ser capaz de ouvir as preocupações da criança e responder-lhe de forma adequada, garantindo que a criança se sinta ouvida e compreendida, para lhe restabelecer a confiança e a calma.



Raquel Sofia Lopes
Advogada

Quão importante é que possa ser atribuído ao menor um advogado seu, para lidar com a sua situação enquanto sujeito de direito? Em que situações isso acontece?

Em Portugal, por via da Convenção Europeia sobre o Exercício dos Direitos das Crianças, um menor de 18 anos tem direito a receber quaisquer informações relevantes e a exercer os seus direitos nos processos de família, requerer a designação de um advogado a fim de o auxiliar a exprimir as suas opiniões e de acautelar os seus direitos. O legislador português, em diversos normativos legais, considera que uma criança com idade superior a 12 anos tem a capacidade de compreender os assuntos em discussão no respetivo processo, levando sempre em consideração a sua maturidade. No âmbito do Processo Tutelar Cível, a criança tem direito de representação própria e distinta dos demais intervenientes processuais. A nomeação de advogado à criança é obrigatória quando os seus interesses e os dos seus progenitores, representantes legais ou de quem tenha a sua guarda de facto, sejam conflitantes, e ainda quando a criança com maturidade adequada o solicitar ao Tribunal. Para além dos processos de família e menores, de acordo com o estatuto de vítima em Portugal, as crianças vítimas têm direito a ser ouvidas nestes processos, tomando-se em consideração a sua idade e maturidade, vedando-se ao público quaisquer informações que permitam proceder à identificação da criança. É obrigatória a nomeação de patrono, que se faz nos termos da lei do apoio judiciário.

A Justiça portuguesa tem capacidade para proteger e atuar, de forma célere e eficaz, em caso de menores em risco ou vulneráveis? Se tal não acontecer, quais são os entraves a este trabalho?

A Justiça portuguesa enfrenta

“A nomeação de advogado à criança é obrigatória quando os seus interesses e os dos seus progenitores, representantes legais ou de quem tenha a sua guarda de facto, sejam conflitantes, e ainda quando a criança com maturidade adequada o solicitar ao Tribunal.”

enormes desafios na proteção e atuação, de forma célere e eficaz, em caso de menores em risco ou vulneráveis. Ainda se verificam demasiados entraves na Justiça portuguesa, designadamente falta de formação adequada dos vários intervenientes nos processos de menores em risco ou vulneráveis; falta de conjugação de esforços, e de forma articulada, e de coordenação entre as várias entidades envolvidas na proteção de menores, as entidades com competência em matéria de infância e juventude, as comissões de proteção de crianças e jovens e os tribunais.

Durante um processo de divórcio, a definição da regulação parental

implica, por vezes, ouvir o menor. Como se processa isso, em Tribunal? Que impacto pode ter na criança?

No Regime Geral do Processo Tutelar Cível, a criança com capacidade de compreensão dos assuntos em discussão, tendo em atenção a sua maturidade, é sempre ouvida sobre as decisões que lhe digam respeito, preferencialmente com apoio da assessoria técnica ao Tribunal, sendo garantido, salvo recusa fundamentada do juiz, o acompanhamento por adulto da sua escolha. A audição da criança respeita à sua específica condição, garantindo-se a existência de condições adequadas para o efeito, designadamente a não sujeição da criança a espaço ou ambiente

intimidatório, hostil ou inadequado à sua idade, maturidade e características pessoais e a intervenção de operadores judiciais com formação adequada. Para esse efeito, privilegia-se a não utilização de traje profissional aquando da audição da criança. Sempre que o interesse da criança o justificar, o Tribunal, a requerimento ou oficiosamente, pode proceder à audição da criança, em qualquer fase do processo, a fim de que o seu depoimento possa ser considerado como meio probatório nos atos processuais posteriores, incluindo o julgamento. O impacto que a audição da criança pode ter na mesma depende de vários fatores, como a sua idade, a sua maturidade, a sua capacidade de compreensão, a sua relação com os progenitores, a relação existente entre os próprios progenitores e o contexto em que a audição ocorre.

Que estruturas existem para assegurar uma audição da criança sem qualquer viciação ou testemunho?

Em Portugal, existe a Comissão Nacional de Promoção dos Direitos e Proteção das Crianças e Jovens, que trabalha em conjunto com outras entidades, designadamente a Polícia Judiciária, Instituto de Medicina Legal e Ciências Forenses, a Comissão Nacional de Proteção de Crianças e Jovens em Risco. As secções de família e menores são assessoradas por equipas técnicas multidisciplinares, funcionando, de preferência, junto daquelas. Compete às equipas técnicas multidisciplinares apoiar a instrução dos processos tutelares cíveis e seus incidentes, apoiar as crianças que intervenham nos processos e acompanhar a execução das decisões, nos termos previstos no Regime Geral do Processo Tutelar Cível.

“O acompanhamento das crianças pelas entidades oficiais é insuficiente”

As crianças são, por norma, as mais vulneráveis quando se fala em processos judiciais que envolvem o divórcio dos seus progenitores. A proteção da criança, apesar de todos os direitos criados para salvaguardar os seus interesses, pode, ainda assim, não estar plenamente assegurada, como explica a advogada Joana Paulino Roriz.

Da sua experiência, como é que os casais gerem a sua separação, relativamente às crianças? Há, hoje, uma noção diferente da importância de proteger os menores?

Considero que se assiste a uma maior preocupação dos progenitores quanto às crianças, no sentido de acautelar a sua saúde física e mental face à separação do casal, procurando acompanhamento a nível psicológico. Considero que o acompanhamento da criança pelas entidades oficiais é manifestamente insuficiente. Com efeito, além do necessário acordo dos progenitores quanto ao Exercício das Responsabilidades Parentais, requisito obrigatório para o decretamento do divórcio, pouco se sabe sobre a criança. Constatam-se a preocupação de fixar a residência, os alimentos, convívios e datas festivas, pouco mais se conhecendo, além do que consta da certidão de nascimento.

Como pode uma criança ver-se envolvida no processo de separação dos pais, nomeadamente no que respeita ao seu papel em Tribunal?

A intervenção da criança em Tribunal só é necessária em situações específicas, caso o Tribunal o considere necessário, ou quando alguma das partes o requeira e seja aceite. Cabe ao Juiz do processo, em função da idade da criança, da sua maturidade e capacidade de compreensão dos assuntos em questão, decidir se a mesma é ouvida. Por vezes, é a própria criança que sente necessidade de ser ouvida e respeitada na sua vontade, para que a sua opinião seja tida em consideração. Noutros casos, é fundamental a sua audição para a descoberta da verdade. A verdade é que a audição da criança é um direito que lhe assiste e que está consagrado na Lei, mas que nem sempre é assegurado.



Joana Paulino Roriz
Advogada

Em que situações pode uma criança ser solicitada para depor e como é recolhido o seu testemunho?

Existem quatro situações em que a criança pode ser chamada a depor, e o regime da sua audição depende do tipo de processo em causa. São eles os Processos Tutelares Cíveis, os Processos Tutelares Educativos, os Processos de Promoção e Proteção e os Processos Penais. Em todos os processos, o Tribunal pode oficiosamente promover a audição das crianças, sendo que nos Processos Tutelares Cíveis são ouvidas pelo Juiz e pelo M.P. Na ação penal, a criança pode prestar declarações para memória futura, que serão posteriormente consideradas para efeitos

probatórios, protegendo-se a criança da revitimização.

Em casos de crime – violência doméstica, por exemplo – como pode a Justiça proteger a criança? É possível que o menor seja representado por um advogado?

Resulta da Lei n.º 130/2015, de 04 de Setembro o Estatuto de Vítima, neste caso no art.º 22.º. O estatuto confere às crianças vítimas de um processo de violência doméstica o direito a serem ouvidas no processo penal, tendo em conta a sua idade e maturidade. Nesta audição a criança pode ser acompanhada pelos pais, pelo seu representante legal ou por quem tenha a guarda de facto, desde que não exista um conflito de interesses entre o menor e quem o acompanha. É obrigatória a nomeação de patrono à criança para defesa dos seus interesses e direitos. É precisamente neste aspeto que considero existirem graves lacunas. Na verdade, como se protege uma criança que é vítima no âmbito de um processo de violência doméstica que reside em casa dos progenitores, quando um deles é sempre o agressor? Nos termos da Lei n.º 130/2015, de 04 de Setembro e da Lei do Apoio Judiciário, o defensor da criança recebe a comunicação da sua nomeação devendo entrar em contacto com o menor, de forma a assegurar a sua defesa. Como pode um advogado entrar em contacto com a criança, da qual apenas sabe a morada e o seu nome? Quem receciona a comunicação do advogado nomeado, dirigida à criança, dando-lhe a conhecer o seu advogado? O agressor? Perante situações como estas, julgo que o trabalho do patrono nomeado fica muito limitado, razão pela qual deve ser criado um mecanismo eficiente na atribuição de defensor à criança e respetivo acompanhamento.



“Tratar o processo de divórcio com serenidade ajuda a torná-lo menos traumático”

Núbia Alves é advogada e dedica a sua experiência profissional ao Direito da Família e Menores. Segundo a própria, as condições físicas para a audição das crianças nos tribunais portugueses ainda não são as melhores, embora as mesmas já sejam acompanhadas pelos especialistas necessários durante o processo de recolha de testemunho.

Que impacto pode ter um divórcio na vida de uma criança? Como pode o advogado trabalhar para que a criança passe por este processo com a menor dificuldade possível?

Há crianças que se mostram bastante resilientes com o divórcio, mas infelizmente nem sempre é assim. Quando este divórcio se dá num contexto de grande conflitualidade, é natural que as crianças

demonstrem maior ansiedade e reações emocionais marcantes, o que pode alterar substancialmente a vida e a rotina da criança. O advogado que se dedica ao Direito de Família deve ser uma pessoa sensível a esses factos e deve tentar perceber da melhor forma e com o maior distanciamento possível o que é melhor para a criança no momento de delinear – de preferência com ambos os pais ou com o colega que assiste o outro cônjuge – como passarão a exercer as suas responsabilidades parentais após o divórcio. É importante transmitir serenidade e confiança de maneira que consiga mediar o casal na obtenção de acordo quanto às questões importantes, pois quanto menos conflituoso for o divórcio, menos traumático será para os filhos e melhor será a adaptação de todos a essa nova realidade.

Seria interessante que os advogados que se dedicam ao Direito da Família tivessem alguma formação sobre a forma como lidar com crianças, chegar a elas e recolher os seus testemunhos sem que a criança fique apreensiva com a ação?

É muito importante que as pessoas que atuam nesta área, não só advogados como também magistrados e demais operadores judiciais, sejam pessoas dotadas de maturidade pessoal e profissional. Creio que é muito mais fácil para quem tem filhos ou convive mais de perto com crianças compreender e perceber o seu comportamento, os seus interesses ou o que é melhor para as mesmas. Com esta sensibilidade e sobretudo experiência de vida, certamente o processo será mais bem conduzido por todos, independentemente da formação técnica específica que devem ter estes profissionais sobre a forma como devem comunicar com as crianças.

Como é que a Justiça está preparada, em termos de estruturas, para recolher o

testemunho dos menores? Em que situações pode o menor ter um advogado próprio?

A audição da criança deve acontecer em ambiente o mais informal possível. A lei prevê que durante o ato processual a criança ou jovem possa ser acompanhado por psicólogo, assistente social ou outro especialista ou por pessoa da sua confiança, para garantir que se sinta apoiada e à vontade. Os responsáveis pela audição da criança devem adotar uma linguagem compreensível, assegurando que seja devidamente informada sobre os seus direitos e sobre o motivo pelo qual está a ser ouvida. Quando a criança solicitar, ou quando é notável que há conflito entre os interesses da criança e dos seus pais ou responsáveis, o tribunal deve cuidar para que esta criança seja obrigatoriamente assistida por um advogado. Em termos estruturais, os tribunais devem contar com salas adequadas para audição das crianças, que devem ser privadas e acolhedoras, mas raramente isto acontece. As crianças continuam a ser ouvidas em Salas de Audiência e em condições consideradas intimidatórias para a maioria delas.

Que mudanças surgiram na legislação portuguesa fruto das alterações no estatuto da criança, enquanto vítima no processo penal, levadas a cabo pela União Europeia?

Ao longo dos anos vêm sendo delineadas diversas orientações e propostas legislativas de proteção às vítimas de criminalidade no âmbito da Comunidade Europeia. Nesse sentido, presume-se que as crianças vítimas de crime têm necessidades especiais de proteção, sendo-lhes atribuído o estatuto de vítima especialmente vulnerável, que lhes garante direitos como a adoção de medidas para evitar o contacto visual entre a vítima e o agressor e a prestação de declarações para memória futura e a exclusão da publicidade das audiências e a não divulgação ao público de informações que identifiquem a criança.

Núbia Alves
Advogada

NNA
NÚBIA NASCIMENTO ALVES
ADVOGADA

<https://nna.com.pt/nubia-nascimento-alves/>

nubiaalves@nna.com.pt

+351 967 533 867

*chamada para rede fixa/móvel nacional



António Falé de Carvalho
Advogado Criminal

O espartilho criado no combate aos crimes de colarinho branco

As decisões judiciais afetam todos os cidadãos desde que caiam na sua alçada, independente da sua profissão e do seu estatuto social.

Durante anos a fio habituámo-nos a constatar que os crimes de colarinho branco eram quase que inatingíveis, devido às pessoas envolvidas e ao tipo de crime de difícil prova.

Atualmente devido aos meios informáticos, ao cruzamento de informação e sendo a informação no mundo actual mais acessível tudo se alterou, como aliás noutros domínios.

Portugal por ser membro de pleno direito da Comunidade Europeia tem a obrigação de combater de uma forma sistemática os crimes de colarinho branco, havendo para tanto até formas de comparar com outros países, Perceção da Corrupção (CPI) que foi criado pela Transparency International, onde Portugal está na posição 34º num total de 180 países no presente ano.

Um dos maiores muros ou impedimentos naturais que se coloca à investigação da corrupção por parte da PJ prende-se com a inexistência de vítimas ou seja pessoas que denunciem os factos.

As pessoas que têm conhecimento directo dos

factos, geralmente, são aqueles que com ela beneficiam não tendo qualquer benefício em denunciar os factos, aliás o seu desejo será sempre em ocultar e desmentir as provas.

“Um dos maiores muros ou impedimentos naturais que se coloca à investigação da corrupção por parte da PJ prende-se com a inexistência de vítimas ou seja pessoas que denunciem os factos”.

Concededores desta enorme dificuldade a Lei n.º 5/2002 Lei n.º 5/2002, de 11 de Janeiro na sua versão atualizada - 12ª versão - (Lei n.º 2/2023, de 16/01 ao catalogar a corrupção, como criminalidade organizada, estabeleceu

um regime especial de recolha de prova, podendo a investigação criminal entre outros:

-Quebrar o segredo profissional e o sigilo bancário.

O combate à corrupção visa sobremaneira preservar a integridade do exercício das altas funções públicas como sejam os cargos de Presidência da República, de Primeiro-Ministro, os diversos membros do Governo, os Presidentes das Autarquias entre outros.

A par deste constante controle judicial e de investigação criminal, existe um outro controle efetuado pela Sociedade Civil na Política e nos Políticos.

Quando existe uma suspeita fundamentada de um processo-crime pendente ou a constituição de arguido de um político, a pessoa em causa que exerce as supramencionadas funções por pressão social e dos congéneres políticos e partidários tem a obrigação apresentar a sua demissão de imediato até que se esclareça.

O processo judicial não o obriga, mas a sociedade civil não tolera políticos corruptos.

Assim a pressão é de tal forma que regra geral os políticos apresentam a demissão.



“As empresas não reconhecem a importância da estratégia digital”

Miguel Brandão é o responsável pela SEOLabs, uma empresa que se dedica exclusivamente ao trabalho de otimização dos sites e das lojas online através da estratégia de SEO, incluída no Marketing Digital. Sobre o mercado português, este especialista afirma que está bastante atrasado face aos restantes países europeus e alerta para a necessidade de um maior reconhecimento da importância da estratégia digital para as empresas nacionais.

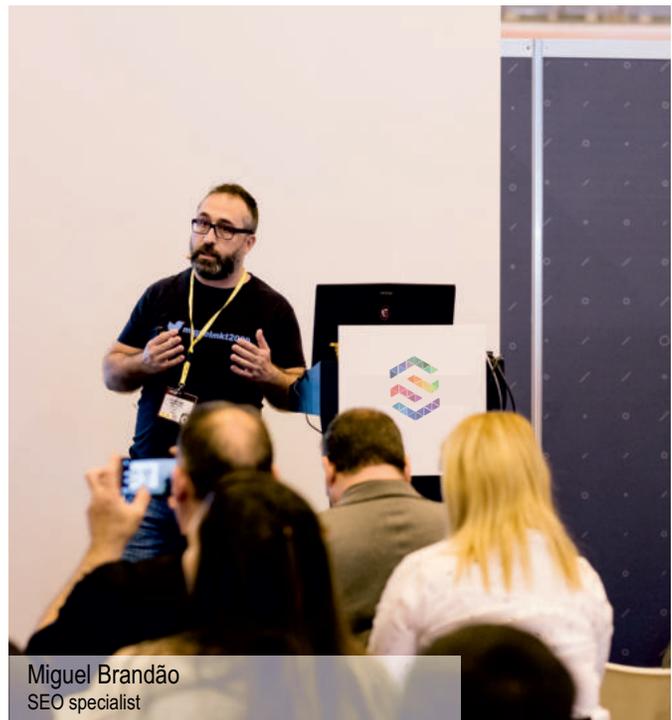
Quando Miguel Brandão iniciou o seu caminho na construção de sites para as empresas nacionais, a Internet era insípida: “Nenhum profissional pode dizer que tem uma carreira de 20 anos nesta área, pois este conceito nem existia há duas décadas. O que se passava era que algumas empresas queriam criar um site, que era apenas uma forma de se estar presente no online. Não se fazia contagem de visitas dos sites, nem havia qualquer forma de interação entre a empresa e os seus clientes”.

Foi quando a Internet começou a tornar-se um recurso mais acessível às famílias portuguesas que as pessoas se interessaram particularmente por esta ferramenta: “Surgiram as salas de chat, as comunidades online e o protótipo do que são, hoje, as redes sociais. Nessa altura, também já a Google conquistava o mercado e o seu serviço de anúncios pagos já se destacava online. A partir do momento que temos redes sociais e a possibilidade de fazer anúncios online, começamos a poder direccionar as pessoas para o site da nossa empresa. Pesquisei um pouco e percebi que no mercado internacional já havia muito trabalho feito na área do SEO – Searching Engine Optimization”. O Searching Engine Optimization (SEO) baseia-se no trabalho de otimização de um site ou de uma loja online para que o mesmo responda às pesquisas que são feitas pelos consumidores nos motores de busca, em modo orgânico.

Miguel Brandão é perentório ao

analisar o mercado nacional: “Portugal está muito atrasado face ao restante mercado europeu e mundial relativamente à forma como as empresas pensam a estratégia digital e fazem uso do mercado online. A maioria das empresas não tem qualquer estratégia definida para o mercado digital. Embora quase todas as empresas nacionais estejam online, através do seu site ou mesmo de uma loja online, o negócio online não foi pensado. Importa que os decisores das empresas compreendam que, quando se pretende investir no online temos de saber exatamente o que queremos vender, para que público nos dirigimos, qual o mercado onde nos queremos inserir e, se for um mercado externo, é necessário conhecer bem esses consumidores. O SEO analisa a forma de pesquisa dos consumidores, o que procuram e qual a cultura de consumo para perceber como adaptar um site ou uma loja online à procura naquele país”.

A falta de estratégia para o negócio digital prejudica as empresas e a economia: “Quando somos contactos por algum cliente que deseja otimizar o seu site, a primeira coisa que fazemos é explicar como funciona o SEO e perceber se o cliente tem uma estratégia digital para o seu negócio, pois de nada adianta investir uma soma avultada num desenvolvimento de uma estratégia de Marketing que envolva SEO se essa não for estável e duradoura. Estar bem posicionado na Internet é caro, e um bom trabalho de SEO também. Além disso, há muito desconhecimento das vantagens do SEO, do que é o SEO e da importância da estratégia de base



Miguel Brandão
SEO specialist

para o desenvolvimento de uma boa campanha de Marketing Digital. As empresas confrontam-se com a realidade de não existirem muitos especialistas verdadeiramente conhecedores do mercado e de acabarem por contratar soluções oferecidas por quem não consegue concretizar o que foi falado. Falta combater esta confusão gerada no mercado e esclarecer as dúvidas dos decisores empresariais para que o Marketing Digital possa ser olhado com a importância que merece”.

Para isso, Miguel Brandão aposta na

Educação – dos profissionais da área e dos responsáveis das empresas: “A SEOLabs vai continuar o seu trabalho exclusivo em SEO, ao mesmo tempo em que organiza eventos de Marketing Digital e formações. Para este ano, está previsto a presença de um especialista estrangeiro em SEO, bem como a de profissionais portugueses, que trabalhem em Portugal nesta área, para nos falarem da sua experiência. O objetivo é que se mostre que o SEO não é nada complicado e que é uma ferramenta muito importante para posicionar uma empresa no mercado digital”.

SEOLABS

Alterações ao Regime fiscal dos RNH

O impacto do fim do regime dos RNH na economia

Vasco Ramires Fernandes é advogado e está quase a completar 21 anos de prática de Advocacia em nome individual. Foi justamente durante estes últimos anos que a vinda de estrangeiros investidores e trabalhadores para Portugal se adensou. O regime dos Residentes Não Habituais (RNH) era uma excelente opção fiscal para quem se queria fixar em Portugal e não tinha residido no país durante cinco anos. Agora, o novo regime de incentivo fiscal, relativo à investigação científica e inovação é dirigido a um menor grupo de beneficiários, o que pode, segundo este causídico, impactar a economia.

Que considerações tece sobre a substituição do regime fiscal de Residentes Não Habituais pelo regime de incentivo fiscal à investigação científica e inovação?

Os regimes tributam de forma muito semelhante os seus beneficiários. Assim, continua a aplicar-se o método de isenção à generalidade dos rendimentos de fonte externa. Aqui, a maior diferença será a não inclusão de qualquer benefício para as pensões, o que se entende tendo em conta o novo tipo de beneficiários. Já relativamente aos rendimentos de fonte nacional, tributa a 20% os rendimentos da categoria A e B no âmbito das atividades incluídas, tal como sucedia nas atividades de elevado valor acrescentado dos RNH. Contudo, enquanto no regime dos RNH bastava não ter sido residente nos últimos cinco anos para poder beneficiar do mesmo, no atual regime, além da restrição da não residência prévia, o âmbito de aplicação está limitado aos profissionais previstos no artigo 58º-A do EBF. Ou seja, a tributação é semelhante, mas os potenciais beneficiários são muito menos, o que se traduz num novo regime de pequeno alcance.

Quais os motivos que, na sua opinião, levaram ao fim do regime e quais os seus impactos económicos, sobretudo no Algarve, onde exerce?

Duas ideias estiveram por trás do fim do regime. A primeira reside no preço excessivo do imobiliário. Formou-se na opinião pública a ideia de que o aumento do preço da habitação se deve à concorrência dos estrangeiros. A discussão foi conduzida por forma a culpabilizar pequenos grupos, como os RNH e o AL, desviando as atenções do verdadeiro problema: a não renovação do parque habitacional. Ainda para mais, no Algarve, estes estrangeiros residem essencialmente em zonas balneares, onde, por norma, não residem os algarvios. Assim, é falso que esta medida se traduza numa

descida do preço da habitação. A segunda ideia, esta exclusiva do regime dos RNH, assenta no facto da baixa tributação dos não residentes conduzir a uma perda de receita fiscal. Ora, tal só seria verdade se estes continuassem a investir sem o regime, o que obviamente não acontece, pelo que a medida terá o efeito contrário ao pretendido. Já tive clientes que desistiram de investir no Algarve, por este estatuto já não lhes poder ser aplicável. Estando a economia algarvia muito dependente destes residentes, o fim dos RNH é uma péssima notícia.

Tendo a substituição do regime sido aprovada na proposta de Orçamento do Estado para 2024, que impacto isso tem para os atuais beneficiários deste regime?

A alteração de regime não afeta os atuais beneficiários. Foi criada uma cláusula de salvaguarda onde se prevê que a Lei, na sua anterior redação, se aplica a todos os que já beneficiavam do regime. A cláusula de salvaguarda vai ainda mais longe e estende a sua aplicação, mediante condições, aos que em 2024 venham a tornar-se residentes fiscais.

Que requisitos têm de reunir aqueles que pretendam ainda ser abrangidos por este regime transitório?

A cláusula de salvaguarda aplica-se, sem mais, aos RNH que já o sejam até ao fim de 2023. Os que apenas sejam residentes fiscais até ao fim de 2023 devem requerer o estatuto de RNH até ao dia 31/03/2024. Além destes, a Lei ainda protege os que se tornem residentes fiscais até ao fim de 2024, desde que disponha de um dos seguintes elementos: Promessa ou contrato de trabalho, até 31/12/2023; Contrato de arrendamento ou outro que conceda o uso de imóvel até 10/10/2023; Contrato de reserva ou promessa de aquisição de imóvel até 10/10/2023; Matrícula ou inscrição para os dependentes, em estabelecimento de ensino,



Vasco Ramires Fernandes
Advogado na RF Algarve Law

até 10/10/2023; Visto ou autorização de residência válidos até 31/12/2023; Procedimento iniciado até 31/12/2023, de concessão de visto ou de autorização de residência. Esta possibilidade aplica-se também ao membro do agregado familiar do requerente.



RAMIRES FERNANDES ADVOGADOS

Email: vrf@rfalgarvelaw.com
www.rfalgarvelaw.com

Agenda Mêda 2024



Mercado da Terra

Último domingo
de cada mês



Há Beira e Douro

Vinhos e Sabores

6 | julho

Marialva Medieval

17, 18 e 19 | maio



Mêda com Pinta

10 | agosto

XXXVII Festival de

Folclore

30 | junho



Festas da Cidade

16 a 19 | agosto

III Feira das Atividades Mundo Rural

21, 22 e 23 | junho



XIV ExpoMêda

8, 9 e 10 | novembro

Onde o **Douro** encontra a **Serra**



cm-meda.pt



Uma líder atenta; uma mulher altruísta

“Gosto de observar as pessoas e aprendo com isso”

A carreira de Sandra Almaça enquanto profissional da área do imobiliário já conta com 17 anos. Ao longo deste tempo, exerceu várias funções, em diferentes marcas, mas é a gerir pessoas e a ajudá-las a serem melhores profissionais que se sente bem. Atualmente, exerce funções na Century 21 Heritage. Acredita que as pessoas têm de alcançar o equilíbrio entre o lado profissional e o pessoal para se sentirem plenas e este é um dos seus desafios. Uma entrevista sobre a mulher, a profissional e o setor da mediação imobiliária.



Sandra Almaça
Diretora Comercial

Enquanto profissional da área do imobiliário, pautou a sua carreira pela vontade de ajudar os consultores a serem melhores e a alcançarem o seu melhor “eu”. Como acredita que essa tarefa a mudou a si?

Sempre acreditei que, quando nos damos aos outros, recebemos de volta. Nas várias funções que assumi, recebi sempre muito e estou muito grata. Sou muito altruísta e o facto de ajudar os outros realiza-me. Foi o maior legado que o meu pai me deixou e que faço questão de perpetuar. Desde sempre gostei muito de observar as pessoas. A sua maneira de estar, de pensar e agir é um método autocorretivo para mim. O que observo dos outros, identificando-me ou não,

“obriga-me” a um processo de autorreflexão, que me permite corrigir comportamentos e melhorar enquanto pessoa.

Que características melhor a descrevem? Quais destas características aplica à sua vida profissional?

Sou uma pessoa persistente, focada, altruísta, obstinada, dedicada, exigente, entusiasta, metódica e organizada. Aplico todas. Eu lidero pelo exemplo, sou muito exigente comigo e entendo que só desta forma posso ser exigente com as minhas pessoas. Tenho consciência que a equipa que trabalha comigo espera todos os dias o melhor de mim e eu sinto-me na obrigação de não lhe dar menos que isso.

Quão importante é o equilíbrio entre a vida pessoal e profissional, a seu ver? Que impacto pode ter, mental e fisicamente, quando um destes aspetos é mais negligenciado?

Na minha opinião, o equilíbrio nas várias áreas da nossa vida é imprescindível para funcionarmos na plenitude. O facto de descurarmos a vida pessoal ou profissional vai afetar-nos, inevitavelmente, a médio/longo prazo. É importante termos vários tempos e distintos. Temos o tempo para trabalhar, para sermos mães, mulheres, amigas. Obrigatoriamente temos que priorizar. Não conseguimos ser 100% em tudo.

Enquanto líder, que importância atribui à gestão de pessoas, particularmente na área do imobiliário, setor onde os negócios são “de pessoas para pessoas”?

Pela exigência da profissão há uma tendência para os consultores darem uma maior “importância” ao seu lado profissional, descurando muitas vezes o seu lado pessoal e até a sua saúde. Enquanto líder, preocupo-me com o desenvolvimento do negócio de cada consultor meu, nunca descurando a realidade que o envolve. Ser consultor imobiliário é exigente e emocionalmente desgastante. Quando as pessoas dependem de si próprias para obterem rentabilidade que lhes permita ter uma vida tranquila e dependem desta situação para se manterem disponíveis mentalmente para os desafios não é fácil. Enquanto líder, é muito importante manter a motivação e entusiasmo, celebrar com eles vitórias e ajudar a ultrapassar obstáculos.

Enquanto mulher e profissional com uma carreira longa, quais os pontos-chave que lhe parecem relevantes mencionar e que podem ajudar outras mulheres que estejam a iniciar o seu caminho no mercado de trabalho?

Iniciar uma carreira neste setor é desafiador, eu diria que é imperativo ter perseverança, persistência, acreditar em si mesma, ter uma rede de apoio é fundamental, investir em conhecimento e formação, ser resiliente, estar disponível para aprender constantemente e apostar na sua marca pessoal.

A Century 21 Heritage

Este ano são esperadas alterações no setor imobiliário, sobretudo no que concerne à maior estabilização do mercado, considerando os valores de transação dos imóveis. No entanto, a construção não está a aumentar. Como perspetiva 2024, para este setor?

Para 2024, o mercado imobiliário em Portugal apresenta-se com uma dinâmica particular, influenciada pelo desequilíbrio entre a oferta e a procura e pelas condições económicas gerais do país. Existe um desequilíbrio entre a oferta e a procura de imóveis residenciais. O número limitado de imóveis disponíveis, aliado a uma procura robusta, sugere que os valores de transação se mantenham relativamente constantes.

A economia é fortemente afetada pelo imobiliário. Tendo em consideração as alterações que foram feitas, por exemplo, ao regime fiscal dos RNH, tal pode afetar o interesse dos investidores no país?

Para o ano de 2024, existe um conjunto de tendências que podem influenciar o interesse de investidores, especialmente no contexto das alterações fiscais, como as do regime RNH. No segmento de Escritórios e Comércio, há uma tendência de foco em escritórios de qualidade e conformes com os critérios ESG. No setor de retalho, especialmente em centros comerciais e supermercados, tem existido uma procura sustentada e existem expectativas de crescimento nas rendas prime. No segmento de Hotelaria e Data Centers, o setor hoteleiro tem registado um número recorde de dormidas, o que indica uma atratividade crescente para investimentos no setor. O nosso país tem também atraído operadores de Data Centers, beneficiando de fatores como a capacidade da rede elétrica com produção de energia verde e a localização geográfica estratégica do nosso país face a cabos submarinos de rede de internet. Para o mercado Imobiliário de Luxo, há uma previsão de aumento ligeiro nos preços das habitações de luxo em 2024. Já nos segmentos de mercado ligados à sustentabilidade e

eficiência energética tem havido uma maior consciencialização por parte dos compradores e uma tendência crescente de procura por imóveis sustentáveis e energeticamente eficientes. Estas tendências indicam que, apesar das alterações no regime fiscal RNH, Portugal continua a ser um destino atraente para investimentos imobiliários.

Que análise faz ao ano de 2023 para a Century 21 Heritage? Quais as perspetivas para 2024?

Em 2023, a Century 21 Heritage registou um crescimento sustentado de 25% face aos valores de faturação de 2022. Para o ano de 2024 existem perspetivas de crescimento promissoras e sustentadas. A Century 21 Heritage tem planos ambiciosos de continuar a expandir a sua presença no mercado residencial na Grande Lisboa. A estratégia inclui a duplicação do número de consultores imobiliários e a faturação em relação a 2023, um objetivo que reflete uma visão otimista e um compromisso com o crescimento contínuo.

CENTURY 21.
Heritage



**Mais do
que
casas,
pessoas.**

Procuramos talentos com e sem experiência para se juntarem à nossa equipa de consultores imobiliários.

Oferecemos formação abrangente, apoio contínuo e oportunidades de crescimento num ambiente inovador e dinâmico.

Temos o lugar perfeito para si!

Envie o seu currículo para
heritage@century21.pt

 21 493 64 42

Licença AMI 17247, Tática Deslumbrante, Lda.
Cada agência é jurídica e financeiramente independente



EVOLUÇÃO DO ABOGADO

TRÁS-OS-MONTES: INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

Trás-os-Montes é uma região dinâmica e empreendedora, contrariando as expectativas de quem julga que o interior do país está parado e sem futuro.

Pelo contrário, as terras de Trás-os-Montes têm muito para oferecer às famílias e às empresas que optem por trabalhar e viver no interior do país.

Sendo uma região de cultura ancestral, onde ainda se celebram festas pagãs que juntam muitas pessoas em alturas do ano como o Carnaval e o Natal, a Natureza é um dos seus grandes patrimônios, e está preservada pelas gentes da terra e pelo fator económico, já que muitos produtos endógenos são reconhecidos pela sua qualidade. Trás-os-Montes conta com 23 produtos reconhecidos pela União Europeia como Denominação de Origem Protegida (DOP).

Além disso, as suas terras e a paisagem são, também, dotadas de pureza e características únicas, devido aos parques naturais de Montesinho, do Douro Internacional e do Vale do Tua, que asseguram uma qualidade ambiental que é utilizada para inovar e evoluir.

Empresas como a Tree Flowers Solutions, que desenvolvem o seu trabalho à volta da área da biotecnologia, escolheram Trás-os-Montes pela incrível qualidade ambiental, bem como pela proximidade com instituições académicas de grande prestígio e atividade de investigação constante, como são o Instituto Politécnico de Bragança e o Centro de Investigação de Montanha, que dele faz parte.

Há ainda a considerar a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, que oferece uma vasta oferta educativa no Ensino Superior.

A maior proximidade entre a vida profissional e pessoal e a possibilidade de viver num ambiente calmo e cuja qualidade é muito superior ao das grandes cidades tem levado cada vez mais pessoas – muitas delas qualificadas – a procurar o interior para viver.

A Sialnor, também presente neste tema, que labora há 20 anos desde Trás-os-Montes e está posicionada como uma das melhores empresas do mercado em sistemas de alumínio, é um dos exemplos de como é possível ter uma história empresarial de sucesso, e longa, a trabalhar com profissional qualificado e sempre em busca da inovação na sua área.

Trás-os-Montes tem uma capacidade de crescimento promissora e a tecnologia pode ser a área que mais ajude esta região do interior do país a projetar-se nacional e internacionalmente.

INICIATIVA

Inovação

Especialistas em alumínio há 20 anos

A aposta da Sialnor, desde o seu início, foi ser reconhecida como uma das melhores empresas no mercado, no setor dos sistemas de alumínio. Após mais de 20 anos de trabalho, Carlos Neto, o sócio-gerente da empresa, garante que este objetivo foi conseguido, muito devido à forma como a empresa trabalha – com um Departamento Técnico e Comercial próprio e com aconselhamento personalizado da parte de todos os colaboradores.

A pós 21 anos de atividade, o objetivo de ser uma das melhores empresas do mercado foi conseguido? Quais os fatores-chave que, a seu ver, levam a que este reconhecimento persista?

Sim, foi conseguido! Somos uma equipa na verdadeira acessão da palavra e todos juntos conseguimos validar uma frase-mestra que é o nosso lema principal - “Partilhando Soluções”. Equipa, clientes, fornecedores e sistemas a comercializar, tudo isto é a chave do sucesso.

Quão importante é a palavra “inovação” num setor como o do Alumínio? Que papel ocupa a investigação e desenvolvimento nesta área, de forma a apresentarem produtos e soluções novas aos clientes?

Todos os sistemas que comercializamos são desenvolvidos internamente. Possuímos um Departamento Técnico em condições funcionais para tal e sabemos o que o mercado procura, bem como as necessidades mais prementes. No nosso setor, estamos ao melhor nível do que se produz e desenvolve a nível nacional, adaptando-nos aos diferentes tipos de mercado e necessidades. Além disso, os nossos sistemas estão preparados para serem solução para o mercado externo.

A tecnologia é crucial para todas as áreas do dia a dia, atualmente, sobretudo nas empresas. A Sialnor investe em tecnologia de vanguarda? Que inovações tecnológicas destacaria que colocam a Sialnor bem posicionada para o futuro, nesta

área?

Relembro mais uma vez o papel importante do Departamento Técnico, estando dotado de equipamento que permite acompanhar um projeto desde o início, em papel, até à fase da instalação da esquadria em obra. Acompanhamos Gabinetes Técnicos, disponibilizando-nos para os acompanhar com a nossa experiência e fatores de levantamento de eficiência energética em função do sistema escolhido. Tudo é feito de uma forma profissional e criteriosa na avaliação dos produtos a utilizar, sendo importante ter o conhecimento da edificação do imóvel, por forma a podermos dar as melhores referências do sistema a utilizar.

É difícil reter e captar recursos humanos qualificados? Que estratégia utilizam para manter os colaboradores?

Todos os colaboradores têm importância na decisão e êxitos da empresa. Essa responsabilidade é uma premissa de todos e para todos, contribuindo assim para que todos tenham a sua importância na comercialização dos sistemas, junto do nosso cliente em particular e no mercado em geral. Os nossos colaboradores “sentem” a importância que cada um tem na empresa e, por consequência, junto de cada cliente.

A Sialnor é especialista em janelas eficientes, com



Carlos Neto
Sócio-gerente

caixilhos de alumínio. Como se caracterizam estes produtos e que diferença faz, a longo prazo, optar por este tipo de produto num edifício?

Ter uma janela eficiente não depende apenas do sistema de alumínio que seja instalado. Existem outros fatores, como a construção do edifício, os materiais a serem aplicados, a instalação da janela por parte do profissional (só será eficiente se corretamente instalada). As janelas, portas e fachadas são elementos fundamentais para podermos viver em casas mais eficientes e cómodas, em termos de contexto térmico e acústico. Os clientes finais devem estar atentos ao profissional que vai instalar a esquadria de alumínio, verificando se tem os requisitos necessários para tal, solicitando toda a documentação técnica relativa à Marcação CE, verificando se tem o certificado de empresa aderente ao sistema de etiquetagem energética CLASSE+ e pedir também referências de idoneidade e qualidade de trabalho em anteriores obras já executadas. Na Sialnor temos soluções que podem contribuir para uma melhor eficiência energética. Destacamos também que somos uma empresa com a certificação ISO 9001.



SIALNOR.PT



RTA-72
PLUS



Tree Flowers Solutions

Biotechnologia natural de Trás-os-Montes



A Tree Flowers Solutions é uma empresa vanguardista de biotecnologia, que acredita que na Natureza se encontram muitas das soluções para uma indústria vinícola mais saudável e sustentável. A prova disso é o Chestwine, um produto exclusivo e desenvolvido internamente que é utilizado em Portugal e internacionalmente. A empresa diversificou, entretanto, as suas áreas de atividade, sendo a inteligência artificial, o setor agroalimentar e o têxtil as suas próximas apostas. O engenheiro João Gonçalves, líder da empresa, acredita que a sua localização, em Trás-os-Montes, é a ideal, dada a sua proximidade com instituições académicas de alto teor investigativo, sem deixar de mencionar a qualidade de vida aí existente.

João Gonçalves
Engenheiro e CEO

Que importância tem, para o setor vinícola, o desenvolvimento de conservantes naturais?

O nosso objetivo primordial é oferecer soluções mais saudáveis e sustentáveis para a indústria vinícola. Nos últimos anos, temos observado uma crescente tendência no setor vinícola, onde os produtores expressam a intenção de reduzir ou mesmo eliminar o uso de dióxido de enxofre (So₂), especialmente em resposta às preocupações europeias em relação a este conservante. Esta preocupação está alinhada com as práticas de produtores de vinhos naturais e biodinâmicos, que muitas vezes enfrentam desafios ao exportar, devido à necessidade de preservar a qualidade e estabilidade dos vinhos sem o uso extensivo de sulfitos. Além disso, vale a pena mencionar as vantagens em termos de saúde para os consumidores. A redução da ingestão de SO₂, presente não apenas nos vinhos, mas em diversos produtos consumidos diariamente, alinha-se com as recomendações da Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (EFSA). Isso destaca não apenas a procura por soluções mais sustentáveis, mas também a consideração pela saúde do consumidor e a adesão a políticas biológicas globais.

Do ponto de vista técnico e tecnológico, que capacidade tem a Tree Flowers Solutions para se manter na vanguarda do setor? Existe um departamento de I&D próprio?

A Tree Flowers Solutions está firmemente empenhada em manter-se na vanguarda do setor, sobretudo do ponto de vista técnico e tecnológico, e investe estrategicamente para garantir uma posição destacada em biotecnologia. Destacamos algumas das capacidades que nos permitem liderar neste cenário dinâmico: equipa altamente qualificada; ligação à Academia; laboratórios equipados; compromisso com a sustentabilidade - investimos em pesquisa e desenvolvimento para criar produtos e processos que atendam aos mais altos padrões de qualidade; desenvolvimento contínuo da equipa e expansão da mesma - estamos em processo de expansão da nossa equipa, visando agregar mais talentos e perspetivas.

Estas soluções são comercializáveis além-fronteiras?

Sim, as soluções desenvolvidas pela Tree Flowers Solutions são altamente comercializáveis além-fronteiras, refletindo o nosso compromisso com a expansão global. Temos licença europeia para a comercialização do nosso produto exclusivo - Chestwine - em diversos países dentro da União Europeia, fazemos testes rigorosos e provas científicas ao Chestwine, que atestam a sua qualidade e eficácia e estamos em processo de políticas sustentáveis e verdes, certificação pela OIV

(Organização Internacional da Vinha e do Vinho) e pela FDA (Administração de Alimentos e Medicamentos dos Estados Unidos).

Quais as vantagens da utilização destes produtos naturais no setor vinícola, já comprovadas?

A utilização de ingredientes naturais no setor vinícola pela Tree Flowers Solutions demonstrou benefícios significativos. Além de preservar a qualidade do vinho, esses produtos têm mostrado contribuir para a autenticidade do terroir, preservando os aromas, sabores e cores distintivos de cada casta. A comprovação dessas vantagens reforça a nossa missão de proporcionar soluções mais saudáveis para a indústria vinícola.

Que projetos têm atualmente em curso que alargam a vossa presença no setor das bebidas, mas também da cosmética?

Nos últimos dois anos, a Tree Flowers Solutions colaborou num projeto inovador com entidades e empresas destacadas como Fermentum, Cerveja Letra, Grupo Super Bock, CIMO (Centro de Investigação de Montanha) e More Colab do grupo BIOB. O foco principal deste projeto foi a criação de um produto natural com capacidade antioxidante, visando prolongar a validade das cervejas do estilo IPA, proporcionando uma solução única e sustentável para o setor de bebidas. Além deste projeto, a nossa presença continua a expandir-se com iniciativas como o Natfoodcoating (agroalimentar), o Preserve Formula, (têxtil) o TextBlueStyle (têxtil), entre outros.

Os recursos humanos altamente qualificados são difíceis de reter e muito difíceis de encontrar. Que política desenvolvem para que estes ativos se mantenham na empresa?

Em primeiro lugar, investimos significativamente no bem-estar e na qualidade de vida dos nossos colaboradores. Além de oferecer um ambiente de trabalho positivo, promovemos políticas que visam o equilíbrio entre vida profissional e pessoal, incentivando um ambiente saudável e produtivo. A remuneração dos nossos colaboradores altamente qualificados está acima da média do mercado. Implementamos programas de incentivo e benefícios que visam não apenas recompensar o desempenho excepcional, mas também promover a motivação e satisfação no trabalho. Para fortalecer ainda mais a ligação com os colaboradores, estabelecemos parcerias estratégicas e colaboramos com fundos de investimento de capital de risco, o que transmite a mensagem de que a TFS é considerada uma empresa potencialmente bem-sucedida e inovadora. Além disso, a nossa empresa é conhecida por estar alinhada com políticas verdes e sustentáveis.

Parece-lhe que, caso Portugal desenvolvesse uma maior ligação entre as empresa e indústrias e a academia, teria mais hipóteses de se posicionar tecnologicamente e tornar-se num dos países de vanguarda de soluções laboratoriais?

Sem dúvida, uma maior ligação entre as empresas, indústrias e academia em Portugal poderia posicionar o país como líder tecnológico, não apenas na biotecnologia, mas em diversas áreas científicas. A Tree Flowers Solutions acredita firmemente que a colaboração estreita entre o setor privado e as instituições académicas resultaria em inovações mais rápidas e impactantes. Esta sinergia fortaleceria a competitividade nacional e contribuiria para o desenvolvimento do país.

Trás-os-Montes tem potencial para a fixação de empresas como a Tree Flowers Solutions? Que características apresenta a região que contribuem para esta fixação?

A região de Trás-os-Montes oferece um ambiente propício para a fixação da Tree Flowers Solutions. O IPB e o CIMO destacam-se na área de biotecnologia, contribuindo significativamente para o desenvolvimento da empresa. Além disso, a região apresenta características únicas que tornam atrativa a permanência da TFS. Destaca-se, em especial, a qualidade de vida que Trás-os-Montes proporciona, aliada a custos mais acessíveis em comparação com regiões do litoral.

Existem outras áreas, além da vinícola e da cosmética, que serão apostas nos próximos anos?

A Tree Flowers Solutions já está a trabalhar em novas áreas, como têxtil, agroalimentar e inteligência artificial (IA), demonstrando uma diversificação estratégica para além dos setores vinícola e cosmético, promovendo a expansão e a inovação contínua. Dentro deste contexto, é relevante destacar o nosso mais recente projeto, o Bio4Drinks. Este projeto consiste no desenvolvimento de um extrato para a conservação natural de cervejas artesanais, especialmente as do estilo IPA. O objetivo é controlar de forma natural a oxidação, permitindo assim uma extensão significativa do tempo de conservação sem alterar o sabor, aromas e estrutura da cerveja. Este projeto foi realizado em copromoção entre a Tree Flowers Solutions, o IPB, o Grupo Super Bock, Fermentum (Cerveja Letra) e o More Colab de Bragança, do grupo BIOB. Estamos extremamente satisfeitos com os resultados obtidos e planeamos dar continuidade ao projeto, visando uma escala global. Já em 2024/25, planeamos alargar os testes a países como Itália, Espanha, Alemanha e Hungria numa primeira fase.

"O processo de obtenção de nacionalidade foi simplificado"

Ludimila Poirier é advogada na Souza Poirier Advocacia e trabalha com particular destaque a área da Imigração e Nacionalização. Em 2023, os pedidos com vista à obtenção da nacionalidade portuguesa aumentaram 37% relativamente ao ano anterior. Isso aconteceu por diversas razões, que esta profissional explica nesta entrevista.



Ludimila Poirier
Advogada

Os pedidos para obter a nacionalidade portuguesa aumentaram 37% face ao ano anterior. Sentiu também este aumento? O que levou a este aumento neste ano?

Deve-se considerar que o processo de imigração influencia nos pedidos de nacionalidade. Por isso, o aumento de pedidos de nacionalidade foi observado por todos os profissionais que trabalham com Direito Migratório e é preciso ter em mente duas possibilidades para esse aumento no último ano, e ambas vistas a partir dos modelos e possibilidades de pedidos de nacionalidade. Houve aumento de pedidos de nacionalidade não somente dos filhos e netos de portugueses, mas também daqueles que

residem legalmente em solo português há mais de cinco anos, ou seja, os pedidos de naturalização, resultado da vaga migratória de 2016/2017 e 2018.

Que serviços, relacionados com a aquisição da nacionalidade portuguesa oferece a quem a procura?

Prestamos um serviço diferenciado na oferta da aquisição de nacionalidade que é justamente a prática de todos os atos necessários para integração à sociedade portuguesa, que vai desde a obtenção da documentação necessária para viver em Portugal até relocação de pessoas e empresas, bem como revalidação de diplomas e graus académicos. Uma questão interessante é que, em muitos casos de pedidos efetuados por brasileiros netos ou filhos de portugueses, nem sempre o objetivo de ter a nacionalidade portuguesa é a imigração. Há quem continue a residir no país de origem, mas que deseja reconectar-se com a história da família.

Quais as dificuldades particulares que sente quando trabalha um caso relativo à aquisição de nacionalidade?

As dificuldades normalmente estão ligadas à obtenção de assento de nascimento com mais de cem anos (que não estão disponíveis em formato digital) e, sem qualquer dúvida, a morosidade na análise dos pedidos.

A Plataforma do Portal da Justiça tornou-se, desde 1 de dezembro, a via obrigatória para os mandatários – advogados e solicitadores – solicitarem um pedido de aquisição de nacionalidade. Ela veio simplificar, verdadeiramente, este processo?

Com toda a certeza a plataforma simplifica o processo. Na busca pela melhoria do serviço de pedido de nacionalidade, o Governo português

tem tomado medidas para tornar o processo mais eficiente e conveniente desde fevereiro de 2023, quando já era possível solicitar a nacionalidade portuguesa online.

Quando se fala em adquirir a nacionalidade portuguesa, há várias formas de o fazer. Alguma das formas é mais simples e rápida, a nível processual? Quanto tempo, em média, estes processos demoram?

Os pedidos de nacionalidade de filhos menores de idade são mais célere. Em caso de adultos, atualmente a previsão está entre 24 a 29 meses, desde a entrega do pedido até ao registo final da nacionalidade (para os pedidos corretamente preenchidos e que apresentam logo todos os documentos necessários). Cerca de 9 a 11 meses de preparação decorrem entre a entrega do pedido e o início da análise. A análise e as respetivas diligências têm uma duração normal de 9 a 12 meses. A decisão e o registo final ocorrem 6 a 8 meses após finalizar a análise. Estes prazos serão mais longos se o processo não estiver completo e correto desde o início e se for necessário pedir documentação complementar, daí a importância de ter um profissional competente e que atue na área.

Tendo Portugal um número tão elevado de pedidos de aquisição de nacionalidade, o que seria adequado fazer para responder de forma mais célere a estes pedidos?

Acredito que o mais adequado seria o saneamento dos processos por ordem prioritária (por exemplo com a idade como critério de seleção), desmaterializar completamente os processos e permitir que os profissionais beneficiem de um canal exclusivo para sanar dúvidas e fazer solicitações junto às Conservatórias.




SOUZA POIRIER
ADVOCACIA

LUDIMILA POIRIER

OAB RJ 176237 / OA 58745C

(2498129-2880 / +351 937 444 045
(Consulte preços e condições através do site)

+351 233 048 045

souzapoirier@gmail.com
ludimilapoirier-58745c@adv.oa.pt

@ludimilapoirier

Rua da Liberdade n.º 27 · Lj 05 Buarcos
Figueira da Foz · Código Postal 3080-168.

“O tecido empresarial português mudou muito na última década”



Fabrice Lachize
Presidente

Hoje, qual o papel que a CCILF desempenha, considerando que a tecnologia e os mercados digitais já permitem a presença das empresas no mercado mundial?

O digital é agora a norma para comunicar e fazer negócios. No entanto, a troca de contactos em tempo real e os momentos de interação pessoal são, ainda, muito importantes. Esta realidade tomou-se uma evidência após a pandemia. Temos cada vez mais participantes nos nossos eventos presenciais e os nossos associados desejam que continuemos a organizá-los. Também oferecemos uma série de reuniões digitais para facilitar as trocas e oportunidades de negócios. Em todos os casos, a CCILF mantém o seu papel de facilitador de negócios e de conexões, seja em formato digital ou presencial.

Como tem evoluído o tecido empresarial português, por um lado, e francês, por outro e que contributos eles podem agora oferecer um ao outro, com o investimento de empresas portuguesas em França e de empresas francesas em Portugal?

Nos últimos 10 anos, o tecido económico português transformou-se significativamente. França tem contribuído através de investimentos substanciais realizados por todo o país. Para além das empresas francesas, outras empresas de toda a Europa escolhem também Portugal como local para se estabelecer. Os fluxos económicos ocorrem muito além das fronteiras de Portugal. As condições favoráveis à instalação em Portugal permitem que as empresas, nomeadamente as francesas, se mantenham competitivas e exportem a sua produção. Estas trocas são, portanto, muito importantes para

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-francesa destaca-se por desenvolver um papel de proximidade junto dos seus membros, possibilitando oportunidades de negócio e eventos que permitem uma maior ligação entre todos os seus membros. Reconhecendo que Portugal e França têm já uma boa relação, o Presidente desta instituição, Fabrice Lachize, posiciona este organismo como uma plataforma que permite uma interação mais fácil entre os empresários portugueses e franceses.

ambas as economias.

Quais as áreas que se destacam, atualmente, e às quais importa ter particular atenção?

Os setores tradicionais continuam a ser muito importantes para a economia portuguesa. Constatamos investimentos regulares nos setores automóvel, aeronáutico e têxtil. Ter um tecido industrial eficiente é uma vantagem significativa para Portugal e oferece oportunidades às empresas que pretendem realocar a sua produção na Europa. O turismo é, sem dúvida, um setor em pleno crescimento e com inúmeras oportunidades. Devemos também ficar atentos a dois setores em particular, o digital e as energias renováveis, que continuam a desenvolver-se substancialmente. Portugal está muito à frente de outros países europeus nessas áreas. Os centros de inovação que se têm estabelecido em Portugal implementarão novas soluções num futuro próximo.

Que avaliação faz da importância de ainda existirem salões e feiras de exposições, que permitam o encontro de empresários?

A transformação digital abre novas oportunidades e facilita os contactos. No entanto, o virtual ainda não substituiu completamente o presencial.

O melhor exemplo é o sucesso das Feiras e Salões. A CCILF promove, em Portugal, uma dezena de grandes feiras francesas, como o SIAL, BATIMAT, INTERMAT, e envia cada vez mais expositores e visitantes a estes eventos. A evolução não ocorre apenas pela digitalização e implementação de plataformas virtuais, mas também por um direcionamento mais eficaz dos visitantes e pela organização de sessões de reuniões individuais de qualidade entre expositores e potenciais compradores.

O que pode ainda ser feito para estreitar ainda mais a colaboração entre empresas portuguesas e francesas?

As relações já são bastante fortes entre os nossos dois países. No entanto, a CCILF contribui para incrementar essa relação ao reforçar a sua presença no terreno, tanto em França, com os “roadshows investir em Portugal” organizados em várias cidades francesas, como em Portugal. Também continuamos a nossa estratégia de aproximação com as associações profissionais de ambos os países, que representam verdadeiros canais de informação para as empresas. Dessa forma, a CCILF posiciona-se como uma verdadeira plataforma de contacto entre a França e Portugal.



CCI LUSO FRANÇAISE
Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa

“Portugal é um mercado qualitativo na área da Saúde Visual”

A EssilorLuxottica resultou da fusão de uma empresa francesa – Essilor – e de uma italiana – Luxottica – ambas do setor da ótica e Saúde Visual. Este Grupo está presente em mais de 150 países e com objetivos globais de referência, como sejam a aposta na promoção da Saúde Visual e da sustentabilidade. Tiago Sobreiro, o Country Manager Wholesale Portugal, assume que a ligação entre França e Portugal já é muito boa, mas pode melhorar significativamente nos próximos anos.

Como caracteriza o mercado português no que respeita a esta área de atividade?

Podemos dizer, com muito orgulho, que somos um mercado qualitativo, em todas as suas vertentes. A qualidade das nossas óticas, o serviço que é prestado, os produtos e as soluções que são disponibilizadas, estão ao nível do que de melhor se faz na Europa. De um modo geral, os nossos profissionais do setor têm um foco claro em prestar bons cuidados de Saúde Visual.

Em algumas geografias temos assistido a um fenómeno de “comoditização” dos serviços, tomando-se o mercado menos cuidado, menos diferenciado e menos qualitativo. A Saúde Visual é algo de extrema importância para a população em geral porque impacta o bem-estar, a produtividade, o rendimento escolar. Temos que continuar a trabalhar, cada vez mais, para que a sociedade em geral dê a devida atenção e foco à importância da Saúde Visual.

Este é um mercado atrativo para uma empresa proveniente de França, cujo mercado tem, geograficamente, uma maior dimensão que o português? Em que aspetos este é um mercado atrativo?

Claro que sim! O nosso Grupo nasce da junção de duas empresas com uma origem clara (Essilor de França, Luxottica de Itália) mas também de duas empresas que contavam já com uma presença global antes da junção. O novo Grupo já nasce com um mindset multinacional e com presença em mais de 150 países das mais variadas dimensões e culturas.

Portugal é uma geografia importante para o Grupo não só por sermos um mercado qualitativo, mas também porque somos reconhecidos pelo bom trabalho que fazemos; e temos capacidade e ambição para continuar a fazer mais e melhor. Não é por acaso que uma das maiores unidades de produção do Grupo na Europa é em Portugal, em Rio de Mouro, de onde exportamos para vários mercados produtos específicos e de valor acrescido. Temos muito orgulho de ter uma unidade de produção importante aqui em Portugal e de sermos um país de referência ao nível das operações na Europa.

Quais os principais desafios do mercado nacional?

Existem dois grandes desafios que correspondem, sem grande surpresa, aos nossos principais objetivos e onde focamos a nossa energia e os nossos recursos.

O primeiro é continuarmos a trabalhar para que a sociedade em geral valorize e dê a devida importância à Saúde Visual. Com toda a informação que temos



hoje disponível sobre o impacto que a falta de cuidados adequados de Saúde Visual tem na população em geral e com tantos fatores a acelerarem problemas como a miopia e a presbiopia, temos que conseguir que a sociedade em geral, entidades privadas, entidades governamentais, associações, reconheçam que somos uma área crucial para investimento nos próximos anos. Temos que continuar a investir, como temos feito até agora, em fazer rastreios, dar formação, partilhar informação e estar em contacto com as entidades e pessoas que nos possam ajudar neste propósito.

O segundo grande desafio é garantir a qualidade do serviço que prestamos, como mercado, aos nossos clientes e aos consumidores finais. Os cuidados de saúde não são todos iguais, as armações não são todas iguais, as lentes oftálmicas não são todas iguais. Os clientes têm que saber que soluções têm disponíveis e porque são as mais adequadas, com confiança. É normal que em alturas de maior instabilidade económica se procurem soluções alternativas em que o preço/custo são o principal critério, mas vamos continuar a trabalhar porque acreditamos que a qualidade tem que estar acima de tudo.

Atualmente, as estratégias de sustentabilidade e de ESG são fundamentais para direcionar as empresas para o futuro. Como se posiciona a EssilorLuxottica relativamente a estas questões?

A nossa missão é “ajudar as pessoas a ver mais e a ser mais”. Mas temos também que estar de olhos postos no planeta – Eyes on The Planet.

O projeto Eyes on The Planet engloba várias vertentes: Eyes on... Carbon / Circularity / Inclusion / Ethics / World Sight. Devemos ter todas estas vertentes presentes no nosso dia a dia, na forma como gerimos o negócio, na forma como fazemos negócio, como produzimos, como nos relacionamos com os nossos colegas, clientes e fornecedores, como definimos as nossas estratégias para o futuro.

Para todos os que trabalham no Grupo está claro que, como líderes de mercado, temos uma responsabilidade acrescida de fazer negócio de forma correta e dar o exemplo para todo o setor. É necessário ter práticas e políticas sustentáveis a nível Ambiental e de Governance e não somente boas intenções. Temos métricas e objetivos específicos internos em todas as áreas que nos garantem que as decisões que tomamos têm um impacto positivo real.

Enquanto responsável em Portugal de uma empresa francesa, o que pode ainda mudar na relação Portugal-França que contribua para facilitar e simplificar a presença de empresas em ambos os países?

A origem do nosso Grupo são duas empresas, uma francesa e uma italiana, e é normal que exista uma maior aproximação por parte dos colaboradores dos vários países às culturas das “empresas-mãe”.

Historicamente existe uma relação muito vincada entre Portugal e França devido ao fenómeno de emigração em massa de portugueses para França em meados do século passado. Estes fenómenos fazem com que as culturas de ambos os países sejam moldadas e se adaptem, de certa forma.

O intercâmbio de pessoas entre ambos os países, muitas vezes por motivos familiares e pessoais, acaba por dinamizar também a troca e a atividade económica e profissional. Só no setor da ótica como exemplo, existem várias empresas de origem francesa a operar em Portugal. Temos na nossa equipa em Portugal luso-descendentes franceses, trabalham em França vários portugueses também, a nível de cargos políticos em França também vemos cada vez mais casos. É uma simbiose cultural benéfica para todos.

As relações podem sempre mudar e podemos sempre ir mais além mas diria que já temos, atualmente, uma relação muito benéfica para ambos os países e que deverá tendencialmente melhorar no futuro.

Que projetos vão marcar o ano de 2024?

Somos uma empresa que tem Inovação no nosso ADN. Temos que continuar a inovar para continuar a criar e a acrescentar valor ao mercado. Para 2024 vamos ter mais lançamentos, com produtos e tecnologias inovadoras, não só no segmento de lentes oftálmicas, mas também em armações e instrumentos.

Por outro lado, queremos continuar a investir e a consolidar o nosso negócio na vertente de produção e operações e temos previstos investimentos importantes nesta área para continuarmos a ser cada vez mais competitivos.

Também, como parte da nossa estratégia, continuaremos focados e a investir



na importância da Saúde Visual, por todos os meios que nos forem possíveis, e temos planeados mais projetos para irmos mais longe no nosso impacto na sociedade local e nível de Filantropia e Responsabilidade Social.

Este ano será um ano com muitos projetos e muitos desafios. Para grandes projetos, uma grande equipa e, portanto, entramos em 2024 com muita confiança e ambição!



Festival dos Sabores Mirandeses

A tradição dos sabores transmontanos celebra 25 anos

A XXV edição do Festival de Sabores Mirandeses vai realizar-se de 16 a 18 de fevereiro, em Miranda do Douro. Este festival é já uma marca do território do Planalto Mirandês, como explica a Presidente da autarquia, Helena Barril. Neste certame estarão presentes expositores nas áreas da restauração, hotelaria e produtos endógenos.

A XXV edição do Festival de Sabores Mirandeses vai realizar-se entre 16 e 18 de fevereiro de 2024. Este é já um evento de referência na região. Que objetivos delinearam para esta XXV edição?

Este ano celebramos uma data icónica, os 25 anos. O que demonstra a solidez do evento. Ao longo destes anos foi ganhando terreno, dinâmica, crescimento, tomando-se uma grande referência a nível regional e uma marca no território. Sendo tudo isso, pretendemos dar-lhe continuidade com o grande objetivo de reforçar o grande impacto que o evento traz para Miranda quer ao nível dos produtores/expositores, ao nível da restauração, da hotelaria e ao nível do turismo.

Ao longo destes 25 anos, que impacto tem tido este festival na economia da região e no reconhecimento dos produtos tradicionais?

Este evento é a grande mostra para o que de melhor se produz ao nível dos nossos produtos gastronómicos, do artesanato e um veículo privilegiado para a promoção da nossa língua, dos nossos pauliteiros e, em paralelo, funciona também como uma mostra das nossas raças autóctones. Portanto, o Planalto Mirandês mostra-se em todo o seu esplendor.

Como tem a autarquia apoiado, ao longo destes anos, o desenvolvimento deste festival?

A autarquia de Miranda é a entidade que organiza e promove o evento. É a força motriz que desencadeia este evento e outros como a Feira da Bola Doce e as feiras na praça que decorrem no último sábado de cada mês. Todos para apoiar os produtores, os agricultores e agentes económicos do Planalto Mirandês. Sempre com a esperança que apareçam novas iniciativas e pessoas que queiram apostar nos nossos produtos endógenos.

Quanto serão os produtores presentes, este ano, e que tipo de produtos poderão os visitantes encontrar?

Este ano, à semelhança de anos anteriores, teremos sensivelmente 70 expositores e todos do Planalto Mirandês - Miranda do Douro/Mogadouro/Vimioso - com produtos tradicionais e locais, desde o artesanato, a doçaria e as raças autóctones (Vitel Mirandesa, Cordeiro de Raça Churra Galega Mirandesa, porco e seus derivados).



Helena Barril
Presidente da Câmara Municipal de Miranda do Douro



XXV EDIÇÃO

Sabores Mirandeses

FESTIVAL DE GASTRONOMIA E ARTESANATO

2024

**ANA
LAÍNS**

16FEV

DOMINGUES

17FEV

16, 17 E 18 FEVEREIRO

MIRANDA DO DOURO

Jardim dos Frades Trinos



Município de
Miranda do Douro

“A morosidade dos processos de imigração continua a ser o maior problema”

A advogada Carla Grandela conta com vários anos de experiência em Imigração e assume que o processo por detrás da legalização em Portugal pode ser burocrático e complexo. Recorrer a um advogado experiente garante segurança jurídica e um acompanhamento constante do processo, até à conclusão do mesmo. Carla Grandela alerta, no entanto, para a morosidade no tratamento do processo e no respetivo despacho.

O processo de imigração para Portugal é desejado por muitos, mas é bastante burocrático. Quais são as maiores dificuldades que, enquanto advogada, encontra neste procedimento?

O regime jurídico da entrada, permanência, saída e de afastamento de estrangeiros de território nacional contempla a legalização por diversos enquadramentos, nomeadamente através do trabalho, estudo, investimento, residência para reagrupamento familiar e residência a vítimas de tráfico de pessoas ou ação de auxílio à imigração ilegal, entre outros. Neste sentido, a lei em vigor permite abranger um vasto número de casos de cidadãos estrangeiros que pretendem residir em Portugal, sendo possível a obtenção da regularização sem que haja entrada regular em território nacional. A maior dificuldade que encontramos é a morosidade, quer na obtenção dos agendamentos presenciais, quer no despacho favorável dos mesmos. Deparamo-nos com a existência de processos cujos agendamentos presenciais datam de junho de 2023, não tendo o pedido sido decidido, ainda que o Cidadão Estrangeiro (CE) reúna todos os requisitos necessários.

Que impacto concreto estas dificuldades têm na vida das pessoas?

Existe, efetivamente, um forte impacto na vida destes cidadãos estrangeiros, no sentido em que ficam vulneráveis, dependendo das entidades patronais, que na maioria dos casos não paga as remunerações mensais devidas, em consequência vivem em imóveis em condições precárias, sobrelotados, não tendo acesso às condições básicas essenciais.

O que podem as pessoas fazer, de forma a

conseguirem passar por este procedimento administrativo de legalização no país de forma mais tranquila? Quão importante para tal é a ajuda de um advogado?

O cidadão estrangeiro, quando recorre a um advogado, garante uma segurança jurídica principalmente quanto ao tipo de pedido de residência a efetuar, bem como dos documentos necessários para a instrução do respetivo pedido e o conseqüente acompanhamento desde o início do processo até à conclusão.



Carla Grandela
Advogada

Após a concretização da entrada em funcionamento da AIMA, existiu uma real transformação, por exemplo, na possibilidade de agendar reuniões para resolução de procedimentos? Enquanto advogada, que considerações tira, até ao momento, desta nova organização administrativa que a AIMA trouxe?

Com a alteração do SEF para a AIMA deparamo-nos essencialmente com a falta de inspetores, os quais tinham acesso a informações importantes para a boa decisão. A título de exemplo, os mesmos podiam verificar a existência de uma eventual medida de interdição do espaço Schengen. Com a atual AIMA, tal não é possível. Acresce, ainda, o facto de as renovações do título de residência passarem para a competência do IRN, enquanto os demais pedidos de concessão de título de residência são da competência da AIMA. Com a nova AIMA continuam as dificuldades, uma vez, que não existem agendamentos disponíveis.

Ainda que não esteja legalizado no país, mas tenha o processo a correr os trâmites necessários, um imigrante consegue, de facto, fazer a sua vida em Portugal, trabalhando, arrendando um imóvel e tendo acesso a saúde e educação, por exemplo? Ou são-lhe colocados entraves?

Do conhecimento prático que tenho os cidadãos estrangeiros que submetem uma manifestação de interesse nos termos e para efeitos dos artigos 88º e 89º da lei dos estrangeiros conseguem, através da submissão, que seja gerado um número de processo, e nos processos anteriores a 2023 um certificado, os quais permitem o acesso ao SNS e à educação. Mas se os CEs pretenderem comprar um imóvel tal só é possível com a apresentação do título de residência. É de salientar que nos restantes pedidos de residência, a título exemplificativo o de estudante de ensino superior, não se consegue obter uma prova de um número de submissão de processo, pelo que lhes é vedado esse direito.



Advogados
Carla Grandela

Acessibilidade e falta de meios são principais problemas

Os desafios da Justiça em 2024

O advogado Miguel Neves iniciou a sua carreira profissional há nove anos e, desde então, percebeu que o mercado selecciona de forma natural os profissionais que trabalham mais e melhor em determinadas áreas. No entanto, assume considerar que existem, de facto, advogados a mais em Portugal – segundo os últimos números, são cerca de 34 mil os profissionais ativos inscritos na Ordem dos Advogados -, mas aponta outros problemas da Justiça como de mais premente avaliação.

Concorda com a opinião da Bastonária da Ordem dos Advogados, relativamente ao acesso difícil da maioria das pessoas a um advogado? E no que respeita ao número de advogados no ativo em Portugal, que avaliação faz?

A acessibilidade é um dos problemas da Justiça em Portugal, em concreto no acesso aos serviços de um advogado. As dificuldades relacionam-se com a crise socioeconómica que se vive em Portugal. A diferença entre ricos e pobres, com o quase desaparecimento da classe média, inflama sobremaneira estas dificuldades. O trabalho de um advogado não é nem pode ser de preço módico, sob pena de se descredibilizar esta profissão. Dificuldades estas que são, de certa forma, atenuadas com a Lei do Acesso ao Direito e aos Tribunais, que permite aos cidadãos que tenham comprovada situação de insuficiência económica o acesso a um advogado e mesmo a dispensa do pagamento de taxas de justiça e demais encargos com o processo. O problema surge para o cidadão médio, esse que auferir rendimentos que não lhe permitem o acesso ao apoio judiciário, mas que não é abastado e tem de suportar os encargos de um processo judicial. Quanto ao número de advogados em Portugal, os últimos números conhecidos apontam para um total de cerca de 34 mil advogados em exercício, um ratio exagerado considerando o universo de população existente.

Desde que iniciou a sua carreira profissional, que diferenças nota na quantidade de advogados a praticar a atividade? É mais difícil desenvolver o seu trabalho?

Acredito, e sinto na prática, que o mercado acaba por seleccionar quem mais trabalha e quem menos trabalha, em função da competência e qualidade no serviço prestado.

Tais premissas aplicam-se a qualquer ramo de atividade.

O acesso à Justiça é caro. Pode falar-se, em Portugal, num desequilíbrio no acesso à Justiça, entre as pessoas que têm capacidade financeira e as que não têm?

A Justiça não distingue ricos de pobres, mas tudo tem um preço: o acesso a profissionais tem preços distintos e os processos acarretam elevados custos. O pagamento de taxas de justiça e de encargos associados aos processos judiciais podem ajudar a justificar a afirmação deste desequilíbrio. Imagine-se a seguinte situação: A intentou uma ação contra a sua entidade patronal para exigir o pagamento de créditos laborais. A. auferir um salário de mil euros por mês, o que lhe veta o acesso ao apoio judiciário. Depois de paga a taxa de justiça inicial, no decurso da ação revela-se necessária a realização de uma perícia. Contudo, esta perícia representará para o A. um custo de mais de mil euros: aqui reside a diferença na justiça de ricos e pobres. Quem pode pagar e instrui corretamente o processo, quem não tem essa capacidade financeira fica-se pelo que pode pagar.

De que alterações necessitaria a Justiça nacional, no que respeita aos seus parâmetros de funcionamento, para se tornar mais capaz de responder a quem necessita dela?

Tem existido um esforço, ainda que ténue, no sentido de mudar a Justiça e melhorar o seu funcionamento. A Desjudicialização, por exemplo, que tende a subtrair à atividade dos tribunais áreas de decisão que tradicionalmente lhes pertenciam, deslocando-as para outros serviços públicos ou para entidades privadas, é um reflexo deste esforço. As críticas constantes à Justiça em Portugal tendem a centrar-se na

ineficiência, inacessibilidade, morosidade, custos elevados e até falta de transparência. A acessibilidade será o primeiro dos problemas a ter de ser devidamente pensado. Outro dos problemas que urge resolver prende-se com o funcionamento da Justiça: a falta de meios é gritante.



Miguel Neves
Advogado

Miguel Neves
Advogado

(C.P.54872P)



Miguel
Neves
ADVOGADO

miguelneves.advogado@gmail.com

Av. Central de Seroa,
n.º 180, 1.ª Esq.,
4595-415, Seroa

O acesso à Justiça não é igual para todos

“É essencial reequacionar o atual modelo de taxas de Justiça”

O número de advogados em exercício em Portugal, atualmente, ultrapassa os 30 mil. Para Gil Valente Maia, também ele integrante desta profissão, é um número demasiado elevado, considerando o mercado existente. Além disso, há outros problemas na Justiça nacional que colocam entraves à população e que carecem de resolução urgente.

Existem cerca de 34 mil advogados, atualmente, a trabalhar em Portugal. Considera que existem advogados a mais no país?

Parece-me que sim, sobretudo considerando a capacidade de absorção do mercado. Isto porque, existem Estados em que o número de advogados per capita é superior ao nosso e a questão não se coloca. Neste momento, e apesar de, felizmente, a profissão conseguir ser multifacetada e poder revestir diferentes modalidades – o que trouxe novas oportunidades – o potencial de crescimento do mercado é limitado em relação ao número de advogados existentes.

Que características deve um advogado possuir para conseguir vingar na profissão, além daquelas que devem ser intrínsecas à profissão de advogado? É importante a especialização em algumas áreas particulares?

Sólidos conhecimentos jurídicos, aliados a elementares virtudes éticas, bem como rigor, clareza na comunicação e absoluta dedicação. Por fim, é essencial a capacidade de nos adaptarmos ao cliente. Quanto à especialização, parece-me uma necessidade inquestionável, sobretudo em resultado da singularidade dos assuntos que nos são apresentados. Também o mercado é, cada vez mais, sensível ao tema da especialização e creio que, no futuro, a procura será ainda mais vincada.

Quais as maiores dificuldades que a Justiça portuguesa atravessa e o que urge fazer para resolver alguns destes problemas?

A resposta mais imediata será a morosidade. Essa dificuldade é particularmente preocupante na jurisdição administrativa e fiscal. Depois, há

um evidente problema de acesso ao sistema de justiça, relacionado com a desproporção entre os custos de acesso ao sistema judicial e os rendimentos médios da população. Por fim, existe uma dificuldade relacionada com a perceção pública da eficácia do sistema judicial, traduzida na ideia, muitas vezes errada, de uma



Gil Valente Maia
Advogado

certa brandura do poder judicial em relação aos mais privilegiados e, ainda, na incapacidade de compreensão, por parte dos cidadãos, do sentido das decisões judiciais e do funcionamento dos próprios Tribunais. As soluções terão de ser várias, das quais salientaria: reforço do investimento em recursos humanos e materiais,

a aposta firme na digitalização e simplificação e desformalização do sistema em questões de reduzida importância económica.

Muitas pessoas que tentam aceder à Justiça têm dificuldades económicas para fazer face às custas destes processos. Acredita que há um acesso diferenciado à Justiça de acordo com a capacidade financeira de cada um?

Entendo que sim, sobretudo porque o acesso ao sistema público de Justiça, quando não assegurado pelos mecanismos de apoio judiciário, assenta em valores mínimos de referência bastante elevados, determinados pelas taxas de justiça, que variam consoante o valor do processo em causa. Assim, sendo a base de referência elevada, naturalmente que o somatório dos custos finais será igualmente elevado. Evidentemente que esses valores impactam a decisão de aceder ao sistema de justiça por parte dos cidadãos.

De que forma poderia a Justiça tornar-se mais acessível a todos, de uma forma mais igualitária? É possível diminuir, por exemplo, o valor das custas processuais?

O caminho passará pela redução dos custos de acesso ao sistema, nomeadamente pelo reequacionar do atual modelo das taxas de justiça existentes. Parece-me essencial repensar este modelo, adaptando-o à realidade da população. Aliás, nenhum dos dois grandes objetivos da existência das taxas de justiça – a diminuição da litigiosidade e o financiamento do sistema público de justiça – foi completamente bem sucedido. Continuámos com elevadas pendências nos Tribunais e as taxas de justiça representam menos de metade do financiamento do sistema público.



Profissão segue evolução da sociedade

“Os Advogados são cada vez mais especializados”

Há algum tempo, surgiu a questão sobre se a Advocacia teria profissionais a mais. Na opinião da Bastonária da Ordem dos Advogados, Fernanda de Almeida Pinheiro, tal não é verídico. Para o advogado Duarte Cadete, que concede esta entrevista, o facto é visto da mesma forma. Já o acesso da população à Justiça, que muitos consideram desigual, tem o apoio deste causídico.

Há vozes dissonantes que acreditam, ao contrário da opinião da Bastonária, Fernanda de Almeida Pinheiro, que existem de facto advogados a mais na função. Qual a sua posição sobre esta questão?

O que são “advogados a mais”? Com franqueza, respondo que não sei. Há quem invoque o número de Advogados inscritos na Ordem dos Advogados. Mas, desses, alguns são advogados “in-house”, pelo que não “competem” com os demais; outros advogados em “part-time” e têm a sua subsistência assegurada por múltiplos meios; outros são-no a tempo inteiro, e dentro desses ainda existe a prática isolada e a advocacia em sociedades, sejam grandes ou pequenas. A sociedade e a economia são entidades em constante evolução. O paradigma do Advogado acompanha essa evolução. Cada vez menos haverá a figura do Advogado generalista, que de tudo sabe. A especialização, mais do que desejável, é inevitável. A atomização das áreas de prática faz-me crer que o número de Advogados a exercer é o adequado.

Considerando a quantidade de profissionais de Direito disponíveis no mercado, por onde passa a possibilidade de se distinguirem, relativamente ao vosso trabalho?

Há vários fatores de distinção. O primeiro é a qualidade. A qualidade é cumprir até ao limite uma prestação de meios. É não desistir, é fazer tudo o que possa, é ser honesto consigo e com o seu constituinte. A par da qualidade, vem a especialização, na senda do que anteriormente defendi. Por outro lado, mas ainda com conexão ao tema, há o “tabu” da publicidade. Consta do Estatuto da Ordem dos Advogados o regime aplicável a este tema. Não me cabe aqui desenvolver muito sobre o mesmo. Limite-me a dizer que a dignidade da profissão ainda deve prevalecer sobre um eventual foguetório existente se a opção estatutária fosse contrária à existente.

Os profissionais do Direito são contactados, por vezes, por pessoas com dificuldades financeiras que necessitam de recorrer à Justiça. Que análise faz a esta possibilidade de a Justiça estar verdadeiramente disponível para todos?

É com profundo lamento que entendo que a Justiça não é acessível a todos. Contratar um Advogado significa pagar-lhe honorários. Intentar uma ação significa pagar taxa de justiça. Quem tem meios financeiros, paga. Quem não tem, requer apoio judiciário. E a classe média? Aos olhos da lei, tem capacidade para pagar as taxas, bem como os serviços de um causídico. A realidade é outra. Alguém que receba mil euros líquidos não consegue pagar a taxa de justiça de um divórcio (612 euros) e honorários.

O que podem os advogados fazer – que força têm – para lutar por uma Justiça mais igualitária e acessível para toda a população?

Os únicos Advogados que, realmente, podem fazer algo são aqueles que estão sentados no Parlamento, tendo nas suas mãos o poder legislativo. Os demais gozam dos direitos e prerrogativas da profissão, exercem os seus direitos constitucionais, mas não podem rever o Regulamento das Custas Processuais, alterar os valores da taxa de justiça, inscrever no OE apoios para estes temas, nem podem mudar o regime jurídico do acesso ao Direito e aos tribunais.

Uma carreira na Advocacia continua a ser, a seu

ver, atrativa para os novos profissionais?

A Advocacia é apaixonante. Para o provar está o cinema, a literatura, até a pintura. Diria mesmo que qualquer criança, a par dos desejos de ser bombeiro ou polícia, a certa altura quis ser Advogado. Dito isto, há mitos que têm de cair: nem todos serão o Kevin Lomax ou o Saul Goodman. Nem todos se farão apresentar de Ferrari ou Mercedes. Nem todos viverão numa solarenga moradia com vista para o mar. Nem todos os casos são vitórias certas, nem todos os constituintes inocentes e, sobretudo, é preciso ler muito, ler tudo, ler sempre.



DUARTE CADETE
ADVOGADO

<https://duartecadeteadvogado.com>

cadete.duarte@gmail.com / duartecadete-50898L@adv.ao.pt

+351 212 725 302 *chamada para rede fixa/móvel nacional

Praceta Bento Gonçalves, n.º 16, 1.º Esquerdo, Almada

Duarte Cadete
Advogado



“A falta de meios económicos torna mais difícil o acesso à Justiça”

Os advogados Ricardo Pinto e Joana Oliveira Silva formam o escritório de advogados RJA Advogados. Em entrevista à Valor Magazine, Ricardo Pinto fala sobre a importância dos advogados para a sociedade e para a vida democrática. No entanto, salienta a especialização como um fator cada vez mais diferenciador nesta profissão e admite que não considera que existam advogados a mais no país.

Quando questionada sobre se existem advogados a mais no país, a Bastonária da Ordem dos Advogados não concorda, assumindo, isso sim, que existe falta de meios para as pessoas contactarem os advogados. O que pensa sobre a existência de advogados a mais no país?

A resposta a essa pergunta não é simples. Por um lado, estatisticamente Portugal não é dos países europeus que tem maior número de advogados per capita. No entanto, se compararmos esses dados com o número de advogados per capita dos países desenvolvidos, já chegamos a conclusões diferentes. Por outro lado, a Advocacia tem vindo a ser o destino final da grande maioria dos licenciados em Direito, sem que isso signifique vocação pessoal para o exercício da profissão. Portanto, a resposta a essa pergunta terá que ser um pouco mitigada, mas a sensação com que ficamos não é a de existir excesso de advogados...

Relativamente à dificuldade em conseguir ter acesso aos serviços de um advogado, por parte da população, é verdade, a seu ver, que

isso se verifica?

Estou de acordo com a Sr.^a Bastonária, mas explicaria a questão de outra forma: a real dificuldade, muitas vezes, não se verifica quando já existe um processo em curso, e muito menos no âmbito dos processos que obrigam à constituição de advogado. Por exemplo, no processo-crime, nos casos em que o arguido não constitui defensor, é-lhe nomeado um defensor oficiosamente. A real dificuldade de acesso aos serviços de um Advogado inicia-se, isso sim, em fases preliminares que não são tão visíveis, quando há necessidade de ter acesso a uma consulta jurídica por forma a obter um aconselhamento legal sobre um determinado assunto, ou a simples celebração de um contrato. Os mecanismos existentes para o cidadão conseguir ter acesso ao apoio judiciário para estas fases são demasiado demorados, muito burocráticos, o que origina a que as pessoas tentem resolver os seus problemas sem o devido aconselhamento técnico.

É justo assumir que as pessoas com rendimentos mais baixos têm muita

dificuldade em ter acesso à Justiça?

A Justiça não é diferente das outras áreas da sociedade, como a saúde e educação. A falta de meios económicos torna, inevitavelmente, mais difícil o acesso à Justiça. E a falta de investimento do Estado, nas últimas décadas, nesta área, acabou por agravar estas diferenças. A nossa preocupação deve passar por encontrar meios para diminuir esses problemas, de forma a que a diferença económica entre os cidadãos não determine um acesso à Justiça desigual. Se analisarmos o “preço” das custas que um processo tem em tribunal, verificamos que o mesmo está, sobretudo, ligado ao valor económico da causa, sendo indiferente a condição económica do cidadão que está a recorrer à Justiça (com a exceção óbvia das situações em que é concedido apoio jurídico). Também não é segredo para ninguém que os grandes contratos ou os grandes litígios são quase sempre resolvidos com o recurso a arbitragem. Agora, o cidadão comum, com recursos económicos limitados, não tem essa possibilidade, acabando por se ver emaranhado numa Justiça cara e pesada.



Joana Oliveira Silva
Advogada

Como classifica, atualmente, a intervenção dos advogados no Direito Processual? Parece-lhe que a mesma deveria ser mais ativa?

Como o meu escritório, praticamente, só se dedica ao Direito Penal, vou limitar a minha resposta a essa área de atuação. É "fácil" intervir processualmente quando já temos muitos anos de profissão, no entanto, para um jovem Advogado, com pouca experiência, não é fácil ter que intervir processualmente, v.g., perante um coletivo de juizes. De todo o modo, o advogado nunca pode esquecer que a base da intervenção processual é, e deverá ser, sempre, o Direito. Por isso, quanto mais estudar, quanto maior for o domínio da técnica, mais fácil se torna a sua intervenção processual e, consequentemente, melhor defende os interesses da pessoa que lhe confiou a defesa.

Enquanto advogado, como consegue distinguir-se entre os seus pares, de forma a dar-se a conhecer ao público? A especialização em algumas áreas do Direito ajuda?

A especialização numa determinada área do Direito é, nos tempos hodiernos, uma inevitabilidade. Atualmente, por força de fenómenos como a globalização, o avanço nas tecnologias, a livre circulação de pessoas e

bens, as relações jurídicas tornaram-se muito mais complexas, a suscitar uma intervenção do advogado mais especializada. E essa especialização, que passa inevitavelmente pela obtenção de determinados graus académicos como mestrados e doutoramentos, acabará por originar o reconhecimento de que fala. No nosso

"A especialização numa determinada área do Direito é, nos tempos hodiernos, uma inevitabilidade. Atualmente, por força de fenómenos como a globalização, o avanço nas tecnologias, a livre circulação de pessoas e bens, as relações jurídicas tornaram-se muito mais complexas, a suscitar uma intervenção do advogado mais especializada"

escritório, por exemplo, privilegiamos, sempre, a conciliação entre o exercício prático da profissão e a sua teorização.

Que opinião tem sobre a cessação do regime de reciprocidade com a Ordem dos Advogados do Brasil?

Atualmente requer-se ao advogado uma intervenção jurídica cada vez mais especializada, a qual dificilmente se coaduna com o exercício dessa profissão, com qualidade, por parte de cidadãos que obtiveram a licenciatura em Direito noutro país. A isso se adensa a circunstância de, ao nível do Direito

comparado, existirem diferenças profundas entre ambos os sistemas jurídicos. Por estes motivos, embora sendo uma questão complexa, considero positiva a cessação do regime de



Ricardo Pinto
Advogado

reciprocidade entre a Ordem dos Advogados Portugueses e a Ordem dos Advogados Brasileira.

Considerando o número de advogados existente, esta é, na sua opinião, uma profissão ainda atrativa para os jovens?

Existem problemas atuais profundos com que se debate cada um de nós, advogados, mas que são sentidos de uma forma mais intensa para quem está a iniciar a carreira. Refiro-me, designadamente, à urgência do aumento atualizado da tabela de honorários do sistema de acesso ao Direito, às melhorias a nível de proteção social dos advogados, no âmbito da CPAS e, claro está, à diminuição das respetivas contribuições para quem está a iniciar a carreira, de forma a criarem-se mais incentivos. É necessário travar-se estes problemas, sob pena de, aí sim, esta profissão deixar de ser viável para quem a pretende exercer. E não nos podemos esquecer que a Advocacia é pedra angular a uma boa administração da Justiça e está constitucionalmente consagrada.



Ricardo Pinto, Joana Oliveira Silva
Advogados Associados

www.rjaadvogados.pt

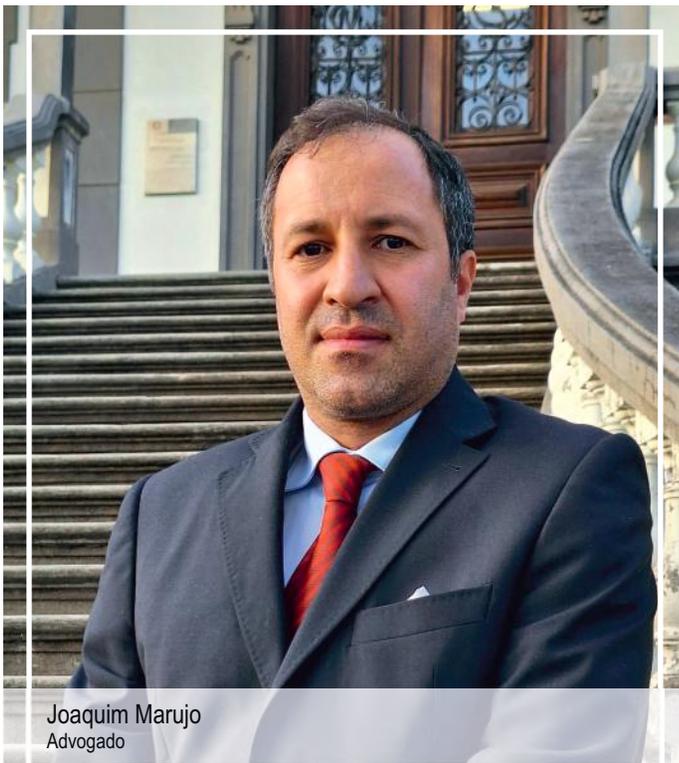
geral@rjaadvogados.pt
229 383 386

Av. da República, 679, 5º andar, sala 5.1
4450-242, Matosinhos

Eficiência, competência e lealdade

As características que criam um advogado de sucesso

Joaquim Marujo é advogado e reconhece que o início de carreira, para um profissional em prática individual, não é fácil. Todavia, não considera que o país tenha advogados a mais e assume a competência, a eficiência na apresentação de soluções e a lealdade para com os clientes e os pares como as ferramentas ideais para construir uma carreira de sucesso na Advocacia.



Joaquim Marujo
Advogado

Joaquim Marujo
ADVOGADO

<http://joaquimarujo-advogado.yolasite.com/>

joaquim_marujo-44599c@adv.ao.pt +351 291 522 217
*chamada para rede fixa/móvel nacional

Rua Bela De São José, 1º Andar, Sala 4, 9100-151 Santa Cruz, Madeira

Os advogados nacionais são, atualmente, mais de 30 mil a exercer funções. Considera, por isso, que há profissionais a mais nesta área? Ou, por outro lado, profissionais de elevado calibre nunca são em excesso?

Entendo que não há profissionais a mais a exercer funções. Para mim, a Advocacia deve estar disponível a todos aqueles que, querendo formar-se em Direito, desejem aceder à mesma com regras claras para o seu acesso. Acredito que a existência de um grande número de advogados em exercício de funções obriga a que cada um deles melhore as suas competências, a fim de poder prestar um melhor serviço ao seu constituínte.

Como podem os advogados destacar-se, no seu trabalho, para conseguir construir a sua carreira com sucesso?

Os advogados em início de carreira, e se a iniciarem sozinhos em prática individual (como foi o meu caso) enfrentarão, nos primeiros anos, grandes dificuldades a nível financeiro e a nível profissional (em princípio, não têm um nome conhecido na praça). De todo o modo a forma de ultrapassar esse embate inicial passa, necessariamente, por ser competente no trabalho efetuado, eficaz nas soluções apresentadas e leal para com os seus constituíntes e com os seus pares. Se estas características se verificarem, julgo que uma carreira de sucesso pode e será atingida.

Que importância pode ter a especialização numa determinada área do Direito para aprimorar a sua oferta, bem como os clientes que surgem?

A especialização numa determinada área tem duas grandes valências: a primeira é a de que o advogado pode aprimorar as suas competências numa área específica sem ter que se preocupar com as outras, otimizando o seu tempo; e a segunda tem a ver com o seu constituínte, que pode ter a certeza de que um advogado especializado em determinada área lhe pode oferecer um serviço jurídico de excelência. A especialização pode atrair clientes quanto a essa área em específico, mas afastará os clientes em outras áreas que não aquela.

O acesso à Justiça é caro, por via das custas judiciais associadas aos processos. Por esse motivo, muitas pessoas acabam por desistir de procurar Justiça nos Tribunais. Isso cria um problema grave de desigualdade no acesso à Justiça? O que pode ser feito para o corrigir?

Efetivamente a Justiça em Portugal é cara, em grande parte devido ao valor elevado das custas judiciais. A classe média é aquela que mais sente o peso da Justiça, pois, por um lado, não pode aceder ao apoio judiciário e, por outro lado, também não tem rendimentos suficientes para aceder à Justiça, o que cria uma desigualdade dentro da sociedade. O meio ideal para resolver tal desigualdade passaria por reduzir o valor da taxa de Justiça devida para o acesso aos tribunais. Se tal não fosse possível, então, pelo menos, que se permitisse o fracionamento do pagamento das taxas de Justiça em número de prestações maiores do que aquelas que hoje se permitem.

Quais os principais problemas na Justiça em Portugal que lhe parecem de resolução urgente? E no que respeita à classe dos advogados, que situações necessitam de resolução?

O maior problema que vejo na Justiça em Portugal prende-se com a morosidade dos processos, essencialmente, pelo facto de os tribunais não terem meios suficientes para dar andamento aos autos num período temporal razoável. O maior problema dos advogados, neste momento, julgo que se prende com a CPAS e com os benefícios que a mesma presta que são diferentes, e muitas vezes inferiores, aos benefícios dos trabalhadores enquadrados no regime da Segurança Social. Com isto não quero dizer que devemos todos passar para o regime da Segurança Social, apenas que devemos olhar para os benefícios existentes nos vários regimes em vigor e aproximar os da CPAS àqueles.

NOVO

Varilux® XR series™



A melhor lente progressiva
Varilux® de sempre*



* Simulações internas do departamento de I&D da Essilor - 2022 - em comparação com lentes Varilux® X series™
© Essilor International - julho 2023 - Essilor® e Varilux® XR Series™, são marcas comerciais da Essilor International. Armações: Persol®, Oliver Peoples®.
As lentes Essilor® são qualificadas como dispositivos médicos nos termos previstos no Regulamento UE 2017/745.

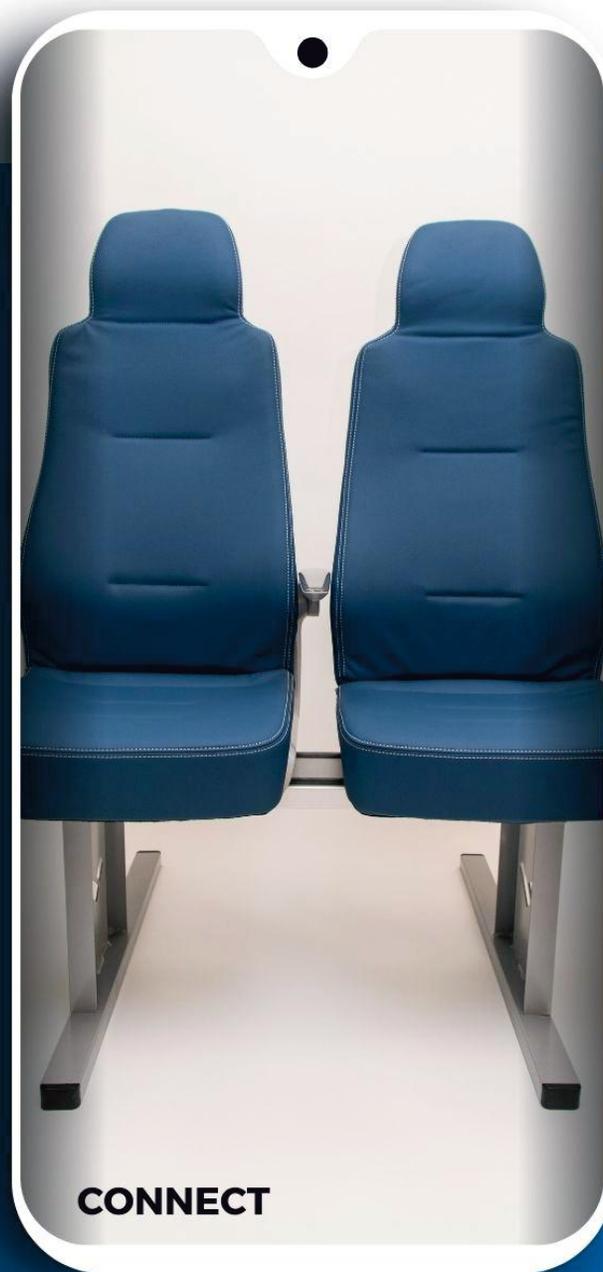
A indústria ferroviária tem uma longa tradição na nossa empresa. A certificação Iris (suportada pelo cumprimento da norma ISO /TS 22163) e a certificação de soldadura ferroviária pela norma EN 15085, confirma a nossa capacidade para trabalhar com os players mais importantes deste setor.



LIRA



LIRA



CONNECT

IRIS[®]
Certification



Portugal | Espanha | Alemanha | México

WWW.SUNVIAUTO.PT
RUA DA BELA VISTA, 5304415-170 PEDROSO, VILA NOVA DE GAIA;
TELF: 227 865 200 (CHAMADA PARA A REDE FIXA NACIONAL)
EMAIL: CORREIO@SUNVIAUTO.PT
COMERCIAL@SUNVIAUTO.PT