



Espaços de Negócios

RETALHO

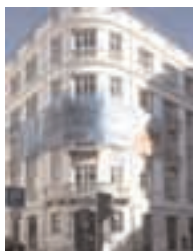
A Sacolinha escolheu o Chiado para a 1.ª experiência em Lisboa. A operação foi assegurada pela JLL



PÁG. 11

INSTRUÇÃO

As consultoras B. Prime e Aguirre Newman colocaram a espanhola Codeactivos em Lisboa



PÁG. 11

ESTUDO

A absorção de escritórios em Lisboa cresceu 148% em abril em termos homólogos, diz a Aguirre



PÁG. 14

Dívida precisa de 20 anos para equilibrar

MACRO

PORTUGAL poderá reduzir a dívida para os 60% do PIB em 2042 se mantiver um défice estrutural de 0,5% a partir de 2017 e se apresentar excedentes primários superiores a 4% durante mais de uma década, estima o CFP.

Na sua análise ao Documento de Estratégia Orçamental (DEO), o Conselho de Finanças Públicas (CFP) apresenta um cenário de evolução da dívida pública no longo prazo, assumindo que o défice estrutural (excluindo as variações do ciclo económico) se mantém inalterado nos 0,5% do PIB, uma taxa de juro nominal de 4,5% e um crescimento nominal de 3,5% após 2017.

Para chegar a um défice estrutural de 0,5%, o CFP estima que será preciso que um excedente primário que corresponda, em média, aos 3% do PIB: entre 2018 e o final da década de 2020, terá de ser mais elevado (superior a 4%) e, no final da projeção, até 2%.

“Neste cenário, a regra da dívida do Tratado Orçamental é respeitada, atingindo-se o rácio de 60% do PIB em 2042”, ou seja, em quase três décadas, calcula o CFP. Refere ainda que o cumprimento de um défice estrutural de 0,5% do PIB após 2017 será “suficiente” para cumprir a regra do Tratado Orçamental, que exige uma redução do excesso da dívida face ao valor de referência de 60% do PIB a um ritmo de um vigésimo por ano. O CFP sublinha ainda que estas projeções “seriam melhores”, se se assumissem taxas de juro menores ou níveis de crescimento superiores.

A organização liderada pela economista Teodora Cardoso alerta, no entanto, que, “para ser credível”, a estratégia de sustentabilidade das finanças públicas “tem de ser explicada e suficientemente detalhada, de modo a fornecer aos agentes económicos a orientação necessária para conciliar o seu próprio comportamento com a estratégia proposta pelo Governo”.

VER PÁG. 4

VOLVO XC 90
Luxo, mais luxo e um novo coração

Pág. 16



POR QUE SE INSISTE EM SOLUÇÕES QUE A EXPERIÊNCIA MOSTRA QUE NÃO FUNCIONAM, COMO É O CASO DA ALTERNEXT, QUESTIONA ABEL SEQUEIRA FERREIRA, DIRETOR EXECUTIVO DA AEM - ASSOCIAÇÃO DE EMPRESAS EMITENTES DE VALORES COTADOS EM MERCADO. ACRESCENTA QUE É A BOLSA QUE DEVE ADAPTAR-SE ÀS NECESSIDADES DAS EMPRESAS, E NÃO O INVERSO

"As empresas não têm de se adaptar às estruturas da Bolsa de Valores"

É necessário acabar com o abuso de certas práticas de negociação (caso do high frequency trading)

A AEM acaba de ser convidada a integrar a European IPO Task Force, um comité que reúne 20 especialistas europeus e que vai apresentar, à Comissão Europeia, propostas de solução para os desafios a longo prazo que se colocam ao mercado de capitais na Europa

Págs. 8 e 9



Hertz. Minilease

A sua alternativa ao leasing

Gestão de frota simplificada. A melhor solução para o seu negócio.

facebook.com/HertzPT | Hertz.pt | 219 426 300 minilease@hertz.pt



Hertz



TENHO DITO

Contudo “não seria suficiente para absorver a taxa de desemprego, muito elevada no país”

Organização Internacional do Trabalho (OIT), após ter afirmado que Portugal deveria ter uma melhoria no emprego superior à média, na apresentação de um relatório sobre o emprego mundial

O NÚMERO

400 milhões de euros

O Banco Comercial Português (BCP) reembolsou o Estado em 400 milhões de euros relativos a instrumentos de capital core tier 1 (CoCos), cumprindo a primeira etapa do plano de reembolso e mostrando “a vitalidade do banco”, declara a instituição financeira

BOLSA

PSI 20 1,00%

MAIOR SUBIDA 7,40%
BES

MAIOR DESCIDA 1,08%
Altri

NOTA

Consequências

Ponto 1 – As eleições europeias já estão a ter consequências, mas do lado do partido vencedor, e rapidamente também deverão gerar consequências do lado dos partidos vencidos. Falamos sempre de entidades do arco da governação que estão a sair do estatuto amorfo em que se encontram. O eleitorado ficou maioritariamente em casa, alheou-se de toda a situação, mas isso tem significado e tem de ter consequências. O eleitorado não tem de ser levado sentado em sofá e de pantufas às urnas, tem de ter iniciativa e, para isso, precisa de incentivos e isso é o trabalho do poder político. Aquilo que está a acontecer levará ao desfasamento e afastamento entre representantes e representados e tenderá a chegar a um ponto onde ninguém representa ninguém e onde não há qualquer caminho. A política está a voltar a animar e as lideranças estão a ser colocadas em causa. O interesse vai voltar à rua e vão subir as expectativas.

Ponto 2 – O relatório do Conselho das Finanças Públicas dá números extraordinários, nomeadamente a nível da consolidação das finanças públicas, do endividamento e da exposição do Estado à banca. A conclusão sucinta é que vão ser necessários muitos anos de sacrifícios e bom comportamento para atingirmos um patamar mínimo de consistência.

[VN]

NOTÍCIAS NO MUNDO

PORTUGAL
AICEP lança repto para reforço na China
O presidente da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), Miguel Frasquilho, lançou um repto às cerca de mil empresas portuguesas exportadoras para a China no sentido de reforçarem a sua presença no país asiático. Miguel Frasquilho falava no início do almoço-conferência “A China na rota das exportações portuguesas”, uma iniciativa da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa (CCILC).

REINO UNIDO
Investimento estrangeiro aumenta 15%
O investimento direto estrangeiro (IDE) na Europa alcançou o seu ponto mais alto em 2013, com um total de 3955 novos projetos, sendo o Reino Unido o principal beneficiário, com 799 projetos em 2013, mais 15% que no ano anterior, de acordo com um relatório da Ernst & Young. Segue-se a Alemanha, que conquistou 701 novos projetos, uma subida de 12% face a 2012.

VENEZUELA
Ministro quer baixar preços de bilhetes de avião
O ministro venezuelano do Transporte Marítimo e Aéreo, Hebert Garcia Plaza, declarou que quer fazer baixar os valores em dólares da venda dos bilhetes de avião até “um preço real. Queremos informar que se realizarão mesas de trabalho com as companhias aéreas para rever em baixa o preço”, anunciou o governante na sua conta no Twitter. Na segunda-feira, foi anunciado que o preço dos bilhetes comprados em Caracas vai aumentar quase 500% a partir de 1 de julho.

ESPAÑA
Turistas gastam valor recorde até abril
Os turistas estrangeiros que visitaram Espanha nos quatro primeiros meses de 2014 gastaram o montante recorde de 14 856 milhões de euros, mais 11,2% que em igual período de 2013. Os turistas da Alemanha, do Reino Unido e dos países nórdicos foram os que mais contribuíram para este aumento, com o arquipélago das Canárias a ser o “grande beneficiado”. Em média, cada turista gastou 968 euros (mais 1,8%), permanecendo em Espanha uma média de 8,7 noites.

MOÇAMBIQUE
Turismo perde 7 milhões em três meses com os confrontos
O conflito armado em Moçambique causou perdas diretas de 7,3 milhões de euros no turismo em apenas três meses, revela um estudo da Associação de Comércio e Indústria de Sofala e da agência americana USAID. Entre novembro de 2013 e janeiro de 2014, os confrontos que opõem o principal partido de oposição, a Renamo, e o Governo tiveram uma relação direta com as perdas no setor, mais acentuadas no turismo de lazer que no de negócios.

SITES
ÀS 20 HORAS DE ONTEM

Toyota paga mais 19% à direção
A nipónica Toyota Motor tenciona aumentar os salários dos diretores de topo em 19%. Após ter registado um lucro recorde de 13 mil milhões de euros no exercício fiscal de 2013, a maior fabricante automóvel do mundo propõe avançar com 10,9 milhões de euros em compensações e bónus, distribuídos pelos 21 diretores de topo da multinacional.

Russo VTB afunda 98% com Ucrânia
O banco russo VTB obteve um lucro líquido de 400 milhões de rublos (8,5 milhões de euros) durante o primeiro trimestre deste ano, num decréscimo de 98% em relação aos primeiros três meses de 2013. A segunda maior entidade financeira da Rússia atribui o mau desempenho trimestral ao impacto da crise na Ucrânia.

KKR quer Goodpack
O fundo americano KKR quer comprar a Goodpack, empresa de embalagens de Singapura, por cerca de 808 milhões de euros. A concretizar-se, a aquisição – sujeita a aprovação pelos acionistas da Goodpack – será uma das maiores de private equity realizadas este ano na Ásia, e será o maior investimento feito pela KKR no Sudeste Asiático.

Imaginarium entra na Coreia do Sul
A marca espanhola de brinquedos educativos para bebés e crianças Imaginarium prossegue a expansão na Ásia. Após a recente abertura em Hong Kong, surge a primeira loja na Coreia do Sul. O novo espaço, de 123 metros quadrados, situa-se no Dongdaemun Design Plaza (DDP), edifício projetado pela arquiteta iraquiana Zaha Hadid.

CADA CABEÇA, SUA SENTENÇA

O consumidor
de hoje já não se comporta
como antigamente nem segue os
hábitos de consumo tradicionais. Não vê
os mesmos canais de **televisão**, quando a vê.
Não lê os **jornais** da mesma forma, quando os lê.
Nem navega na **internet** sem motivo. Sabe o que
quer, escolhe o que lhe interessa. Quem quer comunicar
com os consumidores precisa de estar atualizado e
atento às novas tendências do **mercado**. Somos
uma **agencia de meios** focada na
estratégia de **planeamento** de campanhas
publicitárias e na posterior negociação e compra
de espaço. Temos um conhecimento profundo dos
hábitos dos consumidores, quer na mídia
digital, quer nos meios tradicionais.
Temos capacidade de resposta para
maximizar o retorno dos
investimentos dos anunciantes. Sabemos
chegar ao consumidor de hoje, esteja ele onde
estiver. Preparámo-nos
ao longo de **20 anos**
para o **futuro** que se
desenha todos os dias.

CONHECIMENTO. ATUALIZAÇÃO. EXPERIÊNCIA. EQUIPAS.



www.novaexpressao.pt
Av. Marquês de Tomar nº2 - 8º, 1050 Lisboa
Tel: +351 210 123 740, Fax: +351 210 134 523
media@novaexpressao.pt



2014

Vencedor
Agências
de Meios



NOVA EXPRESSÃO
Planeamento de Meios e Publicidade

Sabe o que faz

Garantia do Estado à banca é 9,9% do PIB

► CFP

O MONTANTE de dívida garantida pelo Estado português à banca é de 9,9% do Produto Interno Bruto (PIB), ou seja, cerca de 16,5 mil milhões de euros, segundo um relatório do Conselho das Finanças Públicas (CFP).

“De acordo com informação recebida do MF (Ministério das Finanças) no âmbito de um pedido de esclarecimentos, o valor de dívida garantida pelo Estado ao setor bancário corresponde a 9,9% do PIB”, lê-se no relatório “Análise do Documento de Estratégia Orçamental 2014-2018”, ontem divulgado pelo CFP.

Como não é especificado o ano a que o PIB se refere, levando em conta o PIB de 2013 (165,7 mil milhões de euros), este valor é de 16,4 mil milhões de euros. Caso seja utilizada a projeção do PIB para 2014 (quase 169 mil milhões de euros), o valor com garantia de Estado sobe para 16,7 mil milhões de euros, avança a Lusa.

O Orçamento do Estado deste ano permite que a banca emita até quase 25 mil milhões de dívida com garantia soberana, uma ligeira subida (2,3%) face ao valor fixado em 2013, sendo o objetivo o “reforço da estabilidade financeira e da disponibilidade de liquidez nos mercados financeiros”.

O relatório do CFP refere-se ainda às “novas regras prudenciais de Basileia III respeitantes à composição dos fundos próprios dos bancos” que “levaram à alteração no tratamento dos ativos por impostos diferidos”.

Segundo a entidade liderada por Teodora Cardoso, a alteração do tratamento fiscal dos impostos diferidos, com a “sua transformação parcial em créditos fiscais”, terá “implicações para os défices orçamentais, em termos que estão em discussão pelas autoridades estatísticas”. O CFP frisa ainda que, no relatório referente à 11.ª avaliação da Troika ao programa de ajustamento português, o Fundo Monetário Internacional (FMI) “alerta para o potencial impacto destes ativos nas contas públicas”.

A questão dos impostos diferidos está em cima da mesa desde que entraram em vigor as novas regras de contabilidade de Basileia III, a 01 de janeiro, que obrigam os bancos a deduzir aos fundos próprios os ativos por impostos diferidos que foram acumulando, apenas podendo contabilizar como capital aqueles em que haja a garantia quase total da sua utilização ou que tenham um valor económico igual ao seu valor contabilístico.

Quando os bancos se prepararam para os testes de stress do Banco Central Europeu (BCE), os banqueiros têm vindo a exigir alterações à lei, semelhantes às de Espanha, que abriu a possibilidade de os impostos diferidos serem transformados em créditos fiscais.

O Orçamento do Estado deste ano permite que a banca emita até quase 25 mil milhões de dívida com garantia soberana

No entanto, o Ministério das Finanças tem-se mostrado reticente devido ao impacto nas contas públicas da contabilização desses créditos fiscais e o Governo ainda não tomou uma posição, apesar de estar prometida para breve e de se prever uma solução que, de algum modo, é favorável aos interesses dos bancos. Estes têm argumentado que, sem isso, alguns bancos poderão mesmo ter de pedir mais dinheiro ao Estado, o que também teria impacto nas contas públicas.

IMPACTO COM PENSÕES E PPP

Entretanto, o CFP apelou ao Governo para que identificasse o impacto do aumento das despesas com o sistema de pensões e as Parcerias Público-Privadas (PPP), considerando que existe uma “insuficiente descrição” das pressões orçamentais no DEO.

“A insuficiente descrição do que se considera no DEO como pressões orçamentais (aumentos da despesa ou diminuições da receita que o Governo não controla) não possibilita uma avaliação completa das previsões constantes no documento. Importaria, a este propósito, que o Ministério das Finanças identificasse, designadamente, o impacto do aumento de despesas associadas aos sistemas de pensões e às Parcerias Público-Privadas (PPP)”, refere o CFP na sua análise.

Na análise, o CFP destaca também que o DEO apresenta medidas de consolidação orçamental não especificadas, que, este ano, representam 1144 milhões de euros, 0,7% do Produto Interno Bruto (PIB), e, em 2015, ascendem a 517 milhões, 0,3% do PIB – o que corresponde a um terço das medidas permanentes. “Estes montantes respeitam a medidas para as quais não existe especificação que permita perceber a sua natureza e composição e, consequentemente, avaliar os respetivos impactos”, afirma a instituição.

Na mesma linha, o Conselho de Finanças Públicas afirma que o aumento dos subsídios e de outras despesas “não parece compatível” com o montante de medidas apresentado, considerando que esta “elevada disparidade” devia ser explicada.

A instituição sugere também que a tutela deve “definir e divulgar um modelo de governação das medidas de consolidação a tomar nesse ano”, especificando para cada medida, entre outros elementos, a sua natureza, as entidades coordenadoras, as entidades executoras, o calendário de implementação e o seu impacto orçamental (identificando a rubrica onde se sentirá o respetivo efeito).

SED LEX

Miguel Lorena Brito

Advogado, sócio FCB&A



Facilidades na reabilitação de prédios antigos

Um dos grandes obstáculos com que habitualmente se deparam os proprietários e os promotores imobiliários interessados em operações de reabilitação urbana é a impossibilidade de implementar, em edifícios antigos, algumas regras atualmente em vigor para novas edificações. Na verdade, sucede muitas vezes que as características físicas dos edifícios ou a respetiva localização impedem que determinadas imposições legais possam ser respeitadas, ou só o possam ser com custos proibitivos, o que constitui um fator fortemente dissuasor da realização de investimentos.

Com o objetivo de combater tais dificuldades e de, simultaneamente, incentivar a reabilitação urbana de forma que esta permita dinamizar os mercados do imobiliário e da construção civil e promover a reabilitação dos centros urbanos, entrou em vigor, no passado dia 9 de abril, o Decreto-Lei n.º 53/2014, que estabelece um regime excecional que dispensa de um conjunto de exigências a realização de obras de reabilitação urbana.

O regime excecional agora previsto irá vigorar durante um período de sete anos e dirige-se à reabilitação de edifícios ou frações que

simultaneamente (i) tenham sido construídos há pelo menos 30 anos e (ii) se destinem a ser afetos predominantemente a habitação. Para evitar que constituam um obstáculo à realização das obras de reabilitação, são temporariamente afastadas determinadas imposições de difícil aplicação em edifícios construídos noutras épocas. É o caso, por exemplo, de um conjunto de regras relativas à dimensão dos vãos de escada ou relativas à instalação de elevadores (afastando-se a obrigatoriedade de instalação de elevadores em prédios com mais de três pisos). No mesmo sentido, é dispensada a aplicação das regras referentes à distância entre fachadas e altura dos edifícios, à altura mínima de cada piso e à área bruta de cada fogo. Também as normas aplicáveis à iluminação e ventilação dos compartimentos e ao número de casas de banho são afastadas por este regime excecional. Ficam igualmente sem efeito, por força deste regime excecional, a generalidade das regras relativas às condições de acessibilidade, designadamente, de cidadãos com mobilidade reduzida, bem como as referentes ao isolamento acústico dos edifícios e às instalações de gás. É, no entanto, estabelecido, como

salvaguarda, que a aplicação deste regime excecional não pode prejudicar as condições de segurança e salubridade da edificação, bem como a respetiva segurança sísmica. Este regime vem, na verdade, facilitar a reabilitação de prédios antigos e constitui mais um sinal do interesse que o legislador e os municípios têm dedicado este tema, não só para recuperação dos centros urbanos degradados, mas também para revitalização do setor da construção civil que, como sabemos, constituía até há uns anos um importante setor empregador. Na perspetiva dos proprietários/promotores, este regime excecional cria uma janela de oportunidade que aqueles poderão aproveitar para executarem operações de reabilitação que, antes, poderiam não ser legalmente possíveis ou economicamente viáveis. A reabilitação urbana constitui um bom exemplo de uma área em que lei tem vindo, sobretudo depois de 2009, a propiciar condições (incluindo de natureza fiscal) e a afastar entraves aos privados. Esperemos que essas condições possam ser mais bem aproveitadas em benefício da recuperação dos centros das nossas cidades e, por que não, em benefício daqueles que estiverem dispostos a arriscar e investir nessa recuperação.

BRUXELAS

Chefes de Estado e dos Governos da UE discutem Europeias e Ucrânia em jantar informal



O Primeiro-ministro, Pedro Passos Coelho, esteve presente no jantar informal de Chefes de Estado e dos Governos da UE ontem, em Bruxelas, Bélgica. Nesse jantar, os responsáveis discutiram os resultados das eleições para o Parlamento Europeu e os últimos desenvolvimentos na Ucrânia após as eleições presidenciais.

Foto EPA/Olivier Hoslet

Comércio externo no G7 e nos BRICS decresce no 1.º trimestre

► OCDE

O COMÉRCIO externo nos países do G7 e dos emergentes BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) diminuiu no primeiro trimestre face ao período homólogo precedente, anunciou a OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.

De acordo com os dados da OCDE, no período as exportações

conjuntas nestes dois blocos diminuíram 2,6%, já as importações aumentaram, mas apenas 0,1%, sobretudo devido a compras de petróleo e combustíveis.

As exportações diminuíram particularmente na China (7,3%), em parte devido ao impacto das celebrações do ano novo, e as importações também caíram (0,9%).

No Reino Unido as exportações e as importações caíram 4,3 e 3,2%;

na África do Sul 4,3 e 1,5%.

Menos pronunciadas foram as quebras das exportações nos EUA (1,3%), contra uma subida de 0,8% das importações, ou no Canadá, com 2,9%, contra uma quebra de 3,3% nas importações.

As únicas exceções são a Alemanha e Itália, com aumentos de 2,1% e de 1,5% nas exportações nos primeiros três meses deste ano face ao último trimestre de 2013.



OJE O Jornal Económico

Notícias Economia Nacional Internacional Mercados Destaque África América Latina

Douro Azul propõe negócio de 100 milhões aos estaleiros de Viana

A Douro Azul é a propulsora de um negócio avaliado em mais de 100 milhões de euros que consiste na construção de quatro navios para a Estaleiros...

Nissan anuncia aumento nas vendas de 18%

A Nissan anunciou vendas de 95,425 unidades em Março na Europa, um aumento de 18% comparativamente ao ano passado, o que representa uma quota de...

ULTIMAS NOTÍCIAS

- China: Aumento de vendas de 100 milhões em...
- Almada: Aumento de vendas de 100 milhões...
- Almada: Aumento de vendas de 100 milhões...
- Portugal: Aumento de vendas de 100 milhões...

CAPA DO DIA

Portugal: Aumento de vendas de 100 milhões...

ARTIGOS EM DESTAQUE

- Disciplina orçamental "é um tema, não um fim", alerta Carlos de Matos
- Faça o que quer, não se esqueça de...
- Desafios da transição energética: o papel da...

BOLSA

Índice	Variação	Valor
BVLX	+0.4%	10.100
CPPI	+0.1%	10.100
CPPI	+0.1%	10.100
CPPI	+0.1%	10.100

Tudo o que precisa de saber em www.OJE.pt

OJE
O Jornal Económico

ESFG fica com 25% do BES após aumento de capital

BANCA

O ESPÍRITO Santo Financial Group (ESFG), que detém atualmente 27,4% do capital social do Banco Espírito Santo (BES), anunciou que pretende ficar com cerca de 25% do banco após a operação de aumento de capital.

Esta decisão foi tornada pública através de um comunicado enviado à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) e significa que, apesar da redução da participação da família Espírito Santo no capital do banco liderado por Ricardo Salgado, a ESFG vai continuar a ser o maior acionista do BES.

Paralelamente, a ESFG revelou que, “devido à redução dos direitos de voto no BES na sequência da dissolução da BESPAR e à redução da sua participação na sequência do aumento de capital, é expectável que o Banco de Portugal reveja a necessidade da ESFG permanecer sujeita à supervisão do Banco de Portugal, devido à sua participação no BES”.

A recente extinção da BESPAR fez, para já, com que a ESFG e o Crédit Agricole (o segundo maior acionista do banco) passassem a ter participações diretas no BES (de 27,36% e 20,12%, respetivamente).

Mas, de acordo com as informações prestadas pelos grupos financeiros português e francês, estas participações vão ser reduzidas no âmbito do aumento de capital, o que deixa em aberto alterações importantes a médio prazo na estrutura acionista do BES.

O aumento de capital de até 1045 milhões de euros do BES já arranhou. Na oferta pública de subscrição, cada título será vendido a 0,65 euros.

PREJUÍZO DO ESFG QUASE TRIPLICA

O prejuízo da ESFG quase triplicou no 1.º trimestre deste ano, face ao mesmo período de 2013, atingindo 37 milhões de euros, devido sobretudo ao aumento das insolvências em Portugal. Em comunicado, refere que o prejuízo passou de 13,1 milhões para 37 milhões de euros.

OPINIÃO

Cátia Miriam Costa

Investigadora do Centro de Estudos Internacionais, ISCTE – IUL



A Europa e os votos

A Europa foi, no passado domingo, a votos. Ao escrutínio para o Parlamento Europeu juntou-se a eleição para a presidência ucraniana. Ambas as votações são essenciais para o delinear da política de todo um continente. No rescaldo das duas eleições, surgem as primeiras conclusões: os mercados financeiros reagiram positivamente aos resultados, houve partidos vencedores e vencidos e o processo eleitoral deixou de fora, por abstenção, impossibilidade de votar ou boicote, várias camadas da população. Isto significa que os resultados destas eleições são mais económicos e partidários do que políticos em termos de participação da sociedade civil.

Será que os europeus se identificam com este projeto de União Europeia (UE)? Será que esta foi a melhor forma de escrutínio para a situação atual na Ucrânia? Nas eleições de âmbito europeu, proliferaram as leituras nacionais dos resultados. A direita ganha no Parlamento Europeu, mas perde a folga vinda das eleições anteriores. Os partidos eurocéticos ganham terreno tal como a extrema-direita sobe. A abstenção foi o grande vencedor nos vários países. Na Ucrânia, Pyotr Poroshenko declarou-se vencedor com 60% dos votos apurados, decerto dada a distância entre a percentagem a si atribuída (53,72%) e à segunda

candidata, Yulia Tymoshenko (13,09%). Algumas regiões não votaram e o país mantém-se em alerta. Em Portugal, tal como em outros países da UE, como, por exemplo, a França, foram as questões caseiras que animaram o debate. O Partido Socialista ganha as eleições, elegendo sete deputados; a surpresa é o Movimento Partido da Terra, com um deputado, e o mais votado dos que não elegem qualquer deputado é o LIVRE, partido recentemente constituído. Apenas 33,90% dos portugueses votaram. As eleições da Ucrânia apareceram de forma distante nos meios de comunicação social portugueses e nunca relacionadas com o que se decide sobre os destinos da UE.

No entanto, existe uma relação direta entre a UE e a Ucrânia. Qualquer que seja o resultado das contendidas políticas e económicas, as geografias, as relações políticas e económicas não mudam facilmente. Tampouco os problemas entre comunidades, partilhando um mesmo espaço político, se resolvem com um simples ato eleitoral. Está na hora de a Europa se ver como um todo e refletir todos os elementos que contribuem para um conflito latente naquela parte do continente. Da problemática energética aos alinhamentos políticos, da sobrevivência política e cultural à redistribuição da riqueza, é preciso entender onde estão as clivagens. Porque política e economia nunca estiveram tão perto. No próximo dia 5 de junho, o ISCTE realiza a Conferência Internacional “Crise na Ucrânia: Reconfigurações que vêm de Leste” (<http://iscte-iul.pt>). Será uma oportunidade para trazer para agenda pública o debate sobre a questão ucraniana e as suas consequências na política europeia já num quadro pós-eleitoral que trouxe mudanças a vários níveis. Porque, afinal, sob diferentes perspetivas, UE, Ucrânia e Federação da Rússia partilham um continente, alguns recursos e muitos interesses comuns. Os próximos tempos serão decisivos para reconfigurar os desafios que agora se apresentam.

Existe uma relação direta entre a UE e a Ucrânia. Qualquer que seja o resultado das contendidas políticas e económicas, as geografias, as relações políticas e económicas não mudam facilmente

NOS pronta para prestar serviço universal

TELECOMUNICAÇÕES

A NOS assina, na próxima segunda-feira, o contrato que marca o início da sua prestação do serviço universal de telecomunicações, após a entrada em vigor do diploma que revoga a anterior concessão, passando para a operadora o telefone fixo.

O contrato será assinado entre o presidente executivo da NOS, Miguel Almeida, e o secretário de Estado das Infraestruturas, Transportes e Comunicações, Sérgio Monteiro, em Chãs de Tavares, no concelho de Mangualde, Viseu, segundo comunicado da empresa.

O contrato de prestação do serviço universal estará em vigor nos próximos cinco anos e “prevê que a NOS assegure a todos os portugueses, em qualquer ponto do país, ser-

viço telefónico fixo de qualidade, o acesso à Internet e ao fax”, lembra em nota.

O decreto-lei que revoga a anterior concessão do serviço público de telecomunicações foi publicado em Diário da República a 7 de março, depois de ter sido aprovado em fevereiro em Conselho de Ministros, e entra em vigor a 01 de junho, alterando e substituindo as bases da concessão do serviço público de telecomunicações, que estava atribuído por ajuste direto à Portugal Telecom (PT), até 2025.

Para o novo regime de prestação do serviço universal foram abertos três concursos públicos internacionais, que foram ganhos pela Optimus e Zon (atual NOS), na área do telefone fixo, e pela PT, que ficou com a oferta de cabines telefónicas.

ESTUDO

Por cada empresa que fecha nascem três do setor das TIC



De acordo com a Radiografia Informa D&B, o setor das tecnologias de informação e comunicação é “jovem, dinâmico” e tem “um perfil exportador mais acelerado do que a média do tecido empresarial”. Em termos anuais, nascem cerca de 900 empresas do setor em Portugal, sendo que de 2012 para 2013, o número de empresas criadas aumentou 12%.

Foto DR

PUB



Não Perca!

o suplemento de viagens

OJE travel&safaris

Sexta-feira com o seu jornal OJE

OPINIÃO

Robin Sharma

Expert em liderança e desenvolvimento pessoal



Saiba como alcançar o sucesso

A economia global está num estado de transformação constante. O que hoje é certo e funciona poderá amanhã estar já desatualizado e até ser obsoleto. E a verdade é que, se olharmos para o mercado e para o tecido empresarial, vemos que a concorrência nunca foi tão feroz como agora e os consumidores nunca estiveram tão bem informados e tão exigentes. No entanto, devemos encarar esta realidade de frente, com otimismo e pensar que este período é igualmente um período poderoso, principalmente para as poucas pessoas surpreendentes que estão preparadas para mostrar liderança. Acredito, aliás, que os verdadeiros líderes encontram a sua melhor performance precisamente durante ciclos confusos, mais do que nos ciclos pacíficos. E aqueles ciclos, chamados turbulentos, trazem-lhes oportunidades maravilhosas. Há claramente fatores e formas de estar na vida que afetam e impulsionam ou não a que alcancemos o sucesso. Há que estar atento e pensar de forma positiva, pois as nossas expectativas determinam a nossa performance. Por isso, defendo que o desenvolvimento e a prática de uma forma de pensar positiva, que deteta oportunidades e tem a paixão necessária para se tornar o melhor possível, é a chave para nos tornarmos

um líder e um executante de topo. Interiorize algumas destas ideias e reflita sobre elas. Primeiro, uma visão corajosa acerca do futuro cria uma intensão extremamente forte. Quanto mais nos questionamos mais facilmente surgem as soluções. Além disso, quanto mais elevamos a nossa fasquia menos aceitamos a mediocridade e menos aceitamos ser comuns. E começamos então a criar novos hábitos e formas de estar que

produzem sucesso e nos preenchem. Sabia que todos os mestres querem ser os melhores? Esse é o jogo que os motiva – aperceberem-se dos seus dons e talentos e procuram deixar a sua marca no mundo ao invés de passarem os seus melhores dias a verem televisão ou a navegar na internet. Outra das chaves para o sucesso é o compromisso com a aprendizagem e desenvolvimento profissional. As pessoas comuns têm grandes televisões. As pessoas extraordinárias têm grandes bibliotecas. Para duplicar o seu rendimento, triplique o seu investimento no crescimento pessoal e aprendizagem em termos de carreira. Depois há pequenas coisas que pode mudar e que irão fazer toda a diferença no seu negócio:

- Foque-se nos seus objetivos e no que terá de fazer para os atingir;
- Não se distraia durante as horas mais produtivas e aproveite-as bem;
- Aprenda com as suas próprias falhas e nunca culpe os outros;
- Inove sempre;
- Rodeie-se de uma equipa fantástica;
- Nunca dê como garantidos os seus clientes;
- Apaixone-se todos os dias pelo que está a fazer;
- Procure a excelência naquilo que faz.

Uma visão corajosa acerca do futuro cria uma intensão extremamente forte

Royal Air Maroc une esforços com WestJet

▶ AVIAÇÃO COMERCIAL

A ROYAL Air Maroc (RAM) firmou um acordo de partilha de voos e destinos com a canadiana WestJet.

Com este acordo, a RAM acede a 120 destinos operados a partir de Montreal (para onde a companhia marroquina voa), sobretudo na América do Norte e nas Caraíbas, com a possibilidade de emitir um bilhete único e apenas um registo de bagagem. E companhias como a Iberia e a Air France serão afetadas, já que centenas de destinos na América só eram acessíveis a partir de Marrocos com escala em Madrid ou Paris, com os serviços destas linhas aéreas.

TAMBÉM DISPONÍVEL EM WWW.OJE.PT



Linhas aéreas marroquinas ganham 120 destinos

Foto Jakub Nemcik

Comissão REN acumula remunerações

▶ PRIVATIZAÇÕES

O GOVERNO criou uma Comissão Especial para acompanhar a segunda fase de reprivatização da REN e autorizou os membros, entre os quais dois ex-governantes, a cumular a nova remuneração com a de origem.

“A criação desta nova Comissão Especial tem em vista contribuir para o sucesso da conclusão da operação de

reprivatização da REN - Redes Energéticas Nacionais”, diz o despacho do primeiro-ministro, Passos Coelho, publicado em Diário da República.

O Executivo diz que, “deste modo, é possível alcançar os objetivos legais traçados” para estes processos de reprivatização, “ao mesmo tempo que se promove uma mais eficaz afetação dos recursos públicos”.

José Pedro Sucena Paiva, antigo se-

cretário de Estado da Ciência e Tecnologia, ex-administrador da EDP e ex-presidente do Taguspark, preside à comissão, que conta com Eduardo de Oliveira Fernandes, ex-secretário de Estado do Ambiente e adjunto do Ministro da Economia (Energia e Inovação), e Sérgio Alexandre dos Reis Gonçalves do Cabo, que foi adjunto do Gabinete do Ministro das Finanças do XIII Governo Constitucional.

NOVA IORQUE

4 dias / 3 noites
Voo + Hotel
Roger Smith (Tubo de 10+)
Desconto

895€

AS MELHORES CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO

Preço por pessoa, válido para determinadas datas de maio a agosto de 2014. Inclui: voos desde Lisboa, taxas aéreas e hotel turista em regime de alojamento. Despesas por reserva (15-4) não incluídas. Lugares limitados. Consulte condições. (1) Desconto já aplicado no preço publicado, reservando um mês antes da data de saída.

808 204 729 www.viagenselcorteingles.pt

VIAGENS El Corte Inglés

NYC USA

150 ANOS

Hoje estamos de Parabéns!

Venha festejar connosco.

JARDIM ZOOLOGICO

PELA PROTEÇÃO DA VIDA ANIMAL.

www.zoo.pt



"As empresas não têm de se adaptar às estruturas da Bolsa de Valores"

Por que é se insiste em soluções que a experiência mostra que não funcionam, como é o caso da Alternext, questiona Abel Sequeira Ferreira, diretor executivo da AEM – Associação de Empresas Emitentes de Valores Cotados em Mercado. Acrescenta que é a bolsa que deve adaptar-se às necessidades das empresas, e não o inverso



ESPAÇO DE ENTREVISTA

► **VÍTOR NORINHA**
vnorinha@oje.pt

“É necessário acabar com o abuso de certas práticas de negociação (caso do high frequency trading)”

Nos últimos 10 anos, a emissão de ações e obrigações nunca representou mais de 1% do total do financiamento das empresas portuguesas. Isto significa que o financiamento das empresas, em particular o das empresas de menor dimensão, através do mercado continua a ser residual, o que cria um grave problema de ausência de alternativas numa economia demasiado dependente do crédito bancário que entretanto estagnou, afirma o responsável da AEM.

Como vê a evolução recente do mercado de capitais português? O nosso mercado foi um dos mais afetados pelo quadro recessivo que se instalou a partir de 2008, registando quebras muito significativas

nas capitalizações bolsistas das empresas cotadas, nos volumes de transações e na liquidez do mercado secundário. Neste contexto, e após vários anos de retração, 2012 e 2013 foram anos de desempenho positivo, com a recuperação de alguns indicadores e, principalmente, com o regresso das ofertas públicas iniciais e a entrada de novas empresas em bolsa (casos dos CTT – Correios de Portugal e da Espírito Santo Saúde).

Porém, a recuperação verificada não permitiu o regresso aos níveis de 2007. Por exemplo, o Índice PSI-20, que fechou 2007 nos 13 019 pontos, não voltou a ultrapassar os 9000 pontos e encontra-se atualmente abaixo dos 7000 pontos.

Por outro lado, em Portugal como no resto da Europa, a valorização

nos índices não foi acompanhada por um aumento da liquidez; no caso da Euronext Lisbon, os valores negociados em ações são hoje cerca de um quarto dos volumes de 2007. Tudo pesado, verifica-se, ao longo dos últimos dez anos, a ausência (e, por isso, a necessidade) de uma estratégia que permita expandir e consolidar o mercado de capitais, e sobretudo o mercado de ações, como um elemento chave do desenvolvimento sustentado da nossa economia.

É correto afirmar-se que a função nuclear da bolsa de Valores, o financiamento às empresas, não está a ser conseguida na Bolsa de Lisboa?

O objetivo principal do mercado de capitais deve ser o financiamento e capitalização das empresas e, em particular, o financiamento do investimento produtivo de longo prazo. Ora, nos últimos 10 anos, a emissão de ações e obrigações nunca representou mais de 1% do total do financiamento das empresas portuguesas; e, em 2010 e 2011, verificou-se até um movimento de regressão, tendo este modo de financiamento representado apenas 0,3% do financiamento total. Em 2012, o financiamento por ações e obrigações foi de 0,6% entre as empresas de maior dimensão mas praticamente inexistente nas empresas com menos de 250 trabalhadores.

A conclusão parece evidente: o financiamento das empresas, e em particular das empresas de menor dimensão, através do mercado, continua a ser residual, o que cria um grave problema de ausência de alternativas numa economia demasiado dependente do crédito bancário que entretanto estagnou. Foi este contexto que nos levou a promover a “Iniciativa AEM para o Mercado de Capitais”, apresentando reco-

mendações e medidas no sentido da dinamização e revitalização do mercado de capitais.

Qual o resultado prático das vossas recomendações entregues ao Governo há quase 1 ano? Qual ou quais das 24 medidas propostas foi implementada?

O relatório foi bem recebido e teve um efeito de mobilização para o debate e de maior intervenção de outras instituições igualmente com responsabilidades na matéria. As nossas recomendações não tinham como destinatário principal apenas o Governo, mas igualmente as autoridades (CMVM), e as estruturas de mercado (Euronext Lisbon).

Algumas recomendações foram concretizadas:

- a reforma profunda do regime jurídico do governo das sociedades, a qual representa uma evolução muito positiva e uma nova fase do corporate governance em Portugal;
- a revisão do regime jurídico do papel comercial, no sentido da respetiva flexibilização e maior utilização como alternativa de financiamento;

- foi atrasada a consagração da tributação das transações financeiras, a qual a ocorrer teria (terá) efeitos muito negativos sobre a atividade económica.

A estes exemplos devem acrescentar-se outros, que estão em curso, sob coordenação da AEM ou de outras entidades, caso da proposta de revisão do regime dos empréstimos obrigacionistas, a apresentar em breve, e de outras iniciativas no sentido do aprofundamento do mercado de obrigações.

Mas estes exemplos positivos não escondem o muito que ainda falta fazer; será sempre difícil prosseguir a um ritmo adequado enquanto não dotarmos o nosso mercado de uma estratégia de desenvolvimento focada na diversificação das fontes de financiamento e na urgente (re)capitalização das empresas.

Entretanto, a Iniciativa AEM foi muito bem acolhida também a nível internacional, e a AEM acaba de ser convidada a integrar a European IPO Task Force, um Comité que reúne 20 especialistas europeus e que vai apresentar, à Comissão Europeia, propostas de solução para os desafios a longo prazo que se colocam ao mercado de capitais na Europa. Este projeto constitui igualmente uma oportunidade para elencar soluções que reflitam as especificidades dos mercados de menor dimensão e, nesse sentido, poderá possibilitar a adoção de soluções cuja implantação a nível nacional se tem mostrado mais difícil.

O que obsta a que o mercado de capitais seja usado em Portugal como o verdadeiro canal para a obtenção de financiamento para as PME?

Não é uma dificuldade exclusivamente portuguesa, é cada vez mais um problema europeu: tem havido um grande decréscimo no número de ofertas públicas iniciais na Europa com os fluxos de investimento atribuídos a IPO a caírem perto de 80% entre 2010 e 2012.

Claro que a situação portuguesa é ainda mais complicada: a nossa estrutura económica e empresarial é maioritariamente composta por empresas muito pequenas, de cariz familiar, a maioria das quais dificilmente terá condições para se financiar através do mercado, pelo menos de forma autónoma.

Quando falamos em financiamento através do mercado, não devemos esquecer que, no caso português, estamos a falar de um universo potencial de apenas cerca de 10% das empresas portuguesas: algumas pequenas (em setores de conhecimento intensivo e, por isso, com um certo grau de sofisticação de processos e governação), mas sobretudo empresas médias e grandes.

É em relação a estas empresas que o mercado acionista, o mercado obrigacionista ou o próprio capital de risco poderiam dar um contributo relevante para a satisfação das suas necessidades de financiamento.

Para isso, é necessário promover a aproximação e entrada destas empresas no mercado, aumentando o seu leque de opções de financiamento, o que implica a obrigatória revisão e readequação das estruturas existentes às necessidades das empresas portuguesas.

Temos de deixar de insistir em soluções que a experiência mostra que não funcionam, como é o caso do Alternext, que nunca teve uma oferta pública inicial em Portugal (e que vai ser descontinuado em Amesterdão, onde, ainda assim, teve mais sucesso) e aprender com ou-

“ Os custos para as empresas emitentes (incluindo os custos regulatórios, diretos ou indiretos) têm de diminuir significativamente, sendo indispensável que o mesmo aconteça em relação aos desincentivos regulatórios para os investidores

tras ideias e projetos mais eficazes, como é o caso do italiano Elite. É a bolsa que deve adaptar-se às necessidades das nossas empresas, não são as empresas que têm de se adaptar às estruturas da bolsa.

Que tipo de incentivos é necessário? Que colaterais e coberturas faz sentido atribuir-se às PME para que estas usem este canal?

É necessário melhorar o ambiente regulamentar, promover a liquidez, reduzir os custos e limitar as desvantagens concorrenciais associadas à presença no mercado e acabar com o abuso de certas práticas de negociação (caso do high frequency trading).

Os custos para as empresas emitentes (incluindo os custos regulatórios, diretos ou indiretos) têm de diminuir significativamente, sendo indispensável que o mesmo aconteça em relação aos desincentivos regulatórios para os investidores (por exemplo, de natureza fiscal ou de desigualdade no acesso à informação sobre o preço de negociação). Mas tudo isto deve acontecer em articulação com a alteração das estruturas existentes e com a reconstrução de um ecossistema que os últimos anos de prevalência de um modelo assente na pura negociação e especulação prejudicou gravemente.

Estas são medidas essenciais e urgentes, para evitar o progressivo afastamento das empresas do mercado e, sem elas, quaisquer outros incentivos ou coberturas, provavelmente, não poderão desempenhar o seu papel.

Que instrumentos poderão ser lançados com um mercado de capitais eficaz?

Como referi, o problema está menos nos instrumentos disponíveis, os quais, em abstracto, parecem suficientes, e mais na falta de adequação das estruturas existentes.

A eventual venda da NYSE Euronext é uma boa oportunidade para investidores portugueses voltarem a controlar a bolsa de Valores de Lisboa?

Não parece existir da parte dos potenciais grandes investidores nacionais um interesse relevante na aquisição de capital da Euronext N.V. Porém, a questão fundamental que se coloca é menos a da aquisição e controlo e mais a da boa governação.

No plano da sua organização futura, a Euronext Lisbon deve passar a consultar sempre as empresas emitentes em todos os processos de definição com natureza estratégica e o respetivo sistema de governação deverá assentar em processos de decisão descentralizados, em benefício dos órgãos de governo locais (incluindo comités que representem efetivamente os interesses dos



utilizadores e em especial das empresas).

Considera viável a formação de um grupo privado com esse objetivo?

Considero provável a formação de um grupo privado de grandes investidores de diversas nacionalidades, com preponderância para investidores franceses. A AEM tem acompanhado a discussão do tema em França e parece claro que estão reunidas condições para que um grupo de institucionais franceses, em articulação com grandes investidores holandeses e talvez alguns grupos belgas e portugueses, em número muito mais reduzido, adquiram uma parte do capital da Euronext N.V., previamente ao IPO cujo anúncio se aguarda para breve.

LIGAÇÃO À CPLP

Com as empresas portuguesas muito focadas no mercado ibérico e nos mercados de expressão portuguesa, faria sentido a criação de um mercado de capitais ibérico e com ligações a África e ao Brasil? A questão do mercado de capitais ibérico é antiga e concluiu-se sempre pela sua difícil viabilidade, desde logo pela reduzida abertura da BME a parcerias internacionais.

A questão das ligações ao Brasil e a África é diferente. Na “Iniciativa AEM para o Mercado de Capitais”, tomámos posição expressa defendendo que o plano de desenvolvimento do nosso mercado deverá considerar a possibilidade de afirmar Portugal como um mercado atrativo para a admissão à negociação de empresas de outros países da CPLP e que tenham interesses estratégicos e investimentos no nosso país.

Defendemos igualmente a necessidade de se ponderar a criação de um regime fiscal específico para fundos de investimento que detenham mais de 5% da carteira investida em valores mobiliários de empresas com origem noutros países da CPLP e benefícios fiscais na entrada de empresas de outros países da CPLP no nosso mercado regulamentado.

E exortámos a Euronext Lisbon a enquadrar na sua estratégia uma vertente de atuação que considere a possibilidade de atração de empresas de outros países da CPLP, dando o devido relevo ao posicionamento histórico e geográfico de Portugal.

O atual modelo de gestão da NYSE Euronext Lisbon é impeditivo do acesso às PME?

O modelo NYSE Euronext (que não é o modelo original da Euronext Lisbon) foi um modelo assente numa forte prevalência da componente tecnológica, dando primazia à pura negociação e especulação, e que, designadamente, conduziu ao afastamento de um número significativo de pequenos brokers, analistas ou consultores que seriam essenciais nos processos de captação e admissão em bolsa de empresas de menor dimensão.

Não sendo exemplo único, este modelo tem prejudicado a confiança das empresas e dos investidores nos mercados de capitais e afastou estes mercados da sua função essencial de encontro entre empresas e investidores assente num princípio de igualdade entre participantes.

Num ambiente de crescente fragmentação do mercado, precisamos de uma bolsa mais apta a servir a economia real, que constitua uma verdadeira fonte alternativa de financiamento das empresas nacionais e ajude na consolidação da confiança dos investidores.

O que explica que empresas portuguesas com forte presença nacional e que entretanto se internacionalizaram prefiram cotar em Londres em detrimento de Lisboa?

O problema continua a ser o do encontro das empresas com os investidores. As empresas têm de estar onde estão os investidores. Já referi a drástica diminuição de liquidez no mercado português nos últimos anos; também a NYSE Euronext, no seu conjunto, tem tido quebras de liquidez bastante superiores às das Bolsas suas concorrentes.

O valor negociado sobre ações do PSI20 na Euronext Lisbon tem representado, nos últimos anos, já menos de 50% do total negociado sobre estas ações. Neste contexto, em casos específicos, as empresas podem sentir a necessidade de procurar mercados cujas estruturas lhes garantem um mais eficiente encontro com os investidores e uma maior liquidez; mas é à Euronext que compete encontrar o modo adequado de manter a atratividade dos seus mercados.

O que está a afugentar as empresas do mercado de Lisboa? As exigências regulatórias a nível de informação, os custos de manutenção no mercado? A ausência de investidores institucionais? O desaparecimento do investidor especulativo? Ou o facto de Lisboa ser um pequeno mercado periférico? Conforme já fomos discutindo, há um mix de fatores, que inclui os principais que refere, com destaque para as exigências regulatórias, os custos de acesso e manutenção no mercado e os problemas de liquidez, volatilidade e visibilidade do nosso mercado. Sem prejuízo, os dados mostram que, em geral, as empresas preferem listar-se no seu país de origem, o que constitui uma vantagem importante que as bolsas devem preservar e acarinhar.

Por outro lado, importa referir que a taxa de rentabilidade média anual do PSI Geral nos últimos 10 anos foi positiva, compensando a erosão monetária e superando mesmo outras alternativas de investimento de menor risco, como é o caso dos certificados de aforro, pelo que os investidores de longo prazo em empresas cotadas portuguesas poderão ter alcançado bons retornos.

Quais os objetivos da AEM para este ano? Quais os trabalhos em mãos?

A AEM acredita que Portugal necessita de um mercado de capitais forte e sustentado, capaz de gerar mais investimento e, em consequência, mais crescimento, mais valor e mais emprego. E entendemos que a afirmação e desenvolvimento do mercado nacional deve assentar na definição de uma estratégia para a bolsa portuguesa que seja devidamente discutida com todos os protagonistas e permita assegurar o acesso, o financiamento e a permanência das empresas no mercado. Em 2014, continuamos a bater-nos por este objetivo, também a nível internacional, no diálogo permanente com as autoridades europeias e agora na European IPO Task Force e continuamos a acompanhar os processos de transformação da Euronext, a desenvolver iniciativas que contribuam para a efetiva diversificação das fontes de financiamento ao dispor das empresas e a acompanhar todas as iniciativas regulamentares com impacto na atividade das empresas emitentes.

Accor investe 900 milhões em hotéis na Europa

HOTELARIA

O GRUPO FRANCÊS Accor anunciou a compra, através da filial HotelInvest, de duas carteiras de hotéis distribuídos pela Alemanha, Holanda e Suíça que se traduzem, no total, em 12 838 quartos, por 900 milhões de euros.

Particularmente sobre a primeira carteira, o grupo avança em comunicado que teve um preço final de 722 milhões de euros e que é constituída por 86 hotéis que oferecem, no todo, 11 286 quartos, e que foram até à data propriedade dos fundos Moor Park Fund I e II. Este grupo de estabelecimentos estava a ser explorado pela Accor desde 2007, através de contratos de aluguer. O grupo esclarece ainda que os ativos desta carteira se dividem da seguinte forma: 67 na Alemanha e 19 na Holanda, sendo que 29 fazem parte da cadeia Ibis, 31 da Budget, 17 da Mercure e 9 da Novotel.

Ainda neste contexto de investimento, o grupo francês confirma que se encontra em “negociações

exclusivas” com a Axa Real Estate, imobiliária da seguradora Axa, para alcançar um segundo bloco de 11 estabelecimentos com 1592 quartos, localizados na Suíça, e que estão sob gestão da Accor desde 2008, também estes em aluguer. Neste caso, as marcas envolvidas são a Ibis (cinco hotéis), a Ibis Budget (dois estabelecimentos), a Novotel (três hotéis) e ainda a MGallery (uma).

Com esta aquisição, a Accor espera aumentar a rentabilidade da HotelInvest em 14 p.p., atingindo 68%.

Sébastien Bazin, presidente

"Estas operações constituem um forte sinal da nossa capacidade para colocar rapidamente em marcha a estratégia de reestruturação da carteira da HotelInvest que responde inteiramente aos nossos critérios apertados de compras de ativos: localizações em cidades chave europeias, geradores de excelentes resultados operacionais nos segmentos mais rentáveis da nossa oferta."



OPINIÃO

José Francisco Neves

Diretor de Market Management e Distribuição Bancária da Allianz Portugal



Luzes, câmara, ação: com cobertura de todos os riscos

Durante todo o ano há festivais de cinema a decorrer um pouco por todo o mundo. No entanto, a primavera e o verão são, por excelência, as alturas mais cinematográficas do ano, com os festivais de Cannes, Locarno e Veneza a assumirem papéis de relevo na Europa. Por cá, o Festival IndieLisboa, que comemora este ano a 11.ª edição, é o grande momento de consagração do cinema independente e já faz parte da agenda cultural nacional. Este ano, a Allianz Portugal decidiu associar-se à iniciativa e é a patrocinadora oficial do certame.

Esta decisão de marketing levou-nos a pensar nas profissões mais comuns na sétima arte. Cientistas, desportistas, militares ou espões são personagens típicos dos filmes. E os profissionais de seguros? A resposta imediata e mais óbvia é "não"! No entanto, se fizermos rewind na memória, verificamos que, de facto, os profissionais de seguros e o próprio setor segurador já protagonizaram dezenas de êxitos de bilheteira. Grandes atores protagonizaram filmes sobre o setor segurador, como é o caso de Burt Lancaster e Ava Gardner, no "The Killers" (1946). Neste filme, dois assassinos contratados matam o empregado de uma bomba de gasolina e é o detetive de uma companhia de seguros que investiga o crime. Também realizadores conceituados

já voltaram as suas objetivas para o mundo dos seguros. Billy Wilder, o vencedor de dois Óscares como realizador e três Óscares como argumentista, recorreu ao mundo dos seguros no enredo de três dos seus filmes: "Pagos a Dobrar" (1944), "O Apartamento" (1960), com Jack Lemmon e Shirley McLaine nos principais papéis, e "Como Ganhar um Milhão" (1966), novamente com Lemmon e Walter Matthau. O mestre do suspense, Alfred Hitchcock, também não passou ao lado desta realidade e vislumbrou uma "mina de ouro" para as suas histórias no setor segurador. No filme "Ladrão de Casaca" (1955), John Robie (interpretado por Cary Grant), um ex-ladrão, é suspeito de cometer vários roubos de joias. John convence um empregado de seguros de que é inocente e propõe-se ele próprio apanhar o ladrão. Os seguros marcam, também, presença no filme em "O

Falso Culpado" (1956), outra película de Hitchcock. O suspense tem sido muito utilizado em filmes sobre esta atividade. Alguns exemplos são "A Armadilha" (1999), "O Caso Thomas Crown" (1999) e "O Destino de um Ex-Combatente" (2007), este último com Michael Caine e Demi Moore nos principais papéis. No entanto, nem só de thrillers vive este enredo. Não têm faltado umas boas comédias sobre seguros, como é o caso de "A Maldição do Escorpião de Jade" (2001), de Woody Allen. O filme conta a história de CW Briggs (Allen), considerado o melhor investigador de uma companhia de seguros de Nova Iorque, e de Betty (Helen Hunt), uma dura executiva que só quer otimizar os recursos da companhia. Uma noite, vão sair com alguns amigos e decidem ir ver um espetáculo em que são hipnotizados. A partir desse momento, sucedem-se roubos misteriosos dentro da companhia de seguros... Outro exemplo é a comédia "Romance Arriscado" (2004), onde o ator principal, Ben Stiller, trabalha no departamento de risco de uma companhia de seguros. O mesmo sucede em "A Vida em Direto" (1998): Truman Burbank (interpretado por Jim Carrey) é um agente de seguros que não sabe que a sua vida está a ser transmitida em direto na televisão desde que nasceu.

Alfred Hitchcock vislumbrou uma "mina de ouro" para as suas histórias no setor segurador

PUB

OPEN DAY
QUI 29 MAIO
10:00h - 18:00h

NÃO FIQUE À ESPERA QUE CAIA DO CÉU!

VENHA VISITAR-NOS E FIQUE A CONHECER OS PRODUTOS E SERVIÇOS QUE SÃO DESENVOLVIDOS PARA TODO O MUNDO A PARTIR DA NOSSA INCUBADORA.

ESTA É UMA EXCELENTE OPORTUNIDADE PARA CONHECER AS MELHORES START-UPS NACIONAIS QUE ESCOLHERAM O NOSSO TERRENO SÓLIDO PARA SE IMPLEMENTAREM.

INCUBADORA TAGUSPARK

BUILDING YOUR DREAMS ON SOLID GROUND*

www.taguspark.pt/incubadora

SAGRES **Jornal** **OJE**

Porsche Holding quer entrar noutras empresas

AUTOMÓVEL

A PORSCHE Holding, que detém 50% do grupo Volkswagen (VW), está à procura de novas oportunidades de participação noutras empresas, afirmou o seu presidente, Martin Winterkorn, que também é presidente da VW.

O executivo declarou, durante a assembleia-geral de acionistas, que, no ano passado, a Porsche analisou mais de duas dezenas de empresas, mas alguns pormenores

acabaram por impedir a realização do investimento.

A Porsche Holding, que, no primeiro trimestre deste ano, obteve um lucro líquido de 728 milhões de euros, já havia anunciado o interesse em avançar com investimentos na área da mobilidade automóvel, isto depois de ter vendido a marca de carros desportivos Porsche à Volkswagen.

TAMBÉM DISPONÍVEL EM WWW.OJE.PT

Lloyds planeia IPO para divisão TSB

BANCA

O LLOYDS Banking Group anunciou que vai vender 25% da unidade TSB numa oferta pública inicial de ações (IPO) no próximo mês, acrescentando que tem planos para atrair investidores individuais.

O prospeto será publicado em meados de junho, afirma a entidade em comunicado. Os investidores individuais que comprem até 2 mil libras (2468 mil euros) em títulos recebem uma ação de bônus

por cada 20 que adquirirem, desde que não as vendam nos 12 meses a seguir à IPO.

O CEO do TSB, Paul Pester, afirmou que há um "forte apetite" pela oferta, e prevê que os investidores individuais comprem até 20% dos títulos colocados à venda, naquela que será a maior IPO realizada por um dos bancos que pretendem figurar no top 4 dos maiores na Grã-Bretanha.

O TSB tem 4,5 milhões de clientes e 631 agências no Reino Unido.

N

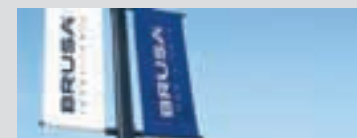
Espaços de Negócios

EDITADO ÀS QUARTAS-FEIRAS

Saiba mais em www.oje.pt/en • ipad • iphone • android

Brusa é a 1.ª rede imobiliária para compradores

MEDIAÇÃO A BRUSA, primeira rede imobiliária para compradores, vai avançar com o franchising da marca. Após ter consolidado o seu conceito original e inovador, a Brusa está preparada para a expansão do negócio. A rede funciona como agência exclusiva do comprador, diferenciando-se assim de todas as restantes imobiliárias. Como não angaria imóveis nem celebra contratos para prestar serviços a proprietários, a Brusa



oferece aos clientes compradores um sistema próprio e exclusivo de pesquisa e negociação imobiliária. Diz a empresa que, com o sistema Brusa, é possível baixar o preço dos imóveis de 5% a 30%.

BREVES

RETAILHO
Sacolinha escolhe Chiado para primeira experiência em Lisboa



A pastelaria de Cascais, Sacolinha, abriu a sua primeira loja em Lisboa, tendo escolhido o Chiado para iniciar a expansão na capital. Com 120 m², o novo espaço já inaugurado localiza-se na Rua Paiva de Andrada, onde em tempos funcionou a loja da Haagen Dazs. Esta é mais uma marca colocada no Chiado pela JLL, que através do departamento de Retail Leasing foi responsável, entre outras, pela ida da L'Oréal para esta zona. Patrícia Araújo, head of Retail da JLL, comenta: "O Chiado é uma zona cada vez mais vibrante em Lisboa, quer para os residentes quer para os turistas. Tem sido uma aposta das marcas, com uma oferta muito eclética que faz coexistir lojas de luxo e de mass market, mas isso faz parte do seu charme. O facto é que continua a ser um dos destinos preferidos dos retalhistas e a oferta de espaços para arrendar é muito limitada". De acordo com a JLL, em 2013, esta zona recebeu nove novas lojas quer de marcas internacionais quer de projetos de empreendedores nacionais, um ritmo que deverá manter-se ou mesmo acelerar este ano. A Rua Garrett, no Chiado, é a localização de referência para as rendas prime do comércio de rua em Lisboa, onde se registou uma subida dos 90 euros/m²/mês para os 95 euros/m²/mês no primeiro trimestre deste ano, em resultado do dinamismo da procura e da escassez de espaços disponíveis nesta zona.

B. Prime e Aguirre Newman colocam Codeactivos

A Codeactivos, especialista na recuperação e gestão de ativos, instalou-se no edifício Barbosa du Bocage, 117

A B. PRIME e a Aguirre Newman colocaram a Codeactivos no 3.º piso do edifício Barbosa du Bocage, 117. Este complexo é comercializado, em regime de exclusividade, pela B. Prime. A consultora representou o proprietário do empreendimento, a Osório de Castro Investimentos Imobiliários, do Grupo Investoc, e a consultora Aguirre Newman acompanhou o inquilino naquele que foi o primeiro negócio neste edifício, cuja reabilitação foi recentemente concluída.

A Codeactivos é uma multinacional que iniciou a sua atividade em Espanha. Expandiu-se posteriormente para França, tendo inaugurado a filial portuguesa em abril de 2011. Trata-se de um grupo especialista na recuperação e gestão de ativos, com mais de dez anos de experiência. Consolidada a sua presença na Península Ibérica, a Codeactivos foca principalmente a sua atividade na recuperação de ativos no setor financeiro, telecomunicações e serviços. Os ativos são geridos extrajudicialmente em sistema de outsourcing, estando assente a aposta futura na aquisição de carteiras de créditos, o que irá permitir o aumento exponencial da estrutura da Codeactivos, explicando deste modo a aposta num espaço mais moderno e com uma maior comodidade e capacidade para o crescimento sustentado e sustentável da empresa em Portugal.

Para Duarte Corrêa d'Oliveira, consultor da Aguirre Newman que acompanhou a Codeactivos, é "um espaço com mais qualidade foi o fator principal para a mudança de instalações da Codeactivos. Deste modo, conseguimos aliar a qualidade que o Edifício Barbosa du Bocage oferece, com a localização e centralidade que esta empresa desejava manter. É sempre um prazer corresponder aos requisitos exigidos pelas empresas que nos procuram". Segundo Paulo Henriques, partner da B. Prime: "Estes escritórios estão situados nas Avenidas Novas, onde proliferam escritórios em segunda mão de baixa qualidade ou com de-



A Codeactivos é uma multinacional que iniciou a sua atividade em Espanha

ficientes estados de conservação e, por isso, o empreendimento Barbosa du Bocage destaca-se em relação aos restantes por responder aos mais exigentes requisitos técnicos, devido à sua qualidade construtiva".

Esta empresa de gestão de ativos vai sedear-se no Barbosa du Bocage

n.º 117, um edifício de escritórios que manteve a sua fachada e no qual foi reconstruído todo o seu interior, dispondo de um escritório por piso. Com 2011 m² de área local, este novo espaço dispõe de escritórios flexíveis com infraestruturas técnicas adaptáveis às necessidades de diferentes tipos de empresas, para além de duas lojas que se situam no piso 0, que se podem interligar.

O edifício 117 é um dos edifícios que, juntamente, com o 113 pertence ao empreendimento Barbosa du Bocage. Dispõe de 110 lugares de estacionamento em cave, tendo o 2.º

ainda disponível uma área de cerca de 1300 m² no r/c e mais um piso de cerca de 320 m².

Estes edifícios acolhem, para além da Codeactivos e do próprio grupo Investoc, empresas como a Pérola Negra, a TCAgest, e situam-se numa das principais artérias de escritórios da cidade de Lisboa, junto à Av. 5 de Outubro e à Av. de Berna. Entre a Praça de Espanha e o Campo Pequeno, este empreendimento que está integrado numa zona consolidada de serviços e restauração usufrui do acesso às principais vias rodoviárias e rede de transportes públicos.

*Acréscimos valor
aos imóveis que gerimos*

Centros Comerciais | Retail Parks | Escritórios | Logística | Portefólios

www.joneslanglasalle.pt | Tel: 21 358 32 22 | E-mail: miguel.kreisel@eu.jll.com



Salesforce.com no Heron Tower



A CONSULTORA imobiliária global Cushman & Wakefield (C&W) anunciou que atuou em nome da empresa líder mundial em CRM (Customer Relationship Management), a salesforce.com, no arrendamento dos seus escritórios na Heron Tower, em Londres, edifício emblemático que a partir de agora se passa a chamar Salesforce Tower. O negócio mediado pela Cushman & Wakefield garante à salesforce.com uma ocupação total de mais de 7100 m2 do piso 26.º ao 31.º, fazendo da empresa o maior ocupante do referido edifício.

É a segunda vez em menos de dois meses que a Cushman & Wakefield negocia a alteração do nome de um edifício incluído numa operação de arrendamento. Em abril deste ano, a C&W aconselhou a salesforce.com numa operação recorde de arrendamento de escritórios

de 66 mil m2 na Mission Street 415 em São Francisco. Esta operação apresentou o maior arrendamento alguma vez feito nesta cidade americana e também incluiu a alteração de nome da torre Cesar Pelli, que tem 326 metros de altura, para Salesforce Tower.

Peter Victor, um dos responsáveis da C&W pelo arrendamento comentou: "A nossa equipa está muito satisfeita por ter estado envolvida nesta transação, que demonstra o compromisso do nosso cliente com a cidade de Londres, que se assume cada vez mais como um dos pólos tecnológicos mais importantes do mundo. A salesforce.com é uma das empresas mais dinâmicas e inovadoras do mundo e acreditamos que a escolha da icónica Heron Tower, localizada na 110 Bishopsgate, reflete as características e posicionamento da empresa".

Investimento imobiliário no retalho cresce na EMEA

Os volumes de investimento em retalho totalizaram 10,8 mil milhões de euros no primeiro trimestre do ano versus 8,5 mil milhões de euros em período homólogo de 2013, avança a consultora C&W no mais recente relatório

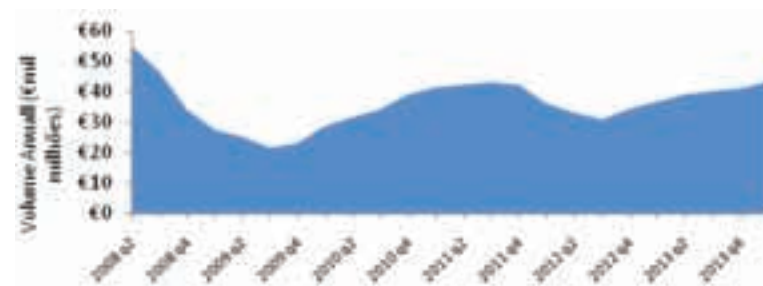
O MERCADO de investimento imobiliário no setor de retalho na região EMEA tem vindo a crescer desde o final de 2011, de acordo com os mais recentes dados da Cushman & Wakefield (C&W). No entanto, a procura supera a oferta disponível de imóveis de qualidade e nos mercados principais, o que está a levar os investidores a procurar ativos em zonas secundárias e/ou imóveis de qualidade inferior.

Os mercados "core" da Alemanha, Reino Unido e França registaram, em conjunto, uma quota de mercado de 68% do investimento imobiliário do setor no primeiro trimestre comparando com os 60% registados no mesmo período de 2013. Contudo, alguns mercados mais pequenos observaram aumentos significativos de investimento em retalho como Espanha, Áustria, Itália, Irlanda e Holanda.

O investimento em centros comerciais começa a ser o enfoque de um vasto leque de investidores, como mostrado pelo recente interesse de investidores chineses e malaios no mercado do Reino Unido, especialmente em projetos de grande dimensão. Enquanto a maioria do investimento é direcionado para os centros comerciais, os investidores privados, por seu lado, continuam a preferir investimentos em lojas de rua nos principais destinos de retalho mundiais.

Na Europa Central e de Leste, a Polónia e a República Checa tiveram um bom desempenho no primeiro trimestre do ano, enquanto a Rússia e a Ucrânia registaram um decréscimo na atividade de investi-

INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO EM RETALHO NA REGIÃO EMEA



Fonte: Cushman & Wakefield, KTI, RCA e Property Data

Em Portugal, o setor de retalho foi responsável por 60% do total de investimento comercial em 2013

se dos investidores. Itália e Portugal também estão a captar a atenção das principais casas de investimento.

Em Portugal, o setor de retalho foi responsável por 60% do total de investimento comercial em 2013, que se situou nos 323,5 milhões de euros. O dinamismo deste setor tem-se mantido ao longo do início de 2014, concentrando cerca de metade do volume transacionado, valor ao qual acresce a compra de 50% do AlbufeiraShopping e Centro Comercial Continente de Portimão pela Sonae Sierra à Grosvenor.

A procura no mercado nacional é notoriamente maior, especialmente para comércio de rua em Lisboa e Porto e centros comerciais de primeira linha, o que levou no primeiro trimestre de 2014 à descida generalizada das yields prime, situando-se o comércio de rua nos 6,5% e os centros comerciais nos 7,5%.

OPINIÃO

Sílvia Vicente

Departamento de Avaliação & Advisory da Cushman & Wakefield



Saber acompanhar as mudanças

O imobiliário é, na sua essência, um reflexo do comportamento humano e da forma como nós vivemos o nosso dia a dia. Nas últimas décadas, o nosso quotidiano tem sido alvo de rápidas mudanças para as quais muito têm contribuído os avanços tecnológicos e em especial a Internet. Este tem sido o grande motor do crescimento do comércio eletrónico, que tem vindo a revolucionar a forma como fazemos as nossas compras. O estudo "Economia Digital em Portugal 2009-2017" desenvolvido pela IDC/ACEPI (Associação do Comércio Eletrónico e Publicidade Interativa), estima que o volume de negócios do comércio eletrónico (B2C), realizado por pessoas singulares residentes em Portugal, tenha ultrapassado em 2013 os 2,6 mil milhões de euros. De acordo com os dados da APCC (Associação Portuguesa de Centros Comerciais), o volume de vendas em centros comerciais em Portugal ultrapassou os 5 mil

milhões de euros em 2012, tendo-se assistido, em 2013, a uma recuperação dos níveis de vendas. Numa análise comparativa, podemos estimar que, atualmente, o comércio eletrónico (B2C) representa cerca de metade das vendas realizadas em centros comerciais. O mesmo estudo da IDC/ACEPI antecipa um crescimento do comércio eletrónico (B2C) de mais de 50% nos próximos quatro anos, com o volume de negócios a exceder os 4 mil milhões de euros.

O impacto do crescimento e consolidação deste canal de vendas no setor de retalho ultrapassa a necessidade de um simples ajustamento do comércio offline (lojas), exigindo uma nova abordagem do setor a este novo enquadramento. Numa primeira análise, é fácil concluir que o comércio online será o grande adversário do comércio offline. No entanto, a experiência internacional em mercados com maior consolidação

do comércio eletrónico mostra-nos que esta é uma visão bastante redutora e que o crescimento deste canal poderá mesmo criar oportunidades para o comércio offline. O comércio online e offline oferecem experiências de compra distintas e que não se substituem entre si. O comércio online permite a compra à distância de um click, e é imbatível na rapidez de comparação de produtos e acesso a um mercado global. Em contrapartida, o comércio offline oferece a verdadeira experiência de compra, que permite experimentar os produtos e adquirir-los no momento, ações impraticáveis no comércio online, com especial enfoque na compra por impulso. Se, numa fase inicial, os consumidores apresentavam diversos receios relativamente ao comércio online, designadamente no que se refere à segurança das transações e confidencialidade dos dados, atualmente existe uma crescente adesão a este canal. Existe também uma maior exigência relativa-

mente à qualidade dos serviços disponibilizados, mantendo-se as lojas como pontos de contacto preferenciais por parte dos clientes, quer para o levantamento quer para a devolução dos produtos. O grande desafio que se apresenta no futuro do retalho é a integração perfeita dos diversos canais de venda, de forma a garantir o melhor serviço aos seus clientes potenciando desta forma os níveis de vendas. O saldo expectável em relação à procura de lojas também não é fórmula linear fruto desta integração dos diversos canais de venda. Se, por um lado, é razoável antecipar um ajustamento do número e/ou área ocupada pelas lojas das grandes cadeias de retalho; por outro, o crescimento do comércio eletrónico abre portas à procura de lojas por parte dos operadores que apenas desenvolvem atividade online, para que os clientes possam experimentar os seus produtos, sendo expectável igual-

mente a rápida expansão internacional destas marcas pelo acesso ao mercado global que o online permite. A compreensão e análise do enquadramento atual e perspectivas de evolução de um setor tão complexo como o retalho são a base para a avaliação deste tipo de imóveis. O acompanhamento das mudanças na atividade é fundamental para que o próprio modelo de avaliação tenha que ajustar à realidade do negócio por forma a refletir as receitas efetivas e custos gerados pelo imóvel. O crescimento do comércio online levará certamente a uma mudança do retalho tal como o conhecemos atualmente, pela necessária adaptação aos novos comportamentos e padrões de consumo. No entanto, acreditamos que os fatores chave que atualmente valorizam este tipo de ativos, como sejam a localização, acessos, tenant mix e gestão, continuarão a ser decisivos para o sucesso deste tipo de ativos.

CBRE vende edifício da Cerquia em Lisboa

O edifício Duque de Palmela, 23 está totalmente arrendado à sociedade de advogados Uría Menéndez - Proença de Carvalho

A CBRE anuncia a venda do edifício localizado na Duque de Palmela, n.º 23 a um investidor privado estrangeiro com forte ligação a Portugal desde há vários anos. O valor da transação reflete uma yield recorde dos últimos quatro anos. Nesta transação, a CBRE representou a Cerquia, empresa promotora proprietária do imóvel.

O Duque de Palmela 23 foi alvo de uma profunda reabilitação em 2009, levada a cabo pela Cerquia, e encontra-se totalmente arrendado à sociedade de advogados Uría Menéndez - Proença de Carvalho.

Para Tim Seconde, diretor associado de Investimento da CBRE, “com a venda do Duque de Palmela 23, fomos capazes de atingir os objetivos do nosso cliente, ao vender com rapidez este imóvel com uma yield recorde. A procura de produto de investimento imobiliário tem aumentado nos últimos meses e é natural que se realizem novas transações nos próximos meses”.

Pela parte da Cerquia, Carlos Cercadillo encontra-se “muito satisfeito com a operação e o modo como a mesma decorreu, atingindo os objetivos exigentes de preço e tempos”.

A Cerquia irá continuar a realizar operações de reabilitação em Lisboa, cidade na qual aposta há vários anos, estando atualmente em curso a obra de reabilitação para hotel do edifício da Rosa Araújo, 16, na esquina com a Rua Mouzinho da Silveira.

O Investidor foi representado pelo Advogado Eduardo Archer Velloso, representante em Portugal do Escritório de Advogados da Região Administrativa Especial de Macau, Leonel Alves Law Firm.

A Cerquia continuará a realizar operações de reabilitação em Lisboa



Mota-Engil ganha mais 520 milhões de euros na América Latina

O grupo Mota-Engil passará a deter um portfolio de sete concessões na América Latina, diversificado por todos os mercados e em diferentes áreas como rodovias, portos e gestão de resíduos



A MOTA-ENGIL SGPS ganhou a adjudicação de diversos contratos na América Latina num valor global de 520 milhões de euros, o que representa um acréscimo muito significativo da carteira, representando o valor anunciado cerca de 40% da carteira existente na região no final de 2013.

A Mota-Engil América Latina concretiza, com as anunciadas adjudicações, os seus objetivos estratégicos de expansão através da diversificação de atividades, a confirmação enquanto player regional na área das concessões e a consolidação dos mercados de presença mais recente como é o caso da Colômbia e no qual conseguiu ser adjudicatária do primeiro projeto do relevante Programa de Infraestruturas Rodoviárias em curso neste país, designado por “4 G’s”.

No México o grupo ganhou o projeto Concessão Rodoviária Cardel-

Poza Rica2, no Estado de Veracruz. O contrato de concessão foi adjudicado por 30 anos, para a construção, operação, conservação e manutenção da Autopista Cardel - Poza Rica. A concessão desenvolve-se por uma extensão de 128 km no Estado de Veracruz. O grupo Mota-Engil deterá uma participação no capital da sociedade concessionária de 40% e ser-lhe-á entregue, pela sociedade concessionária, o contrato de concessão e construção, no montante de 250 milhões de euros.

Foi-lhe entregue ainda a Concessão de Recolha de Resíduos Sólidos Urbanos, Estado de Guanajuato, para além da obra pública Metro de Guadalajara, no Estado de Jalisco. Na Colômbia o grupo ganhou a Concessão Rodoviária Ligação Pacífico 2, no departamento de Antioquia. No Peru, já ganhou vários projetos de construção no montante global de 30 milhões de euros.

OPINIÃO

Hélder Beça

Business developer da Moneris Partners



Inovação e mudança nos serviços de consultoria e apoio à gestão

O empreendedor é o indivíduo que “faz o seu caminho”, que consegue subir na vida com o seu próprio esforço. É alguém que “venceu na vida”, sem precisar das amizades do “papá” para ser bem-sucedido. O primeiro homem da história a quem foram reconhecidas tais características foi John Davison Rockefeller Nixon, conhecido apenas como Rockefeller. Na história do empreendedorismo, Rockefeller é o homem mais rico de todos os tempos, com quase dez vezes a fortuna de Bill Gates. De origem humilde - chegou a passar fome quando era criança -, Rockefeller é o exemplo icónico e modelo do ideal capitalista, segundo o qual um homem pode

enriquecer trabalhando de forma inteligente e graças ao seu próprio esforço. Atualmente em Portugal, e segundo as estatísticas do emprego do INE relativas ao 1.º trimestre de 2014, o número de desempregados no nosso país é estimado em 788 mil, o que representa 15,1% da população ativa. A crise fez disparar o desemprego, seja no setor público ou no setor privado, pelo que é natural que o empreendedorismo surja como alternativa. Ora, para se tornar empreendedor(a), é necessário ter certas características de personalidade e de comportamento como autoconfiança, determinação, capacidade para enfrentar o risco que,

em conjunto com conhecimentos técnicos específicos do negócio aumentam as possibilidades de sucesso. Não parece fácil, pois não? Foi destas (e outras) constatações que nasceu a base de um novo projeto que traduz uma nova visão de negócio para empreendedores, nomeadamente quadros empresariais que gostariam (ou têm mesmo) de embarcar numa nova aventura profissional. Todos nós temos contactos que podemos potenciar, mas não sabemos como, e muitos de nós queremos endereçar uma aventura empresarial de risco controlado. Se lhe juntarmos o mentoring de uma empresa líder no setor, tanto melhor. Ora, é da génese da Moneris - que

possui uma oferta 360° de serviços e soluções aos empresários e empresas do tecido português (e moçambicano) na área da consultoria e apoio à gestão; com processos robustos e consolidados de competências nas áreas em que atua, corporizado em diversas plataformas centrais como a informática, a de controlo de gestão e “reporting”, controlo de tempos, técnicas de vendas e ainda na funcionalidade de uma série de departamentos centrais especializados que servem os seus mais de 4000 clientes através dos seus 320 colaboradores - que surge a Moneris Partners. Na Moneris Partners, privilegia-se ainda a proximidade dado que os 23

escritórios próprios em Portugal darão apoio direto aos Partners servindo como mentores de proximidade e aos olhos do cliente não há qualquer diferença entre um tradicional/próprio escritório Moneris ou um partner. Todos os escritórios pertencem funcionalmente à família Moneris, adotando idênticos procedimentos básicos e gerando uma rede de cooperação entre eles. A seleção dos partners é, todavia, rigorosa, uma vez que se pretende envolver empreendedores que ficarão ligados a um verdadeiro projeto inovador e de mudança. E porque o sucesso dos Partners é também o sucesso da própria Moneris.

Worx Real Estate Consultants coloca Reditus

► INSTRUÇÃO

A WORX Real Estate Consultants acaba de colocar a Reditus no Edifício 125 de Outubro, localizado na Avenida 5 de Outubro, 125 – Lisboa, numa área total de 3300 m2, uma das maiores operações deste ano.

A comercialização do edifício é detida em co-exclusividade com a JLL, tendo estas consultoras sido mandatadas pela Sociedade Interfundos - Gestão de Fundos de Investimento Imobiliária, entidade gestora do Fundo AF Portfólio Imobiliário, proprietário do Imóvel.

Pedro Salema Garção, head of Agency/Occupier Solutions da consultora imobiliária Worx, afirmou: “Consideramos o edifício 125 de Outubro um caso de sucesso, tanto pela renovação de imagem, como pelas suas características diferenciadoras. Tem sido um produto de fácil comercialização e, neste momento, tem apenas disponíveis cerca de 1500 m2”.

A intervenção de que foi alvo este edifício dotou-o de acabamentos de elevada qualidade e resultou na modernização das infraestruturas técnicas e tecnológicas.

Com uma área total de 6572 m2 acima do solo distribuídos por dez pisos de escritórios e um piso térreo destinado a comércio, o imóvel disponibiliza espaços de escritórios a partir dos 197 m2, sendo que cada piso conta com uma superfície total aproximada de 532 m2.

A intervenção de que foi alvo este edifício dotou-o de acabamentos de elevada qualidade

Absorção de escritórios em Lisboa em abril regista acréscimo de 148%

A ÁREA de escritórios contratada em abril de 2014 totalizou 10 736 m2, valor 148% acima do registado em igual período de 2013 (4335 m2).

Em termos acumulados, a área de escritórios contratada nos primeiros quatro meses do ano (27 994 m2) foi superior em 70% à registada em igual período do ano transato (16 463 m2), avança a consultora Aguirre.

O total das operações registadas de janeiro a abril de 2014 foi de 81, correspondendo a mais 28 transações de arrendamento do que em igual período do ano anterior.

O maior número de operações verificou-se no Parque das Nações (Zona 5) e no Corredor Oeste (Zona 6), com respetivamente 32% e 20% da área transacionada. A Zona Emergente (Zona 3) registou apenas três operações, correspondentes a 3% da área transacionada.

Numa análise geográfica do número de transações registadas de janeiro a abril de 2014, destaca-se o crescimento da CBD (Zona 2) e do Parque das Nações (Zona 5), com, respetivamente, mais oito e sete transações, que em igual período de 2013.

Analisando a distribuição geográfica dos m2 colocados, a Zona 2 (CBD) e a Zona 5 (Parque das Nações) registaram os maiores crescimentos da área contratada nos primeiros quatro meses de 2014 face a igual período de 2013, respetivamente 5616 m2 e 5333 m2.

A superfície média contratada por transação, de janeiro a abril, aumentou cerca de 11%, de 311 m2 em 2013 para 346 m2 em 2014. As zonas CBD (Zona 2) e Corredor Oeste (Zona 6), com variações de respetivamente, 99% e 102%, foram as que registaram maior variação na superfície média contratada por transação, nos primeiros quatro



A superfície média contratada por transação, de janeiro a abril, aumentou cerca de 11%

meses do ano, face a igual período de 2013.

Avaliando a absorção por intervalo de área contratada entre os meses de janeiro e abril do ano em curso, em todas as zonas com exceção do Parque das Nações (Zona 5), mais de 50% das transações registaram uma superfície inferior a 300 m2.

Do total da área contratada de janeiro a abril de 2014, apenas 21% foi em edifícios novos e os restantes 79% em edifícios usados, denotan-

do uma preferência clara por instalações usadas.

Relativamente à absorção por intervalo de área contratada, apenas cinco transações (cerca de 6% do total) registaram uma superfície superior a 800 m2 e 52 transações (cerca de 64% do total) registaram uma superfície inferior a 300 m2.

No mês de abril de 2014, o setor Serviços e Empresas foi o que se destacou, tendo sido responsável por 47% da área contratada (5033 m2 num total de 10 736 m2).

OPINIÃO

Francisco Horta e Costa

Diretor Geral da CBRE Portugal



A festa já começou?

Ao longo dos últimos 16 anos de experiência no mercado imobiliário, assisti a alguns períodos em que o setor se regozijava de um determinado facto, que se supunha vir a ter um impacto positivo de grandes dimensões no mercado, mas que depois, por uma ou outra razão, essa expectativa era gorada por algum “contra facto” que deitava tudo por terra, como um grande balde de água fria. Uma destas situações ocorreu há uns anos, quando o Governo, depois de ter criado os fundos fechados de subscrição particular, que tal como os abertos eram isentos de IMT e de IMI, passado muito pouco tempo retirou esta isenção e passou a tributar estes fundos em 50% desses impostos (e mais tarde em 100%). Um investidor britânico apressou-se a contactar-me e disse-me, bastante incomodado, “the party is over before it began”. Depois veio a crise e a queda da Lehman Brothers após o verão de

2008. O mercado foi piorando cada vez mais, até que o resgate em abril de 2011 fez com que se congelasse quase em definitivo o interesse dos investidores internacionais em Portugal. Ninguém no mercado imobiliário o previu, nem estava preparado para viver neste contexto e, por isso, passámos alguns anos em negação, tentando fingir que nada disto tinha acontecido. Só a partir de meados de 2012 é que o mercado começou lentamente a reconhecer que os preços tinham que ser ajustados à realidade, para resolver os problemas e andar para a frente. Depois do verão do ano passado, parece que os investidores acordaram para os países que tinham estado à beira de sair do euro, nomeadamente a Irlanda e os do sul da Europa, Portugal incluído. O resultado é que Portugal está na mira e na moda e que o volume de capital para investir é tão grande que algum acabará por cá vir parar,

desde que haja bons produtos onde investir. No entanto, temos de admitir que a economia portuguesa ainda se encontra numa situação débil, o que faz com que qualquer deslize possa fazer com que os investidores recuem e ponham de novo os seus investimentos em causa. Não podemos descansar à sombra de uma situação aparentemente mais favorável sem estarmos bem cientes de que o nosso país ainda tem muito trabalho pela frente. Não sabemos se é alguma derrapagem do crescimento do PIB (no primeiro trimestre caiu 1,7% face ao mesmo período do ano anterior), se é algum banco precisa de ser resgatado ou se é algum evento que acontece “depois do verão”, mas temos que estar preparados para que a festa não acabe antes de ter começado. Oxalá não aconteça para bem de todos nós, mas é preciso que as lições dos últimos anos não tenham sido esquecidas.

Temos de admitir que a economia portuguesa ainda se encontra numa situação débil

Nota: uma das coisas que esta crise nos trouxe, foi uma consciência social que estava bastante esquecida.

Mesmo ao nosso lado, há pessoas que sofrem as consequências deste autêntico tsunami económico. Congratulo-me de, na CBRE, termos oferecido, em conjunto com os nossos clientes e amigos que participaram no nosso Padel Cup, um frigorífico para o projeto Refood. Esta semana tem lugar a Charity Bike Ride, uma prova anual organizada pela CBRE que consiste em ir de bicicleta de uma cidade europeia até outra, sendo que, este ano, vai ligar Madrid a Lisboa. Os participantes são colaboradores da CBRE (incluindo alguns de Portugal), amigos e fornecedores, que veem o seu esforço premiado com donativos que revertem para uma instituição de caridade. Até hoje (escrevo no domingo à noite), já angariámos cerca de 75 000 euros. São também estas coisas que dão sentido à nossa vida e que nos tornam melhores pessoas e melhores profissionais.



SE PROCURA UM ARMAZÉM, UMA LOJA OU UM ESCRITÓRIO,
NO MILLENNIUM BCP TEMOS A SOLUÇÃO PARA SI.

MARQUE JÁ A SUA VISITA

Consulte todos os imóveis em millenniumbcp.pt.

www.millenniumbcp.pt



707 91 20 20
Atendimento Personalizado 10H-22H
Custo máximo por minuto: 0,10€ para chamadas a partir da rede
fixa e 0,25€ para chamadas a partir da rede móvel. Acresce IVA.

**A SUA EMPRESA
MERECE
UM BOM NEGÓCIO**

Millennium
bcp

M

MOTORES

Editado por Vítor Norinha

Frota a hidrogénio da Opel e da GM faz recorde

PROJECT DRIVEWAY

A frota de automóveis da GM equipada com pilha de combustível ultrapassou recentemente a marca dos 4,8 milhões de quilómetros, distância percorrida em condições de tráfego real e com utilização diária. Alguns desses automóveis alimentados a hidrogénio já acumulam mais de 190 mil quilómetros.



BMW aposta na inovação com novo configurador online

FERRAMENTA VIRTUAL

A BMW acaba de lançar um novo configurador virtual de veículos, construído com base nas mais modernas tecnologias HTML5. Com responsive design esta nova ferramenta online ajusta-se a vários dispositivos, com destaque para dispositivos móveis. A ferramenta está disponível em www.bmw.pt/configurador.



VOLVO XC 90

Luxo, mais luxo e um novo coração

Todos os bancos nas segunda e terceira filas podem ser rebatidos individualmente, o que gera uma notável flexibilidade ao nível de carga



A MARCA sueca começou a mostrar aquele que será o futuro topo da Volvo, o XC90, um SUV que vai competir com o “top do top” dos carros premium. Novembro é o mês previsto para a comercialização do mega-Volvo, mas, entretanto, vamos perscrutando a mente do designer Thomas Ingenlath, responsável pelo novo projeto.

Conjugar a recente tecnologia com o design apurado são os princípios de base do trabalho de Ingenlath.

A característica mais marcante é o ecrã tátil tipo tablet que constitui o coração de todo o novo sistema de controlo a bordo. Este sistema está praticamente isento de botões e,

vela a Volvo, “representa uma forma totalmente nova de o condutor controlar o seu automóvel e aceder a uma série de produtos e serviços assentes na internet”. À parte de toda a tecnologia e da sua funcionalidade, a opção “contribui também para criar um interior moderno, espaçoso e despojado”.

O interior do novo XC90 combina materiais como o couro macio e a madeira com pormenores artesanais que incluem uma alavanca da caixa de velocidades em cristal da Orrefors, o famoso fabricante de cristal sueco, e comandos de lapidado a diamante para o botão do start/stop e a regulação de volume: “Estes pormenores foram pensados para se con-

O novo XC90 oferece bancos de design inovador que libertam igualmente espaço interior para passageiros, seja na 2ª ou 3ª fila, o que contribui para fazer do novo XC90 um genuíno automóvel de sete lugares

rem as jóias do interior. Acrescentam um toque de irreverência exclusiva em vez de mera funcionalidade”, explicou Robin Page, diretor de Design Interior da Volvo.

A marca é já conhecida por fornecer os bancos mais confortáveis na indústria automóvel. O novo XC90 reforça esta reputação, oferecendo bancos de design inovador que libertam igualmente espaço interior para passageiros, seja na segunda ou na terceira fila de bancos, o que contribui para fazer do novo XC90 um genuíno automóvel de sete lugares. A segunda fila inclui três bancos individuais com regulação de reclinção. A função corrediça pode ser usada para oferecer mais espaço para as pernas aos passageiros na terceira fila – ou para aumentar o espaço de carga se os bancos da terceira fila forem totalmente rebatidos. Um banco elevatório infantil na posição cen-

CLIMATIZAÇÃO

O novo XC90 pode ser especificado com um sistema de climatização de quatro zonas com regulações individuais para os ocupantes dos bancos da frente e da segunda fila. A terceira fila poderá ter equipamento de série.

tral é opcional.

Os bancos na terceira fila, que oferecem grande conforto a passageiros com uma altura de até 1,70 m, são ligeiramente centrados para oferecer aos ocupantes uma generosa visão para a frente inspirada numa sala de espetáculos.

