



Nº 807 Este caderno faz parte integrante do Diário de Notícias nº 56 937

Pinto Luz não encontra, mas sabe desde 2024 sobre carta do Governo PS à Azul

PÁG. 15

GOLFE

“Todos querem os norte-americanos, mas não temos a qualidade nem o produto que eles procuram. É preciso requalificar a oferta”

PÁGS. 10-11

CHRISTOPHE GIRONDEL

“Administração Trump está a forçar a Europa a tornar-se mais forte. E todos entenderam essa mensagem”



PÁGS. 4-5



Comércio
Tarifas de Donald Trump sobre as farmacêuticas vão penalizar sobretudo os mais doentes

PÁGS. 6-7

EPA/BAGUS INDAHONO



João Portugal Ramos afasta ideia de reforma breve e reforça no Douro

PÁGS. 12-13

Mexa nas tabelas de retenção por sua conta e risco

NUNO VINHA
Diretor Adjunto do
Diário de Notícias

O Governo viu ser aprovada esta semana no parlamento uma nova descida do IRS para 2025 (bem como uma norma para um adicional em 2026), que se sentirá no bolso dos contribuintes em agosto e setembro, mas que terá efeitos retroativos a janeiro. Não está em causa a percentagem da descida, que representa um alívio que pode ir de 2 a 15 euros mensais na carteira dos

contribuintes. Cada um faz o que pode politicamente e, no que toca a impostos, o primeiro-ministro, Luís Montenegro, tem defendido isto mesmo: uma menor carga fiscal, com eventual consequência de maior rendimento disponível para o crescimento da economia pela via do consumo. Logo se verá se resulta ou se o rigor das contas públicas vai fora, juntamente com a água do banho e com os aumentos de despesa na Defesa.

Mas há questões conexas que precisam de alguma reflexão. As sucessivas mexidas no IRS também têm passado por acertos nas tabelas de retenção na fonte e isso tem dado uma enorme dor de cabeça a muitos contribuintes.

Reconhecidamente menos disciplinados financeiramente do que os cidadãos de outras geografias, os portugueses costumavam usar as retenções na fonte (que depois resultavam num sumarento reembolso do IRS por alturas de maio) como uma forma de poupança à força. Nada podiam fazer para evita-lá mês a mês, mas depois com o reembolso do Fisco equilibravam as contas desfalcadas, pa-

gavam o seguro anual do carro, substituíam a televisão ou a máquina de lavar ou punham (finalmente) de lado um dinheirinho para as férias da família.

As alterações às tabelas de retenção feitas pelo primeiro governo AD mudaram o cenário. Há muitos contribuintes que não só não recebem reembolso, como têm de pagar. E muito. Há casos de pessoas com rendimentos mais baixos que desembolsam o equivalente a um dos seus salários líquidos. Para muitos, segue-se um plano prestacional de pagamento do IRS e, nos casos em que até isto se revele incomportável, uma destino ainda pior.

Os mais frios aconselham aos cidadãos que se preparem melhor, que se adaptem à nova vida e que façam como os outros contribuintes europeus: ponham tudo numa conta à parte para poder cumprir, certinho, quando chegar a altura. Mas as coisas não são assim tão simples, não se mudam hábitos de décadas por decreto. Nem a mais eficaz máquina estatal, a Autoridade Tributária, consegue isso.

É por isso que o Governo deve trabalhar para que exista uma “aterragem mais suave” no momento de entregar a declaração de IRS, calibrando as retenções ao longo do ano para sejam apenas o suficiente para que não haja lugar a pagamento ao Estado. Isso evitaria casos desnecessários de desespero em algumas famílias e, já agora, seria o único desfecho politicamente aceitável para os partidos (todos de direita, já agora) que aprovaram as descidas do IRS. Quando chegarem as autárquicas e, eventualmente, as próximas legislativas antecipadas, o IRS – como sempre – jogará um papel importante.



O Governo deve trabalhar para que haja uma “aterragem mais suave” no momento da entrega da declaração de IRS

FUNDOS EUROPEUS

Com a Caixa, a sua empresa pode mover mundos e Fundos.

Se procura o apoio de Fundos Europeus, na Caixa tem vantagens na domiciliação de incentivos, com acesso em condições especiais ao financiamento para antecipar ou complementar as subvenções, e uma rede de parceiros que podem ajudar no sucesso da candidatura dos seus projetos.

Saiba mais em cgd.pt

Caixa. Com o Banco certo ao seu lado, a sua empresa cresce.

Caixa Geral de Depósitos, S.A., registada junto do Banco de Portugal sob o n.º 35.



“Administração Trump está a forçar a Europa a tornar-se mais forte. E todos entenderam essa mensagem”

CHRISTOPHE GIRONDEL O mote era o papel do hub da Nordea em Paço de Arcos (Quinta da Fonte), mas a conversa com o CEO da empresa, o francês Christophe Girondel, deu para muito mais. Do rearmamento europeu ao talento português na IA, houve espaço para muita reflexão. E boa.

TEXTO **NUNO VINHA** nuno.vinha@dn.pt



Christophe Girondel recebeu o DN no hub da Nordea na Quinta da Fonte (Paço de Arcos), um espaço despretensioso por fora, mas a fervilhar de atividade por dentro. De facto, é ali que a Nordea Asset Management – já com 150 portugueses a bordo – está a tratar dos projetos de Inteligência Artificial de um grupo com 300 mil milhões de euros em ativos sob gestão.

Em ponto está o projeto da Nordea em Portugal?

Não é muito conhecido, mas nós temos atualmente uma operação muito grande em Portugal. Já somos 150 pessoas nos escritórios, na gestão de ativos. E não só temos 150 pessoas, como todas as funções são representadas. Temos pessoas de distribuição, de investimento, não é apenas um centro operacional, é completo. E até temos gerentes que têm responsabilidades transfronteiriças. Temos aqui pessoas a quem reportam da Dinamarca, do Luxemburgo. Portanto, é uma

operação muito forte, que está muito bem integrada na Nordea Asset Management. E eu acho que as pessoas não sabem em Portugal que temos uma operação tão forte aqui, porque representa cerca de 20% de todo o nosso pessoal. Portanto, não é uma pequena coisa para a Nordea, é até bastante grande.

E por que razão a Nordea escolheu Portugal para ter aqui este centro?

Uma das primeiras ou grandes razões tem sido o facto de que você tem aqui escolas realmente boas. A Nova, a Católica. E é lá que encontramos, realmente, bom talento.

Está em contacto direto com as Universidades para esse fim?

Sim, sim. Porque as 150 pessoas que temos aqui são todas portuguesas. Não temos expatriados aqui. Nós viemos aqui pelo talento. Não viemos para cá porque queríamos que os expatriados estivessem em Portugal. Nós abrimos aqui em pleno Covid. E foi um momento difícil. Mas nos últimos cinco anos trabalhamos imenso no sentido de trazer a nossa própria cultura. E estamos

a tentar construir uma organização internacional.

Muitos dos portugueses que você tem aqui, também trabalharam para empresas internacionais. E os que recebemos das universidades, também os ‘construímos’ dentro da nossa própria organização. Esta foi a nossa viagem.

Houve alguma área na operação portuguesa que os tivesse surpreendido, ou a vossa perceção do país bateu certo?

No início da operação ainda estávamos no Covid, por isso as pessoas trabalhavam a partir de casa, por isso foi um pouco... difícil criar uma ligação. Mas assim que se abriu, começamos a fazer com que as pessoas viajassem entre os diferentes hubs. Tivemos que investir muito mais do que pensávamos a conectar as pessoas. Mas onde fomos positivamente surpreendidos, ou saiu acima de nossas expectativas, foi a reserva de talento que encontramos aqui. Nas universidades, sim, mas também não nos tínhamos apercebido que vocês tinham tantas pessoas a trabalhar na área financeira. E, portanto,

isso foi realmente um benefício para nós.

Mas é algo que não é associado a Portugal, que temos bons profissionais a trabalhar no setor financeiro?

Não, naturalmente não. Foi uma surpresa muito positiva. Encontrámos talento que não pensávamos que aqui existisse.



“Onde fomos positivamente surpreendidos, ou saiu acima de nossas expectativas, foi a reserva de talento que encontramos aqui, nas universidades”

Dos vários projetos que a Nordea tem em Portugal – e que possa falar deles... – qual é o que tem mais impacto na vossa atividade?

O que tem mais impacto é este: uma grande parte das nossas equipas de Inteligência Artificial estão a trabalhar a partir daqui, deste edifício. Várias das pessoas que trabalham com Inteligência Artificial na Nordea estão baseadas em Portugal. Temos algumas nos países nórdicos também, mas aqui também.

Qual é o tipo de trabalho que eles estão a fazer para a Nordea?

Essencialmente, estão a tentar otimizar alguns dos processos que temos. Dou-lhe um exemplo: se temos uma reunião com clientes, fazemos um relatório sobre esse encontro. Com a IA podemos acelerar esse tipo de processo.

Alguma coisa com IA preditiva?

Não, na verdade estamos a usar mais a IA para otimizar as nossas atividades do que para prever coisas novas. Eu acho que, até certo ponto, a IA só pode ler



o passado. O Covid, por exemplo, a IA não poderia prever o Covid. E qual o seu impacto. Aqui existem limitações para este tipo de tecnologia, na medida em que não pode prever o futuro em termos de investimentos.

Você pode analisar o passado até fazer alguma previsão, mas não pode ter certeza suficiente para basear as suas decisões de investimentos nisso.

Exatamente.

Como grupo, como foram os vossos números na primeira metade do ano?

Acho que o desempenho foi muito bom na primeira metade. Mas nós gerimos diferentes vertentes: equity, rendimento fixo. Temos estratégias diferentes. Mas o desempenho tem sido bastante forte, especialmente para nossas estratégias que estão no rendimento fixo. Aqui tivemos uma primeira parte do ano muito, muito boa. Também do lado do equity, na verdade, tivemos bom desempenho.

Uma parte boa de falar com alguém que está na gestão de ativos, de investimento, é que vo-

cês têm o dedo em cima do pulso da economia. Portanto, pergunto como vê a segunda metade do ano?

(Risos) Acho que o mais desafiante é que, no que toca à administração Trump, por exemplo, houve muitos anúncios que não são muito positivos para o mercado. Como, por exemplo, a guerra comercial, a questão das tarifas. Mas os mercados não corrigiram. É como se os mercados estivessem a pensar que medidas aprovadas no lado da dívida vão contrabalançar o que se está a fazer no lado do comércio. Então, o mercado não está reagir de uma forma que diz 'hmm, isto não é realmente bom para a economia. Pode estar a caminho uma recessão'. O mercado acredita que os estímulos são mais fortes do que o outro lado da balança.

E a Nordea?

Nós estamos um pouco mais cautelosos sobre isso. Acho que podemos ver, pelo menos no mercado de equity nos EUA, que há um risco que poderá criar uma correção. E na verdade estamos mais positivos em relação à

jkjjhhhhNam vehicula, elit eu consetetur vehicula, massa erat commodo dui, ut facilisis massa risu

Europa: as taxas de juro têm vindo a cair; acho que a Alemanha tomou uma decisão muito importante em termos de investimento e isso é muito favorável às empresas europeias. Por isso estamos bastante positivos sobre as ações europeias, na verdade. **Acredita que as empresas de cibersegurança estarão no futuro numa categoria à parte das empresas tecnológicas?**

É uma boa pergunta. E honestamente, não sei. Mas é muito claro que a segurança cibernética é um tema muito, muito forte. É um tema extremamente forte no mundo de hoje. Há ataques cibernéticos diários sobre as empresas. Por isso, acho que, definitivamente, é um bom caso de investimento. Acho que é um caso de investimento realmente interessante, na verdade.

Acha que as empresas europeias estão a preparar-se para um rearmamento?

Fala em empresas ou países europeus?

Gostaríamos de ter no hub de Lisboa uma equipa em torno das 200 pessoas, mais 50 do que agora. Basicamente, esse é o plano para os próximos dois anos

Países, mas também empresas. Sempre que há um conflito que envolve grandes potências, há ganhos económicos para empresas de vários setores. Estão todos a preparar-se para um conflito?

Eu não diria isso. No entanto, o que tenho certeza é que temos de estar preparados. E acho que é para isso que todo o sistema está a preparar-se, para o que pode vir. Todos os pacotes financeiros dirigidos ao rearmamento da Europa, todo o trabalho feito em cibersegurança, na independência energética, tudo isso está vivo. Acho que é realmente um grande tema. Por isso lançamos um produto – o Empower Europe – porque achamos que esta é uma grande oportunidade de investimento para as pessoas.

Segurança? Defesa? Ciber?

Sim, mas também reindustrialização, aproximação das cadeias de produção e distribuição. Tudo isto achamos que é um tema de investimento muito, muito forte.

Acredita que o contexto e o Relatório Draghi levarão a União Europeia a, finalmente, ser menos apertada em termos de regras e regulamentação?

Primeiro que tudo, acho que é a primeira vez que temos uma discussão muito séria a em nível europeu, em comparação com os anos anteriores, sobre este tema. E eu sou um otimista. Por isso acho que sim: as empresas vão sentir mudanças ao longo do tempo.

Isso será suficiente para impulsionar as empresas europeias?

Isso impulsionará o crescimento. Obviamente que se alguma

dessa regulamentação, da burocracia forem removidas, é óbvio que isso é muito positivo para as empresas e para os mercados. Eu acho que é muito claro: estamos num momento crucial para a Europa. É agora ou nunca. A administração Trump está a forçar a Europa a tornar-se mais forte. E acho que todos entenderam essa mensagem.

Gostaria de direcionar as minhas perguntas para o futuro. Quais são os planos para esta unidade da Nordea em Portugal?

Acho que gostaríamos de ter uma equipa em torno das 200 pessoas, mais 50 do que agora. Basicamente, esse é o plano para os próximos dois anos. E depois vai depender do nosso crescimento como empresa. Se continuarmos a crescer, então o hub vai crescer.

Em que consiste um bom crescimento para a Nordea, em termos de ativos sob gestão? Dois dígitos?

Em ativos, um bom crescimento é entre 3 e 5%. Dois dígitos... enfim... nós somos grandes. Já gerimos 300 mil milhões de euros. Não há números para Portugal porque é um hub e é um mercado pequeno. Mas queremos crescer também em Portugal.

Como grupo estamos a virar para um negócio mais institucional, como fundos de pensões. Estamos a contratar pessoas na Suíça com vista a entrar no mercado de fundos de pensões na Suíça, estamos a contratar pessoas em França para atingir o mercado de fundos de pensões. E estamos a fortalecer as nossas atividades nos Países Baixos nesse mercado.

E além do lado mais institucional?

Temos estado também muito ativos no que chamamos a nossa estratégia semi-ativa, a beta plus. Acabámos de lançar um ETF e é uma área em que vemos muita procura, porque os clientes querem estar muito perto do benchmark. O outro grande tópico para nós, que vem de quem somos, é a sustentabilidade, o investimento no Ambiente.

É mais uma questão institucional, agora, porque os investidores estão menos interessados nisso. Mesmo que eu pense que até certo ponto estão errados, porque como sabe existe um tema com o clima. Portanto, a transição também é uma boa forma de ganhar dinheiro.

Tarifas de Donald Trump sobre as farmacêuticas vão penalizar sobretudo os mais doentes

Produtos farmacêuticos são a maior exportação da Europa para os Estados Unidos e também a mais valiosa de Portugal. Representantes avisam que mesmo que Trump avance com uma tarifa baixa, haverá danos graves na qualidade da saúde e na inovação do sector. TEXTO **LUÍS REIS RIBEIRO** luis.ribeiro@dn.pt

REIS RIBEIRO luis.ribeiro@dn.pt

Começou uma nova guerra de nervos nas tarifas dos Estados Unidos da América (EUA), desta feita no valioso sector farmacêutico, sobre o qual pende a ameaça maximalista de uma taxa aduaneira de 200% sobre as importações que entrem nos EUA, disse há dias o Presidente do país, Donald Trump.

Vários representantes da indústria europeia ouvidos pelo DN/Dinheiro Vivo dizem que a imposição de barreiras alfandegárias, mesmo que baixas, vai prejudicar sempre a qualidade dos cuidados de saúde prestados aos doentes de um e outro lado do Atlântico, como também vai dificultar progressos na inovação. E de facto, este caso é extremamente delicado para muitos países e territórios. Para Portugal também.

Para a União Europeia (UE) como um todo é crítico, pois os produtos farmacêuticos são a maior exportação anual da economia dos 27 países.

Segundo o Eurostat, os dois segmentos “produtos farmacêuticos” e “medicamentos” valeram às empresas exportadoras deste sector de “alta tecnologia” mais de 120 mil milhões de euros em vendas para os EUA.

É um sector muito mais valioso do que o segundo maior da Euro-

pa: as exportações de carros e veículos motorizados registaram quase 40 mil milhões de euros. Ou seja, o mercado europeu das farmacêuticas (lá nos EUA) vale o triplo do automóvel.

E, como reparam alguns especialistas, é um mercado interligado pois há muitas empresas (muitas de grande dimensão, também) que estão instaladas em ambas os territórios, partilhando esforços de investimento, de investigação científica e economias de escala.

Disso é prova o valor importado em produtos farmacêuticos pelos europeus dos EUA: segundo o Eurostat, o binómio “produtos farmacêuticos e medicamentos” chegou a 45 mil milhões de euros em compras aos Estados Unidos no passado e é a maior importação europeia procedente do país de Donald Trump, superior até ao valor importado em petróleo (cerca de 43 mil milhões).

Para Portugal, as exportações de “produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base” formam o mercado mais importante de Portugal nos EUA e também superam em valor as vendas de combustíveis (pela Galp, sobretudo).

Segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE), no ano passado, Portugal exportou um total de 5,3 mil milhões de euros para

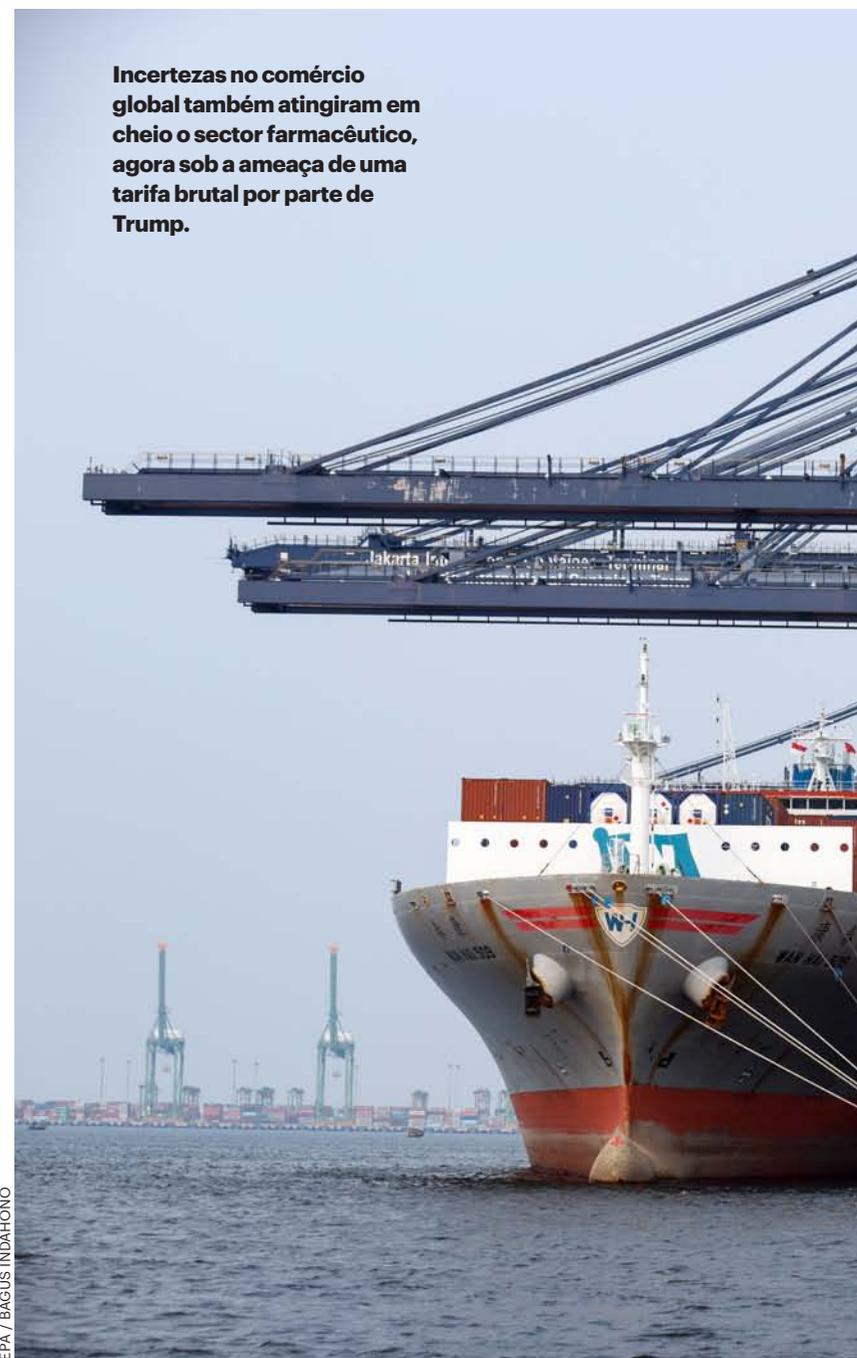
os Estados Unidos (são o quarto maior mercado dos exportadores nacionais), dos quais 1,2 mil milhões foram em produtos farmacêuticos. É a maior expedição do país (23% do total), superior às vendas de refinados petrolíferos (mil milhões).

Fonte oficial da Federação Europeia das Indústrias e Associações Farmacêuticas (EFPIA na sigla inglesa) refere ao DN/DV que “mesmo uma pequena tarifa sobre os produtos de saúde, incluindo medicamentos e os seus componentes, prejudica a qualidade dos cuidados prestados aos doentes e o sector farmacêutico, quer na UE, quer nos EUA”.

Tarifas pequenas são más na mesma

Com Trump ainda a decidir, com base numa “investigação” aos supostos desequilíbrios comerciais desfavoráveis aos EUA, e acenar com a referida tarifa que “pode começar pequena” a partir de 1 de agosto próximo, mas dentro de “um ano, um ano e meio pode chegar a 200%”, segundo disse o Presidente dos EUA, a EFPIA, que congrega algumas das maiores farmacêuticas do globo, dos dois lados do Atlântico, como AstraZeneca, Bayer, Boehringer Ingelheim, Bristol Myers Squibb, GSK, Lilly, Merck, Novartis, Novo Nordisk, Pfizer, entre muitas outras, avisa que, seja como for, “quais-

Incertezas no comércio global também atingiram em cheio o sector farmacêutico, agora sob a ameaça de uma tarifa brutal por parte de Trump.



EPA / BAGUS INDARTONO

23%
Produtos farmacêuticos são a maior exportação de Portugal para os EUA: 1,2 mil milhões de euros, só em 2024.

quer que sejam as tarifas elas ameaçam as cadeias globais de abastecimento de medicamentos, dificultam a investigação científica e o desenvolvimento inovador e, em última análise, prejudicam sobretudo os doentes e as comunidades em todo o mundo”.

O porta-voz dos gigantes da indústria, que tem sede em Bruxelas, próxima da Comissão Europeia, conclui que “independentemente do que acontecer no futuro, a Europa também precisa de se concentrar em melhorar o seu próprio ambiente operacional”, de negócios e de inovação. “Precisamos de mudanças profundas para promover uma distribuição global mais justa das contribuições para a I&D (Investigação & Desenvolvimento), um maior investimento em medicamentos e um acesso



mais justo e rápido por parte dos nossos doentes”.

Dito isto, a federação só espera que “as negociações entre a UE e os EUA continuem” e que, no fim do diálogo, “os acordos isentem os medicamentos das tarifas”.

Sobre as ameaças do governo norte-americano e as negociações em curso, fonte oficial da portuguesa APIFARMA (Associação Portuguesa da Indústria Farmacêutica) diz que “está alinhada com o posicionamento da EFPIA e encontra-se a acompanhar a evolução dos acontecimentos”.

200%, a tarifa em que poucos acreditam

Quem também está a acompanhar de perto a guerra comercial que também atingiu os remé-

dios, e tem feito “múltiplos contactos” com Bruxelas e responsáveis norte-americanos, é Alexander Natz, secretário-geral da Confederação Europeia de Empreendedores Farmacêuticos (EUCOPE na sigla inglesa). Esta estrutura congrega algumas farmacêuticas de dimensão relevante e muitas dezenas de empresas mais pequenas, de média e pequena dimensão, especializadas em biotecnologia, inovação e invenção de novas tecnologias farmacêuticas, em áreas tão diversas como cancro e doenças degenerativas ou muito raras, por exemplo.

Em entrevista ao DN/DV a partir da sede em Bruxelas, o líder da EUCOPE esboça um sorriso quando se refere à tarifa de até 200% anunciada por Trump.

“Quer dizer, 200%... escusado será dizer que é um número tão elevado... Para nós, isso indica que os produtos farmacêuticos são uma prioridade na administração Trump”.

Para Natz, que é advogado de formação e consultor há muitos anos de empresas da área farmacêutica, lê a ameaça do Presidente americano como um sinal para os europeus de que ficam melhor se deslocalizarem operações e produzirem nos EUA.

“Assim à primeira vista, o sinal é que não há outra opção senão externalizar a produção para os EUA”, ou que “se quisermos evitar este tipo de tarifas, a única opção é potencialmente aplicar tarifas contrárias ou tentar realmente reduzi-las”.

O secretário-geral da EUCOPE

Custos mais elevados de dispositivos médicos e ferramentas de diagnóstico vão tornar tudo mais caro, incluindo o acesso dos doentes aos tratamentos.

concorda que um imposto dessa magnitude, a concretizar-se e sem mais nada a acontecer, teria o efeito de simplesmente “cancelar” o mercado europeu.

Mas, continua, “sabemos que a administração Trump é um grupo de negociadores que está disposto a negociar”. “Nesse sentido, “quando vejo isto da perspectiva deles, é inteligente dar mais tempo, porque esta incerteza já está a fazer alguma coisa, está, na verdade, a ativar as empresas”.

E como? Há companhias europeias a estudar investimentos nos EUA? “Sim, já temos empresas como a Novartis e outras a dizerem que vão aumentar a produção nos EUA”. “Penso que é exatamente isso que a administração Trump quer alcançar com este tipo de anúncios, embora ainda não sejam juridicamente vinculativos, mas já fazem parte de uma negociação a sério”.

Tal como a EFPIA, o líder da EUCOPE também pede melhor ambiente de negócios para as empresas deste sector. “A UE precisa de reagir de alguma forma e penso que a melhor reação é tornarmo-nos mais competitivos. Nós estamos em Bruxelas e devo dizer que a Comissão Europeia compreendeu não só a importância da indústria farmacêutica, mas também que precisa de fazer algo em relação a esta indústria, que é estrategicamente relevante, não só em tempos de crise, como a pandemia, mas também para além dela”, defende.

Para Alexander Natz, “a melhor resposta que podemos dar é fazer o trabalho de casa na Europa para nos tornarmos mais competitivos, para termos um ambien-

te que permita às empresas virem para a Europa para estabelecer ensaios clínicos aqui, para estabelecer unidades de produção na Europa, seja em Portugal, Espanha, onde há muita produção no setor farmacêutico, seja na Alemanha ou em França”.

Segundo o responsável, essa maior força na Europa ajudará a compensar o efeito de deslocalizações ou menos investimento no mercado europeu a favor dos EUA por causa das barreiras comerciais que venham a vigorar.

A Delve Insight é uma consultora global especializada no mercado da Saúde, está sediada nos EUA e na Índia.

Esta recorda que no início de abril passado, “os Estados Unidos lançaram uma nova e ousada onda de tarifas, visando as importações essenciais para as indústrias farmacêutica e de saúde”. “Estas políticas, com o objetivo de reforçar a produção nacional, impõem uma tarifa de 10% sobre todos os produtos importados”.

Certo é que “a partir de 5 de abril de 2025, quase todos os produtos que entram nos EUA estão sujeitos a uma tarifa global de 10% e isto inclui componentes essenciais para a saúde, como ingredientes farmacêuticos ativos, dispositivos médicos e equipamentos”, dizem os mesmos peritos.

“Como referido, embora estas medidas visem impulsionar a produção nos EUA, elas estão já a resultar em custos mais elevados para as empresas farmacêuticas, os prestadores de cuidados de saúde e, claro, para os doentes”, observam os consultores da Delve.

“Segundo os nossos estudos, os efeitos imediatos destas tarifas são aumentos de preços, especialmente nos medicamentos genéricos, que dependem fortemente de ingredientes de origem estrangeira. São custos mais elevados de dispositivos médicos e ferramentas de diagnóstico, o que se pode traduzir em preços mais elevados para produtos e serviços essenciais para a saúde, impactando negativamente no acesso dos doentes aos tratamentos”, avisa a consultora.

Resultado: “Vemos que as empresas farmacêuticas estão agora a ser forçadas a reavaliar as suas estratégias globais de outsourcing para gerir estes custos crescentes e mitigar as perturbações na cadeia de abastecimento”.



A legislação espanhola não está conforme as regras do mercado único.

Bruxelas ameaça processar Espanha por travar OPA do BBVA ao Sabadell

Bruxelas abriu um processo de infração e insta a Espanha a cumprir a regulamentação bancária da União Europeia (UE) e “a respeitar as liberdades fundamentais do mercado único”. O governo de Pedro Sánchez travou uma OPA hostil ao Sabadell.

O Governo espanhol condicionou a fusão dos bancos BBVA e Sabadell em finais de junho, mas a intervenção estatal não só não passou em branco a Bruxelas, como poderá sair cara. A Comissão Europeia (CE) abriu um procedimento de infração contra Espanha por causa da legislação que permitiu ao Governo condicionar a fusão dos bancos BBVA e Sabadell, anunciou esta quinta-feira, 17 de julho, o executivo europeu. Bruxelas “insta a Espanha a cumprir a regulamentação bancária” da União Europeia (UE) e “a respeitar as liberdades fundamentais do mercado único”, lê-se num comunicado da Comissão, em que se anuncia “um procedi-

mento de infração” ao país por incumprimento de várias normas comunitárias e de um tratado europeu.

O problema, na perspetiva do executivo comunitário está mesmo na própria legislação espanhola. “A Comissão considera que certas disposições da legislação bancária e da legislação relativa à concorrência espanhola, que conferem ao governo espanhol poderes ilimitados de intervenção em fusões e aquisições de bancos, colidem com as competências exclusivas do Banco Central Europeu e das autoridades nacionais de supervisão ao abrigo da regulamentação bancária da UE”, nota o mesmo comunicado.

O executivo europeu “considera igualmente que esses amplos

A comissária dos Serviços Financeiros, Maria Luísa Albuquerque lembrou que apenas BCE e autoridades de concorrência podem avaliar fusões bancárias.

poderes discricionários constituem restrições injustificadas à liberdade de estabelecimento e de circulação de capitais”.

Espanha tem agora dois meses “para responder e corrigir as deficiências apontadas pela Comissão”.

Lei tem mais de uma década

O Governo espanhol, através do Ministério da Economia, assegurou que vai esclarecer todas as dúvidas de Bruxelas e sublinhou que a legislação nacional em vigor, ao abrigo da qual atuou em relação à oferta pública de aquisição (OPA) do BBVA sobre o Sabadell, está em vigor há mais de uma década e já foi aplicada várias vezes.

O executivo espanhol anunciou, em 24 de junho, que autoriza a

OPA do BBVA sobre o Sabadell se os dois bancos mantiverem durante três anos personalidades jurídicas, patrimónios e gestões separados.

O ministro da Economia, Carlos Cuerdo, disse no mesmo dia que a decisão do Governo, aprovada em Conselho de Ministros, se fundamenta na necessidade de proteção de princípios de “interesse geral”, previstos na legislação espanhola e que têm o aval da jurisprudência dos tribunais da União Europeia.

Esses critérios de “interesse geral” estão relacionados, segundo o ministro, com a garantia de financiamento de pequenas e médias empresas, a proteção dos quadros de pessoal dos dois bancos, a coesão territorial, objetivos de “política social” (como o acesso à habitação ou a atividade das fundações dos dois bancos), e a promoção de investimento em investigação e tecnologia.

A compra do catalão Sabadell pelo banco basco BBVA, através de uma OPA hostil, foi autorizada pela autoridade da concorrência de Espanha no final de abril, mas o Governo espanhol podia invocar ainda princípios de “interesse geral” e intervir no processo, impondo mais condições para a concretização da operação, o que veio a ocorrer em 24 de junho.

Nunca o Governo espanhol tinha avançado com uma decisão destas face a uma OPA.

O Sabadell opõe-se à OPA e também o Governo de Espanha e o Governo regional da Catalunha têm manifestado reticências em relação à fusão dos dois bancos espanhóis.

Além de partidos políticos e governos, a OPA foi criticada por cerca de 70 associações empresariais e sindicais.

A Lei da Concorrência espanhola, de 2007, determina que condições impostas pelo Governo devem ser devidamente justificadas por razões de interesse público distintas da concorrência, como a segurança nacional, a proteção ambiental ou a promoção da inovação, por exemplo.

A comissária europeia de Serviços Financeiros, Maria Luísa Albuquerque, lembrou em meados de junho que apenas o Banco Central Europeu (BCE) e as autoridades de Concorrência têm competência para se pronunciar sobre fusões bancárias de acordo com as normas europeias. **REUTERS**

Produtividade dos grandes depende de um punhado de empresas excepcionais

Menos de 100 empresas 'fora da caixa' são responsáveis por um terço dos ganhos de produtividade na Alemanha, Reino Unido e Estados Unidos, conclui um estudo disruptivo da McKinsey. Estas empresas obrigam a concorrência a reagir e insuflam a produtividade.

TEXTO **CARLA AGUIAR** carlag@globalmediagroup.pt

Os economistas já produziram muitas teorias sobre como aumentar a produtividade, mas o que uma investigação recente sobre o tema indica é que, afinal, ela depende essencialmente da dinâmica de um pequeno grupo de empresas excepcionais, que obrigam os concorrentes a reagir. Com efeito, “menos de 100 empresas são responsáveis por dois terços do crescimento da produtividade no universo analisado de 8.300 grandes empresas na Alemanha, Reino Unido e Estados Unidos”, revela um estudo do McKinsey Global Institute (MGI), a que o DN teve acesso. Não quer isso dizer que o conjunto das restantes empresas avançadas não contribuem igualmente para o crescimento da produtividade, mas as diferenças no seu impacto são esmagadoras, conclui o aquele estudo, que se assume como disruptivo na abordagem académica sobre a produtividade. Isto porque esse pequeno grupo de empresas que sobressaem dão um contributo de 90% para o aumento da produtividade. As ‘extraordinárias’ são as que acrescentam pelo menos um ponto base à produtividade nacional.

Mas em que consiste então esse toque de Midas de meia dúzia de empresas capaz de impactar de forma tão dramática a produtividade nacional? A nível global, o estudo aponta casos que corroboram estas conclusões, destacando que “o crescimento da produtividade acontece em momentos de forte aceleração, quando as empresas encontram novos modelos de criar e escalar valor”. Exemplos disso são a Apple, ao expandir-se para os serviços, a easyJet, ao moldar o setor da aviação low-cost, e a Zalando, ao liderar o e-commerce de vestuário. “Este tipo de crescimento não corres-



A companhia de aviação easyJet é apontada como exemplo de empresa excepcional. Foto:DR

ponde à transformação gradual da eficiência nem à difusão progressiva descritas pela visão convencional”.

Em Portugal é igualmente conhecido o impacto desproporcional de uma só empresa, a Volkswagen Autoeuropa, para a produtividade nacional.

Fazer diferente

“A maior parte do crescimento da produtividade provém de apenas algumas empresas que tomam decisões ambiciosas — a que chamamos de Standouts (extraordinárias)”, afirma Chris Bradley, sócio sénior da McKinsey e diretor do McKinsey Global Institute. “Ao contrário do que se pensa, não é o crescimento moderado de várias empresas que faz a diferença, mas

sim o grande crescimento de algumas”, assevera.

Isto acontece, nomeadamente, porque quando as empresas se tornam mais produtivas, as economias também crescem. E aumentar o valor criado por cada trabalhador impulsiona não só os salários, mas também os lucros das empresas. Estes são factos bem conhecidos entre os economistas — mas as restantes conclusões deste relatório nem tanto.

“Na verdade, as empresas com níveis excepcionais de produtividade têm pouco em comum. O que as une é o facto de todas conseguirem criar propostas de valor e modelos de negócio superiores através de estratégias ambiciosas. Fazer as coisas de forma eficiente é importante, mas fazê-las de for-

ma diferente é muito mais determinante”, considera também Jan Mischke, sócio do MGI.

Por isso, aquele responsável defende o reforço do conhecimento sobre estes casos. “Concentrar a análise nas empresas e realizar case studies aprofundados sobre o que distingue as Standouts oferece-nos uma nova perspetiva sobre como a produtividade é gerada e exige uma nova forma de pensar. Um novo modelo de atuação deveria, provavelmente, focar-se mais no poder de poucas empresas do que num grande número, mais na criação de valor do que na mera eficiência, e na realocação de recursos para os negócios que lideram”.

Quando comparados os casos dos Estados Unidos com os da Europa, o estudo confirma a sua tese, atribuindo a alta produtividade ao papel das empresas locomotiva, que contribuem em 50% para o aumento da produtividade nacional. Já na Alemanha e no Reino Unido, “o fraco desempenho persistente de algumas empresas foi um entrave ao crescimento”, refere o estudo. O estudo incidiu sobre empresas do setor automóvel, aviação, retalho, viagens e tecnologias.

“Esta análise às empresas ajuda a explicar porquê que os Estados Unidos lideram face às principais economias europeias neste tópico”, afirma Olivia White, sócia sénior da McKinsey e diretora do MGI. “Nos Estados Unidos, quase metade do aumento da produtividade resulta do crescimento de empresas altamente produtivas em detrimento de outras menos produtivas que acabam por se reestruturar ou abandonar o mercado. Nas duas economias europeias analisadas, Alemanha e Reino Unido, o panorama é mais estático e as empresas com fraca produtividade tendem a manter-se, travando o progresso. Ao longo de um período de dez anos, as novas empresas praticamente não contribuem para o crescimento da produtividade”, sustenta aquela executiva.

Os autores do estudo *The Power of one: How Standout Firms Grow National Productivity* defendem que esta nova perspetiva sobre o crescimento da produtividade exige um novo modelo de atuação. “A prioridade deve passar por potenciar o impacto das empresas líderes, focar-se na criação de valor mais do que na mera eficiência e na realocação de recursos para as empresas que lideram”.

O estudo aponta os exemplos da Apple, da easyJet ou da Zalando, como empresas-locomotiva, que mudaram e subiram a parada à concorrência.

Golfe. “Todos querem os norte-americanos, mas não temos a qualidade nem o produto que eles procuram. É preciso requalificar a oferta”

Receitas dispararam 10% no primeiro semestre. Atividade registou perto de um milhão de voltas e foi responsável por 750 mil dormidas. Presidente do Conselho Nacional da Indústria do Golfe alerta para a urgência de investir na modernização dos campos para atrair norte-americanos e fazer face à concorrência espanhola. TEXTO RUTE SIMÃO rute.simao@dn.pt

A primeira época alta do ano do golfe está fechada, com os principais indicadores a registarem novos máximos históricos. Entre janeiro e junho foram realizadas 948 mil voltas nos 91 campos do país, o que representa um aumento de 2% face ao ano anterior. Já as receitas dispararam 10% à boleia do aumento dos preços. A atividade, que se desenvolve em contraciclo com os picos do turismo - com a primeira fase da procura alocada entre fevereiro e maio -, foi responsável por 750 mil dormidas, de acordo com os dados avançados ao DN pelo Conselho Nacional da Indústria do Golfe (CNIG). “O golfe está alinhado com aqueles que são os resultados da restante atividade turística e este ano está a ser melhor do que 2024. As receitas estão muito acima do ano passado porque esta tem sido também a tendência do setor”, explica o presidente.

Apesar da performance robusta nas contas, Nuno Sepúlveda alerta que a margem de evolução das tarifas é limitada devido à qualificação da oferta. “Há um ajuste e uma diferença nos preços entre os produtos que estão a ser alvo de requalificação e os que não estão. Não é possível subir preços sem que o produto melhore consideravelmente”, atesta.

Este tem sido, aliás, um dos principais desafios do parque disponível. A maior fatia dos campos de golfe do país soma uma idade entre os 20 e os 40 anos, sendo que o tempo de vida útil destes espaços se situa nos 30 anos. A necessidade de renovação é uma das prioridades para que esta fileira do turismo consiga competir com os principais destinos concorrentes, como é o exemplo de Espanha. Depois de vários anos parado, o investimento voltou a ganhar fôlego. “Existe um entusiasmo e um fim de linha com alguns *players* a começarem a investir, até porque Espanha também está a melhorar alguns dos seus campos de golfe e lá são



4

Mil milhões de euros. Foi o impacto do golfe na economia do país em 2024. Atividade criou 20 mil empregos.

muito agressivos em termos comerciais e têm alguns produtos a ser renovados com grande resultado e, por isso, em Portugal, há uma sensibilização neste aspeto e já se notam alguns produtos a melhorar - ainda não na escala que precisamos, mas já se nota”, refere. “O *real estate* associado ao turismo de *resort* também está em alta e ter um campo de golfe traz valor acrescentado, por isso há uma intenção de investir para que o produto valorize”, adianta ainda.

Outro dos fatores que pesa na decisão dos investidores respeitativa à captação de mercados de elevado valor, como são exemplo os norte-americanos que começam a ganhar expressão no sul do país. O Algarve apresenta-se como o epicentro da atividade absorvendo 70% das voltas realizadas em território nacional. A primeira ligação direta entre Faro e os Estados Unidos, operada desde maio pela United Airlines, já está a surtir efeitos nas tesourarias dos empresários da região. “Estes turistas já tinham presença em Lisboa e no Porto, mas no Algarve é algo recente. Portugal é um *‘hot topic’* para os norte-americanos. Apesar do número de voltas ainda ser residual, o nível de receitas é desproporcional: estes jogadores gastam muito dinheiro. A partir de junho o efeito vai aden-

sar-se com um maior volume de viajantes desta nacionalidade a aterrar na região”, perspetiva. Para Nuno Sepúlveda, é inegável o interesse por este mercado emergente, mas fidelizá-lo significará um maior peso na fatura. “Toda a gente quer ter o mercado americano, mas ele tem uma expectativa de produto e de qualidade que não é a que nós temos nalguns dos nossos campos ao dia de hoje. Quem quiser captá-lo terá de melhorar o seu produto e o serviço, caso contrário não é sustentável no tempo”, prossegue.

Portugueses em minoria por “questão cultural”

O Reino Unido, a Alemanha, a Suécia e os Países Baixos continuam a ser os principais clientes dos campos de golfe do país. Já o mercado nacional mantém uma presença marginal no negócio, com um peso de apenas 15%. O presidente do CNIG assegura que o motivo reside numa questão cultural e na “falta de conhecimento” dos portugueses e rejeita que os preços altos ou uma visão elitista associada à modalidade desincentivem a prática. “Antes dizia-se mal porque era só para uma determinada classe, agora diz-se mal porque não se sabe o que é nem de que se trata. Atualmente, jogar golfe em Portugal não custa mais do que ser



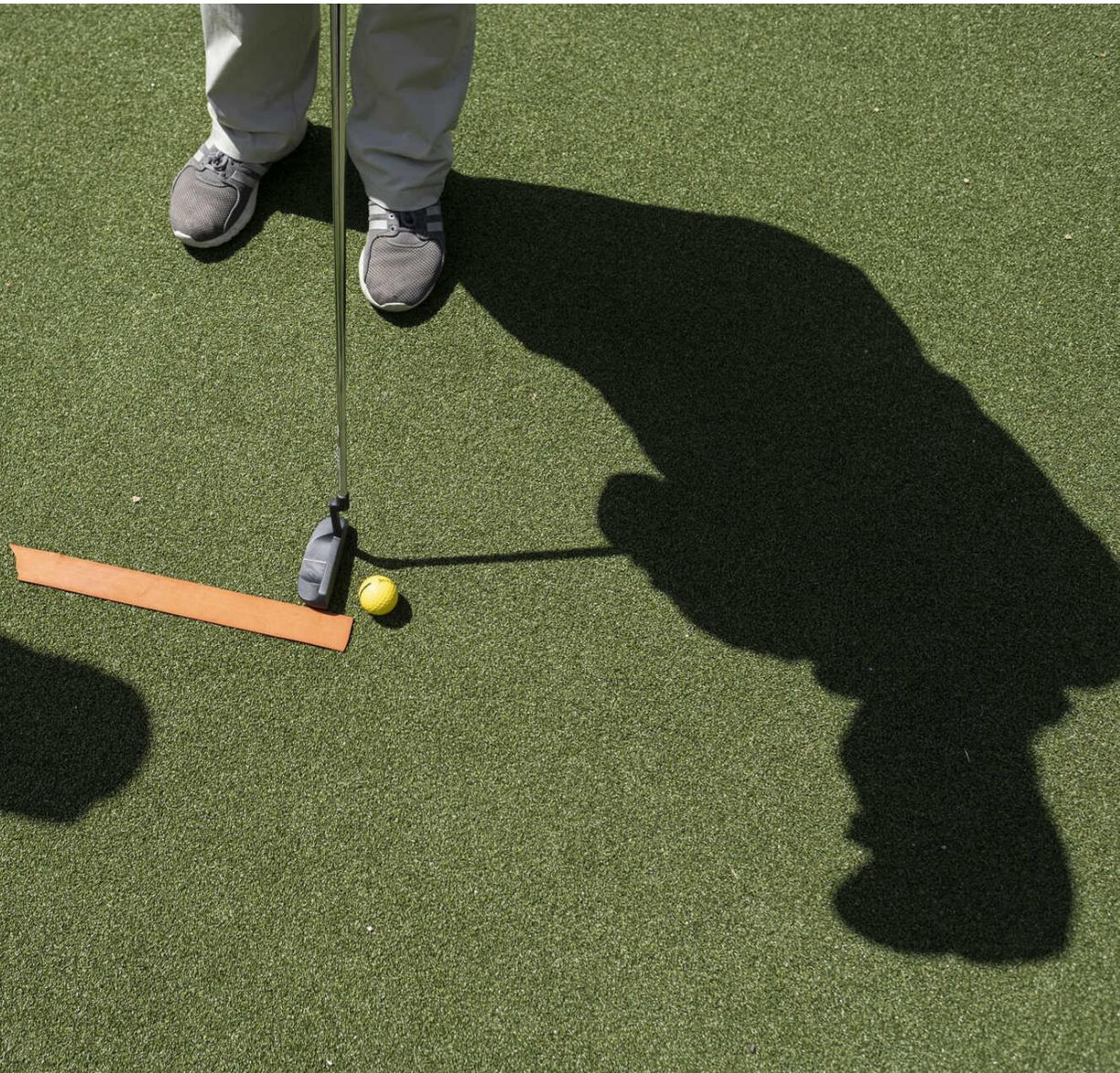
Portugal tem 91 campos de golfe e 85% dos jogadores da modalidade são estrangeiros.

LEONEL DE CASTRO

sócio de um ginásio ou de um clube de ténis. O preço já não é um impedimento”, assegura. Já no que respeita ao perfil do praticante, admite que há mais jovens e mulheres a jogar golfe, embora numa escala reduzida. “Embora o número seja ainda muito baixo, é verdade que há mais senhoras a jogar golfe. Não há indicadores ainda, mas já se nota e isso verifica-se muito pelos produtos que se vendem nas lojas da especialidade, dirigidos a este público”, diz.

Comporta e Tróia em ascensão

Já numa análise à geografia nacional, não há dúvidas de que o Algarve é o centro da atividade, com uma concentração de mais de 50% dos campos de golfe do país. O apetite dos turistas do norte da Europa pelo sul de Portugal e as condições climáticas completam a lista das mais-valias que colocam a região na liderança. Lisboa segue-se na tabela



como destino de eleição e tanto o Porto como as ilhas estão a ganhar escala e posicionamento. Mas, além das localizações tradicionais, o litoral alentejano está também a emergir.

“Quanto mais golfe existir em Portugal, melhor. Há perfis diferentes e temos clientes que querem ir para Lisboa ou para a Madeira e que nunca iram para o Algarve; são clientes diferentes que vão à procura de outro tipo de experiências e de estadia. A zona da Comporta e de Tróia começam a ter novos campos de golfe e a criar um novo destino”, elucida o representante da indústria.

CNIG quer golfe reconhecido como atividade económica

“Gostávamos muito que o golfe fosse visto como uma atividade económica e não tanto como uma atividade desportiva, porque, na verdade, cria a riqueza para Portugal”. Esta é uma das ambições de Nuno Sepúlveda que sublinha que o impacto da

atividade se estende ao alojamento, restauração, serviço de *transfers*, aluguer de viaturas, comércio e atividades culturais. O presidente do CNIG relembra que, em 2024, o golfe teve um impacto de quatro mil milhões na economia portuguesa e foi responsável pela criação de 20 mil postos de trabalho e, por isso

70% da oferta de golfe está localizada no Algarve, mas há novas regiões a emergir como Tróia e Comporta.

mesmo, ambiciona que os campos de golfe possam ser elegíveis para os fundos comunitários.

Mão de obra continua a ser constrangimento

Por fim, ao quadro dos desafios junta-se a falta de mão-de-obra para preencher posições nos campos, nas receções e na área da manutenção. “Não somos exceção ao que se passa noutras áreas de atividade em geral, e no turismo em particular, e contratar é uma dificuldade. É difícil encontrar pessoas que gostem e que queiram trabalhar na área. E, depois, há ainda a questão do alojamento, é um desafio a questão da habitação”, enumera.

Ainda assim, Nuno Sepúlveda está otimista e afiança que o cenário tem vindo a mudar. “Há novas pessoas que têm de formação académica e que querem trabalhar na área do golfe, existe esse entusiasmo, mas é um processo lento que esteve parado durante muito tempo”, conclui.



Flexibilizar ou estagnar?

O Governo anunciou a intenção de flexibilizar a lei laboral, com o intuito de garantir maior autonomia aos trabalhadores e adaptar o mercado de trabalho à economia digital. Entre as propostas, destacam-se a possibilidade de os trabalhadores “comprarem dias de férias”, a flexibilização dos regimes de horário de trabalho e a regulamentação diferenciada, por exemplo, para o teletrabalho.

No geral, parecem-me propostas pertinentes e auspiciosas. A IA, o big data ou a Internet das Coisas estão a mudar profundamente quer a forma como as organizações operam, inovam, tomam decisões e alcançam resultados, quer a forma como o trabalho é realizado, aferido e materializado. Faz, pois, todo o sentido dar às empresas maior agilidade para enfrentarem a nova dinâmica económica e dar aos trabalhadores capacidade para se adaptarem às mudanças laborais.

No fundo, trata-se de modernizar o mercado laboral, adaptando-o às formas de trabalho emergentes. Creio, porém, que isso não chega: o Código do Trabalho necessita de alterações mais profundas.

O mercado de trabalho português permanece fortemente segmentado entre trabalhadores efetivos e trabalhadores a prazo. Os trabalhadores com contratos sem termo beneficiam de um dos mais altos níveis de proteção da Europa, o que incentiva o trabalho a termo. O despedimento com justa causa ou por extinção do posto de trabalho continua a ser juridicamente complexo e arriscado para o empregador, ao mesmo tempo que a contratação permanente exige processos administrativos e legais demorados. A legislação laboral portuguesa incentiva os contratos a termo e os falsos recibos verdes, enquanto protege exageradamente os trabalhadores que estão dentro do mercado de trabalho e, simultaneamente, impede a entrada dos que estão fora.

Perante isto, há que clarificar as condições objetivas que permitem a uma empresa dispensar, por imperativos económicos e financeiros e de desempenho (do trabalhador), um trabalhador com contrato permanente. Devido aos entraves colocados à dispensa de trabalhadores, nomeadamente jurídicos e pecuniários, as empresas retraem-se na hora de empregar novos trabalhadores.

Não se trata de facilitar os despedimentos ou de empoderar os empresários à custa dos trabalhadores. Mas, sim, de encontrar um equilíbrio entre a autonomia e a capacidade de gestão das empresas e a estabilidade, o bem-estar e as oportunidades dos trabalhadores. É necessário simplificar a legislação, diminuir a rigidez da contratação permanente e atualizar os contratos coletivos para elevar os salários, melhorar a produtividade, reduzir o desemprego jovem e de longa duração, a fuga de talento, o desajuste entre oferta e procura de competências e a falta de equilíbrio entre vida pessoal e profissional.

**O artigo completo pode ser lido no site do Dinheiro Vivo*

Presidente da CIP – Confederação Empresarial de Portugal

João Portugal Ramos afasta ideia de reforma breve e reforça no Douro

FUTURO Sucessão na João Portugal Ramos irá acontecer “de forma orgânica e não tem data marcada”. Para já, fundador e empresário continuará a liderar a empresa que fatura 30 milhões ao ano e exporta para dezenas de geografias. E inaugura este ano mais uma adega própria

TEXTO MARGARIDA VAQUEIRO LOPES

A João Portugal Ramos são atribuídos muitos adjetivos. É conhecido como o pai dos vinhos do alentejo, o decano dos enólogos portugueses e por aí vai. São nomes que carrega com simplicidade e orgulho, mas que pouco mudaram a forma como foi olhando para a vida ao longo dos mais de trinta de anos em que vai caminhando em nome próprio no mundo do vinho. A João Portugal Ramos (JPR), empresa que nasceu formalmente no início dos anos 1990, continua a afirmar-se no setor, pertencendo à percentagem “de menos de 10% de empresas que fazem do vinho a atividade principal”, como conta ao Dinheiro Vivo, numa grande entrevista em que partilhou o estúdio com João Maria Portugal Ramos, um dos dois filhos que já integra a empresa, e enólogo tal como o pai.

A conversa, que poderá ser vista e lida no Diário de Notícias, durante a próxima semana, teve como mote o 130.º aniversário da CR&F, empresa que foi adquirida pelo grupo em 2016. Mas a entrevista foi também uma boa oportunidade para olhar para os negócios de um grupo que nasceu no Alentejo e que entretanto foi ganhando terreno não apenas fora de portas mas também dentro do país, com a aquisição de terrenos em várias regiões vitivinícolas nacionais. Atualmente, a JPR tem presença em quatro diferentes regiões – Alentejo, Beiras, Douro e Vinhos Verdes – e este ano vai, inclusivamente, inaugurar a adega do Douro. “Um investimento que tinha de ser feito, porque estávamos com uma adega alugada

e...”, diz com um sorriso o empresário que, minutos antes, tinha referido que finalmente a empresa começava a respirar mais tranquilamente em termos financeiros. Os investimentos regulares e consistentes – apesar de cautelosos – têm condicionado, mas nada que o preocupe de sobremaneira. Para crescer é preciso investir, sabe.

Mas recuemos umas décadas para recordar o percurso do nome que, hoje, é conhecido por todos os apreciadores de vinhos: começou a trabalhar como consultor na década de 1980, tendo-se afirmado rapidamente em várias regiões do país depois de ter catapultado para um novo patamar os vinhos tintos do Alentejo. Em 1989, e a viver em Estremoz, compra os primeiros hectares de terreno para experimentar fazer vinhos em nome próprio. Três anos depois faria a sua primeira vindima e chega ao mercado o João Portugal Ramos – Vila Santa.

Com a construção da Adega Vila Santa nasce, também, o primeiro Marquês de Borba. Uma referência que, praticamente trinta anos depois, continua a ser a marca mais reconhecida do grupo, e uma das favoritas do fundador da JPR.

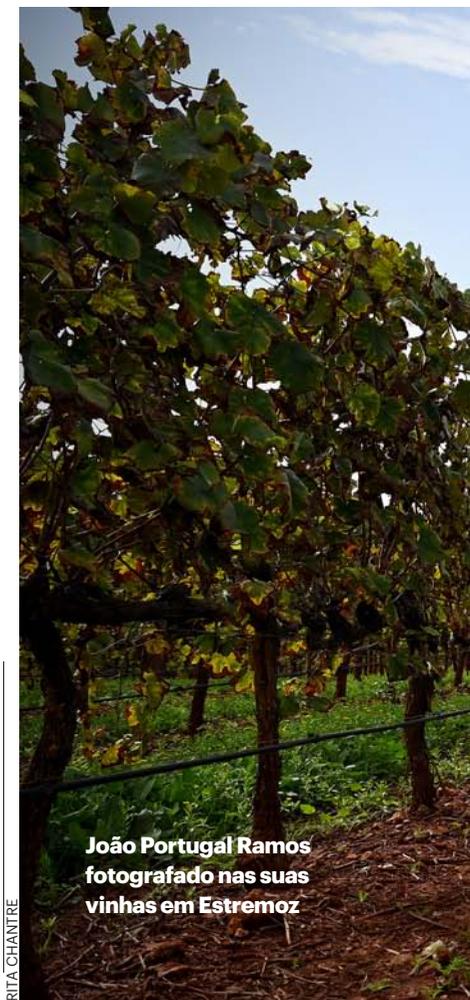
Foi neste ano que a empresa, com o seu nome, foi oficialmente criada, mas seria preciso esperar até 1997 para que a JPR vinificasse em instalações próprias. Deixava para trás o arrendamento e arriscava mais um degrau.

Com a construção da Adega Vila Santa nasce, também, o primeiro Marquês de Borba. Uma referência que, praticamente trinta anos depois, continua a ser a marca mais reconhecida do grupo, e uma das favoritas do fundador da JPR. É, também, aquela mais vende, logo seguida da Duorum, que nasceu no Douro e que tem apenas 15 anos de vida. Uma surpresa pela rapidez com que se afirmou, admitia há uns anos o gestor.

O crescimento para outras regiões nacionais, depois de tantos anos focado no Alentejo, acontece de forma relativamente orgânica: durante muitos anos, JPR foi o responsável pelos vinhos da Quinta da Foz de Arouce, na Beira Baixa, que pertenciam aos seus sogros. E, portanto, em 2005, a integração desta propriedade e do respetivo portefólio, aconteceu de forma natural. Era o primeiro passo em direção ao norte de Portugal, que foi rapidamente seguido por uma aposta no Douro. Em 2007, com o seu amigo e colega José Maria Soares Franco, decide avançar com a Duorum, uma marca que marcou rapidamente o panorama dos vinhos de mesa daquela região e do país, na sua gama. Daí até aos Vinhos Verdes foram precisos apenas mais três anos, e, no espaço de uma década, a JPR tinha passado de Estremoz a quatro regiões portuguesas.

O projeto nos Vinhos Verdes

era, inicialmente, exclusivo para o mercado internacional, mas em 2013 é apresentado ao mercado o Alvarinho João Portugal Ramos, que não acolhe significativa aceitação dentro como fora de portas. Em 2024, a JRP muda a sua operação na região dos Vinhos Verdes de Menção e Melgaço para Ponte de Lima e aposta significativamente na casta Lourei-



João Portugal Ramos fotografado nas suas vinhas em Estremoz

RITA CHANTRE

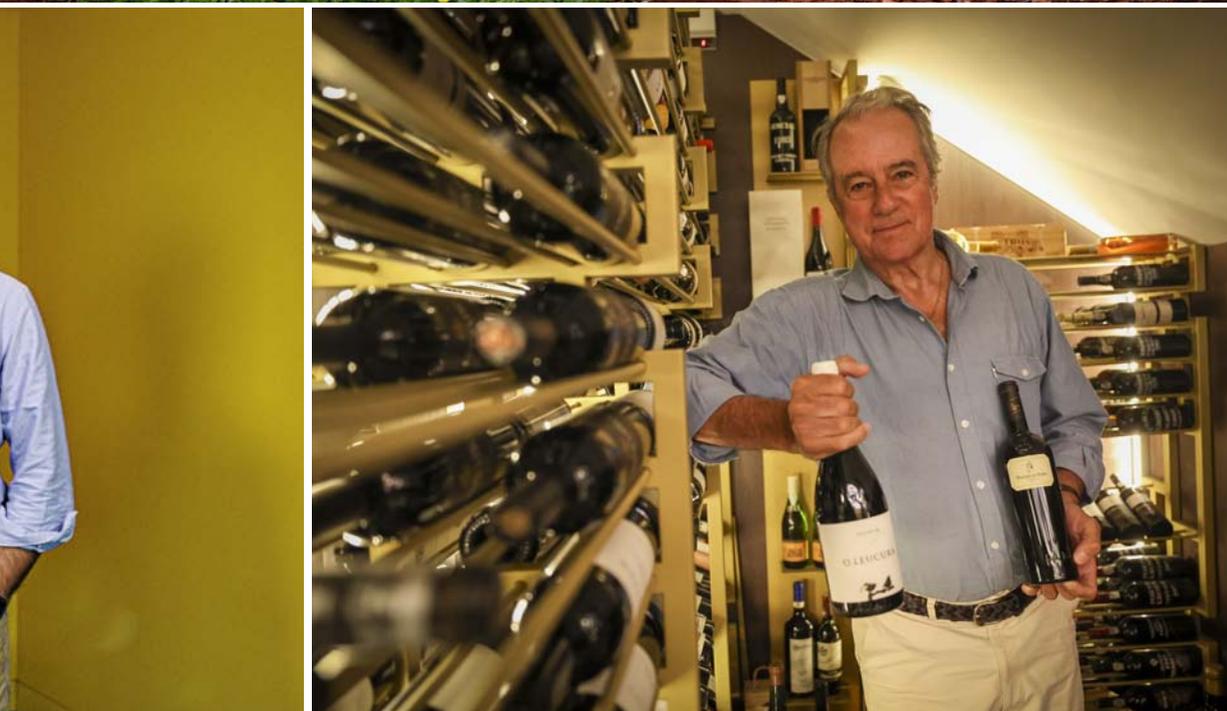


João Portugal Ramos com o filho, João Maria, nos estúdios do Dinheiro Vivo

REINALDO RODRIGUES

ro. É também nesta altura que João Maria Portugal Ramos começa a trabalhar na JPR. Integra a equipa de enologia, que tem como Enóloga e Diretora de Produção a reconhecida Donzília Copeto, há décadas no grupo, e como diretor vitivinícola da Quinta de Foz de Arouce e da Duorum João Perry Vidal. O diretor de viticultura do Alentejo é,

atualmente, Marco Laranjo. “Isto é uma mistura de ciência e de arte, mas é mais ciência. É muita tentativa e erro”, acredita João Maria que, em 2015, lançaria o primeiro vinho em conjunto com o pai: o Pouca Roupa. “Estamos aqui todos os dias, conhecemos as vinhas, somos nós que as plantamos, sabemos o que temos de cada vinha, ano após ano... Não



Fotografado com duas das dezenas de referências que a JPR produz. Algumas são vendidas exclusivamente no estrangeiro.

fazemos alquimia mas, sabendo o que o mercado quer e o que nós gostamos de fazer, conseguimos idealizar o vinho que queremos pôr na prateleira: fazemos vinhos bem-feitos que representam o terroir onde nascem”. Na JPR, a equipa é democrática, e o rumo está traçado todos os anos, ainda as vinhas estão a descansar da vindima anterior. “Estamos ali-

nhadados desde o momento em que começamos a trabalhar cada parcela de cada vinha”, garante João Portugal Ramos. “Depois, todos provamos, todos opinamos, mas estamos todos tão alinhados que raramente há grandes discussões sobre o produto final”, admitem pai e filho. É como se a dança, ao fim de muitos anos, já estivesse perfeita-

A CR&F representa, atualmente, 20% da faturação do grupo, e tem nos EUA, Canadá, Luxemburgo, França e Suíça os seus melhores mercados, exportando atualmente cerca de 30% da produção.

mente sabida. Até porque João Portugal Ramos tem uma forma prática de fazer funcionar aquilo que acredita ser o caminho certo: “Primeiro decido o que quero fazer, e depois procuro as pessoas certas para o fazer acontecer”, confessar-me-ia há uns anos, durante uma outra conversa. A faturar mais de 30 milhões de euros por ano, continua a ter na exportação o seu garante de estabilidade. “Exportamos cerca de dois terços do que produzimos, e o restante terço fica no mercado nacional”. Está, para já, confortável com este equilíbrio, mas não rejeita o crescimento fora de portas, se ele acontecer de uma forma que não ponha em causa a estabilidade da empresa. E olha com alguma apreensão – mas sem pânico – para as decisões de Donald Trump relativamente às taxas a aplicar sobre os produtos nacionais. “Acima de tudo, preocupa-me a incerteza. Já foram 200%, agora pagamos 20%, mas entretanto vão ser 30%. E enquanto andamos nisto, os negócios não acontecem”, porque todos os comerciantes ficam reticentes sobre o novo passo a dar.

A CR&F e a sucessão

Em 2016, por uma questão de oportunidade, a JPR adquire a CR&F. A empresa, criada em 1895, produz uma das mais reconhecidas aguardentes víquicas nacionais, na região DOC Lourinhã. O que a torna ainda mais especial. Recorde-se que a 'Lourinhac' é uma das únicas três regiões no espaço Europeu, em posição de igualdade com as francesas Armagnac e Cognac. “Já éramos distribuidores da marca, e surgiu a oportunidade de aquisição. O facto de haver, à data, seis interessados na empresa, mostra bem a força da CR&F. Portanto, foi um movimento mais ou menos óbvio para nós”,

conta João Portugal Ramos, que admite ainda que foi, para toda a equipa, um desafio cheio de descobertas, o início da produção da aguardente. “Mas agora, para mim é muito mais óbvio quando algo não está bem na aguardente. Nos vinhos já me custa mais”, admite, divertido. A CR&F representa, atualmente, 20% da faturação do grupo, e tem nos EUA, Canadá, Luxemburgo, França e Suíça os seus melhores mercados, exportando atualmente cerca de 30% da produção. Uma percentagem que gostava de ver aumentar, o que espera conseguir também com o contínuo lançamento de novos produtos, mais premium, tal como tem feito desde que a CR&F integrou o grupo. Aliás, gostaria mesmo que a exportação desta referência chegasse aos mesmos níveis dos vinhos - ou seja, que fosse de cerca de 66% - mas duvida “de que cheguemos lá”. O segredo poderá estar nas novas gerações, mais dispostas a aprender e que parecem, de alguma forma, estar a olhar de outras formas para os destilados, apesar do elevado volume de álcool. Mas, para já, a JPR está confortável com a forma como o negócio corre.

Aos 72 anos, e com dois dos cinco filhos a trabalhar na empresa, João Portugal Ramos afasta, para já, uma saída da gestão. “Se eles não quisessem assumir a empresa, eu já me teria reformado há muito tempo”, diz ao Dinheiro Vivo. Mas desde que eles começaram a mostrar-se interessados, faz-me sentido continuar.” Para além de João Maria, está também nos quadros da empresa, responsável pela área do Marketing, Filipa Portugal Ramos, que se juntou ao grupo depois de alguma experiência em multinacionais.

“O meu pai nunca se vai reformar”, atira, por seu lado, João Maria Portugal Ramos. “Estamos bem, assim”.

Para pai e filho, a sucessão é algo que acontecerá de forma orgânica, mas não está pensada, estruturada e não tem data marcada. Vai dar-se quando fizer sentido a todos. “Eu já não faço nada”, diz, divertido, o fundador da JPR, enquanto se prepara para os últimos dias de descanso antes das vindimas, prestes a começar. “É a altura mais divertida do ano. Adoro”, remata. Pelo que as continuará a fazer até se sentir como agora. Divertido com o trabalho que tem em mão.

Gigafábrica europeia de IA soma 76 candidaturas

O presidente do Banco de Fomento disse ontem que é importante “dosear as expectativas” sobre a candidatura portuguesa à gigafábrica europeia de Inteligência Artificial (IA), pois é um dos 76 projetos candidatos. “Temos uma candidatura forte que sabemos que é muito competitiva mas também sabemos que há 76 candidaturas e mais de 20 países a bordo”, afirmou Gonçalo Regalado. Portugal tem a vantagem de ter “só uma candidatura” num consórcio que juntou setor público e parceiros privados, sendo que “a maioria dos países tem candidaturas dispersas”, frisou ainda. O investimento na gigafábrica de IA ronda 4000 milhões de euros.

DN/LUSA

Grupo Brisa em vias de adquirir 100% da francesa Axxès

NEGÓCIO Grupo português prepara-se para reforçar “significativamente” a sua presença internacional.

O grupo Brisa está a negociar a compra da totalidade do capital social da Axxès, empresa francesa fornecedora de serviços de portagens eletrónicas para camiões, autocarros e outros veículos utilitários na Europa. O valor do negócio não foi revelado.

Axxès opera em 14 países europeus e conta com mais de 125 trabalhadores e, “além dos serviços de cobrança de portagens para veículos pesados, que constitui a sua atividade principal”, dedica-se a soluções de gestão da mobilidade, revelou o grupo liderado por António Pires de Lima, em comunicado. O valor das portagens processadas pela Axxès supera os mil milhões de euros

“Com a conclusão da transação, a Axxès continuará a operar sob a sua marca, gestão e enquadramento regulatório, reforçando simultaneamente a carteira internacional do grupo Brisa,

que já inclui duas empresas nos Países Baixos”, adiantou ainda o grupo português.

Esta aquisição permitirá “reforçar significativamente a presença internacional” do grupo Brisa e posicionar a Via Verde “como um dos maiores fornecedores de serviços eletrónicos de portagem na Europa”, através da oferta para o segmento dos veículos pesados de mercadorias, adianta a nota.

Segundo afirma Pires de Lima, com a concretização deste negócio o grupo vai alcançar “um marco muito importante na execução do plano estratégico”.

A operação está “sujeita à consulta aos órgãos representativos dos trabalhadores da Axxès, bem como à satisfação das habituais condições de fecho, incluindo obtenção das necessárias autorizações regulatórias”.

DN/LUSA

■ BREVES

Media Capital quer comprar jornais Sol e i

A Media Capital anunciou ontem que está em negociações com vista à compra de uma posição maioritária na Newsplex, empresa que detém os jornais Sol e i. Em comunicado enviado à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), a dona da TVI informa da “existência de negociações entre a Media Capital e uma sociedade de capital de risco” para adquirir a Newsplex, detida pela Sunny Media. O fundo Alpac Capital, controlado pela Alpac DWC, detém a Sunny Media. Os acionistas da Alpac são Pedro Vargas Santos David, com 66,67%, e Luís Santos, com 33,33%. A dona da TVI não avançou mais detalhes do negócio.

Vinho no Douro poderá diminuir 20% nesta vindimas

A produção de vinho no Douro poderá sofrer uma quebra a rondar os 20% para as 220 mil pipas na próxima vindima, face à colheita do ano passado. A previsão de produção para a vindima de 2025 da Região Demarcada do Douro foi ontem apresentada pela Associação para o Desenvolvimento da Viticultura Duriense (ADVID). O diretor-geral da ADVID, Luís Marcos, disse que este foi um ano atípico, quer em termos meteorológicos, quer do ciclo vegetativo da videira. A floração foi boa, mas as vinhas foram afetadas por doenças como o míldio e também o escaldão de junho.

Henrique Valente

análise
de mercado

Política e mercados

De acordo com uma notícia avançada esta quarta-feira pela Bloomberg, Donald Trump terá discutido com legisladores republicanos o afastamento do presidente da Fed, Jerome Powell.

A notícia teve repercussões imediatas nos mercados, com o índice do dólar a cair mais de 1% e a inclinação da curva de juros a acentuar-se, à medida que os investidores precipitavam uma maior probabilidade de cortes nas taxas diretoras. Os principais índices de Wall Street recuaram, com o S&P 500 a chegar a desvalorizar mais de 0,8%.

Cerca de uma hora depois, Trump afirmou que o afastamento de Powell era “altamente improvável”, a não ser que se confirmasse “fraude ou má conduta grave”, o que acabou por reverter os movimentos do mercado. Legalmente, existem vários obstáculos à remoção do presidente da Fed, já que a instituição goza de uma forte independência face ao executivo norte-americano.

Ainda assim, a reação inicial dos mercados mostra que essa possibilidade não deve ser inteiramente descartada.



GERARDO SANTOS

Governo avança com redução do IRC em 2026

O primeiro-ministro, Luís Montenegro, anunciou ontem que o governo vai avançar com a redução do IRC. No Parlamento, revelou que hoje, sexta-feira, será aprovada em Conselho de

Ministros uma proposta de lei de redução do IRC para 19% em 2026, 18% em 2027 e 17% em 2028. Para Luís Montenegro, esta medida “dá um sinal” de que o governo acredita “na

capacidade das empresas reinvestirem o capital dos seus resultados” e de “contratarem recursos humanos mais qualificados, para serem mais competitivas” e “produtivas”.



oioioiClass aptent taciti sociosqu ad litora

Pinto Luz não encontra, mas sabe desde 2024 sobre carta do Governo PS à Azul

O DN teve acesso à notificação enviada pela Azul aos ministros das Infraestruturas e das Finanças no ano passado que cita a carta de Pedro Nuno Santos para reforçar que empréstimo à TAP não foi suprimimento.

TEXTO **CAROLINE RIBEIRO** caroline.ribeiro@dn.pt

Os ministros das Infraestruturas, Miguel Pinto Luz, e das Finanças, Joaquim Miranda Sarmento, tiveram conhecimento, em setembro de 2024, sobre a carta assinada por Pedro Nuno Santos a atestar que o empréstimo da Azul à TAP não foi um suprimimento.

Questionado no programa Grande Entrevista, na RTP 3, sobre se o Governo “tinha conhecimento desta garantia que existia”, Miguel Pinto Luz afirmou que “não encontramos esta carta”. O ministro completou: “Naturalmente tivemos a preocupação de tentar perceber se existia de facto esta carta ou não. No ministério das Infraestruturas não existe”.

O DN teve acesso a uma notificação enviada pela companhia aérea brasileira Azul aos dois ministérios, no dia 20 de setembro de 2024, na qual a Azul declara que “é absolutamente improcedente a alegação de que a relação jurídica entre as partes constitua um contrato de suprimimento” e usa a carta do anterior Executivo para reforçar o compromisso assumido.

A notificação diz que “de todo o histórico de oito anos de comunicações entre as partes, a única alteração ao contrato de emissão dos Bonds foi, no dizer da própria TAP - ‘tão só e apenas’ e ‘nada mais’, para eliminar o Direito de Conversão da Azul, concedido num espírito cooperativo e de boa-fé pela empresa brasileira”.

Para contextualizar a expres-

Azul escreveu a Pinto Luz e Miranda Sarmento em 20 de setembro de 2024 a reafirmar a sua posição, usando a carta do anterior executivo para reforçar o seu entendimento.

são ‘nada mais’, a empresa escreve: “Carta da TAP enviada para a Azul em 01/07/2020”.

Neste documento, revelado pelo DN nesta terça-feira, 15 de julho, o Executivo socialista afirmou que “em face do exposto e correspondendo ao solicitado na V. carta, confirmamos que: i. No que concerne aos direitos da Azul quanto às Obrigações de que é titular, o Estado Português apenas solicita que a Azul aceite eliminar das condições da emissão o direito à conversão; nada mais”.

Na carta, Pedro Nuno Santos e Miguel Cruz (então ministro das Infraestruturas e secretário de Estado do Tesouro, respetivamente) garantiram ao grupo brasileiro que o financiamento em questão continuaria a ser uma dívida sénior.

Lê-se no texto: “Estamos em condições de afirmar que o Estado Português, enquanto credor e eliminado que tenha sido o respetivo direito de conversão, respeitará e não questionará em qualquer formato de reestruturação da dívida do Grupo TAP que ao crédito das Obrigações de que a Azul é titular seja dado tratamento jurídica e economicamente *pari passu* a quaisquer credores comuns das sociedades do Grupo TAP, ou que a Azul seja tratada ou aceite como credora sénior (“*senior secured creditor*”), a par com a Parpública, igualmente detentora de participação acionista na TAP SGPS, isto sem prejuízo dos privilégios creditórios que outros créditos possam beneficiar por força de lei, nomeadamente os créditos resultantes de contratos de trabalho que outros acionistas possam beneficiar.”

A existência da notificação da Azul de setembro de 2024, da carta do Executivo socialista de 1 de julho de 2020 e de outras a que o DN teve acesso, bem como o respetivo teor, foi confirmada por fonte oficial da Azul e por outras fontes conhecedoras do processo. Estes documentos foram entregues pela companhia brasileira em tribunal.

Contactado pelo DN antes da publicação da carta, Miguel Pinto Luz recusou comentar. Na entrevista à RTP 3, o ministro ainda afirmou que “não vai descansar enquanto não vir esta carta”.

Montenegro assume que prefere privatização total da TAP

O primeiro-ministro, Luís Montenegro, afirmou ontem que prefere uma privatização total da TAP, mas ressaltou que quis ser prudente e optou nesta fase por uma operação que tivesse apoio político. O chefe do Governo AD foi questionado sobre este assunto durante o debate sobre o estado da nação na Assembleia da República pela líder parlamentar da IL, Mariana Leitão, que o acusou de “falta de coragem” por avançar apenas com a venda de 49,9%.

“Relativamente à TAP, eu percebo, a senhora deputada defende uma privatização total, e eu também não escondo que é a minha opinião. Mas nós temos de ser realistas e temos de ser prudentes. Esta é uma primeira fase”, respondeu o primeiro-ministro.

O que são e quanto valem os maiores impérios desportivos

Empresas que controlam clubes e outros ativos em mais de uma modalidade proliferam nos EUA. Mas não só. Proprietários do Arsenal, da Premier League, lideram lista de muitos milhões de dólares TEXTO JOÃO ALMEIDA MOREIRA geral@dinheirovivo.pt

Manchester City, Manchester United, Arsenal, Liverpool, Crystal Palace, Fulham, Leeds United, Glasgow Rangers, Milan e tantos outros clubes europeus de futebol já deixaram há muito tempo de ser filhos únicos: com irmãos, primos diretos e primos afastados de outros desportos são membros de famílias desportivas numerosas. Ou sports empires, os “Impérios Desportivos”, como os batizou a alta finança dos Estados Unidos. E qual é o maior “Império Desportivo” da atualidade?

A resposta é Kroenke Sports & Entertainment, segundo o ranking estabelecido pelo serviço oficial de avaliações desportivas da rede CNBC, após consulta a banqueiros e executivos desportivos. Ou, por palavras mais acessíveis aos amantes do desporto-rei, os donos do Arsenal, atual vice-campeão da Premier League. E dos Los Angeles Rams, equipa de futebol americano da NFL, dos Denver Nuggets, equipa de basquetebol da NBA, e dos Colorado Avalanche, equipa de Hóquei no Gelo da NHL. No total, vale 21,17 mil milhões de dólares. Entretanto, por mais milionária que a Premier League seja, o segundo da tabela da CNBC não tem representante no campeonato inglês de soccer, o que só sublinha o poder financeiro do desporto made in USA: é o grupo The Jones Family, liderado por Jerry Jones, cuja jóia da coroa são os Dallas Cowboys, ícone da NFL, com valor estimado em 15,53 mil milhões de dólares. Esse domínio é ainda mais destacado se levarmos em conta que o City Football Group, avaliado em 7,65 mil milhões de

21,17

Valor, em milhares de milhões de dólares, da Kroenke Sports & Investment, dona de quatro clubes de desportos diferentes

7,65M

Poderoso no mundo do futebol, o City Group é apenas o 20º da mesma tabela

43%

Fatia do Crystal Palace que o proprietário do New York Jets, da NFL, comprou nas últimas semanas

dólares, é apenas o 20º à escala global - e o “Império Desportivo” do Sheikh Mansour soma ao Manchester City mais três clubes de futebol, dois nas Américas e um na Oceânia.

Mais: o grupo Red Bull, com equipas dos “mais europeus” fórmula um e futebol, não consta do top-20.

E, nos EUA, houve mais movimentações no segmento nas úl-

timas semanas: Mark Walter, dono dos LA Dodgers, da MLB, investiu 10 mil milhões nos LA Lakers, da NBA. E Woody Johnson, patrão dos New York Jets, da NFL, comprou os 43% do controverso John Textor no Crystal Palace, da Premier League.

Os “Impérios Desportivos”, por norma, não investem apenas em negócios relacionados com futebol - apostam também em cadeias de televisão, no mercado imobiliário em redor dos estádios, nos próprios estádios e noutros equipamentos desportivos e em tecnologia do desporto de forma a criar um portfólio que potencialize a diversificação das receitas e a exposição das marcas.

“Os impérios funcionam mais ou menos como empresas de software que gerem alto valor de propriedade intelectual”, escreve Michael Ozanian, na CNBC. “A estrutura centralizada aumenta o valor e proveitos até porque as despesas administrativas em recursos humanos não aumentam demasiado a cada nova equipa acrescentada ao grupo”.

Eis então o top-5 dos “Impérios Desportivos”: 1º Kroenke Sports & Entertainment, 21.17 mil milhões de dólares (Los Angeles Rams, Denver Nuggets, Colorado Avalanche, Arsenal); 2º The Jones family, 15.53 (Dallas Cowboys, Legends, The Star in Frisco); 3º Harris Blitzer Sports & Entertainment, 14.58 (Washington Commanders, Philadelphia 76ers, New Jersey Devils, Crystal Palace); 4º Fenway Sports Group, 14.19 (Boston Red Sox, Liverpool, Pittsburgh Penguins); 5º Madison Square Garden Sports Corp., 12.69 (New York Rangers, New York Knicks, Hartford Wolf Pack).

OPINIÃO
Mariana Morgado
Pedroso



Simplex Urbanístico: De Simples só o Nome

Portugal vive uma crise habitacional profunda. A escassez de habitação acessível, o aumento dos preços e a lentidão dos processos urbanísticos têm gerado descontentamento e fortes críticas e a própria Comissão Europeia pediu esta semana uma solução concreta até à primavera do próximo ano.

Algumas tentativas de resolver o problema têm sido feitas, mas sem lograr os resultados de que o país precisa. Entre elas, está o chamado Simplex Urbanístico, cujo objetivo sempre foi desburocratizar e acelerar os licenciamentos. No entanto, o que era para ser uma solução transformadora tem estado, paradoxalmente, a gerar mais confusão do que clareza.

Só nos primeiros seis meses do ano passado, registou-se uma quebra significativa nos licenciamentos: menos 1.713 casas autorizadas face ao mesmo período do ano anterior. O motivo? Em parte, a implementação atribulada do Simplex, que travou processos em curso e deixou técnicos e requerentes num limbo interpretativo.

O Simplex, na sua essência, visa eliminar licenças e autorizações redundantes, transferindo o controlo urbanístico de uma fase prévia para uma fase concomitante ou sucessiva. A ideia é libertar os municípios de tarefas burocráticas e acelerar a resposta ao mercado. A transição para novos procedimentos gerou dúvidas nas câmaras municipais, CCDRs, APA e outras entidades reguladoras. A falta de uniformização de critérios tem travado mais do que desbloqueado.

Ou seja, na prática, o que deveria ser simples tornou-se verdadeiramente complicado. [...] A prometida Plataforma Eletrónica dos Procedimentos Urbanísticos, que só será obrigatória em 2026, ainda não está operacional. Até lá, os técnicos continuam a navegar num mar de plataformas municipais todas diferentes. E o novo Código da Construção, que trará uniformidade, também só está previsto para 2026, pelo que continuamos na expectativa de ver o bom retorno do Simplex Urbanístico ao fim de um ano e meio de aplicação da legislação. [...] O Simplex tinha tudo para ser um marco na modernização do urbanismo em Portugal. Mas, sem uma implementação eficaz, corre o risco de ser apenas mais uma boa ideia mal-executada. A concretização da plataforma digital e do novo código da construção, aliada a um esforço conjunto para harmonizar interpretações, práticas e exigências, representa a principal esperança para que o Simplex cumpra finalmente a sua promessa. Até lá, o setor continuará a viver entre o desejo de simplificar e a realidade de um sistema que, ironicamente, se tornou ainda mais complexo.

A prometida Plataforma Eletrónica dos Procedimentos Urbanísticos, que só será obrigatória em 2026, ainda não está operacional.