



Air France/KLM:
TAP pode vir a
ocupar "lugar
central na
organização
do grupo"

PÁG.10

Nº 850 Este caderno faz parte integrante
do Diário de Notícias nº 57 153

Câmara de Lisboa cancelou 40% dos alojamentos locais da cidade por estarem inativos

PÁGS. 6-7

REFORÇO DO PRR

Montenegro, o
plano dos 12
trabalhos e os
"pequenos défices"
que são contas
certas PÁG. 8 E EDITORIAL

COMPUTAÇÃO QUÂNTICA

A revolução dos
'qubits' Majorana.
Encontrado o 'elo
perdido' para
o computador
quântico ideal?

PÁG. 15

CONSULTING

Falta de
previsibilidade nos
fundos europeus
"cria esquizofrenia"

PÁG. 13



CÉSAR ARAÚJO Presidente da Anívec
"Nos últimos três anos,
a dimensão da entrada de
produtos asiáticos na
Europa foi brutal"

PÁGS. 4-5



Notas de um debate que irritou Luís Montenegro

NUNO VINHA
Diretor-Adjunto

Nota de peso. O facto de lidarmos com frequente informação sobre negócios, medidas políticas ou aquisições que envolvem milhares de milhões de euros não nos deve retirar a percepção do verdadeiro peso do montante de que estamos a falar. Mil milhões de euros equivalem a um ano de salário para 77 mil trabalhadores quem ganhem o salário mínimo; representam um ano de passe dos transportes para Lisboa para mais de dois milhões de pessoas. E no que diz respeito ao peso propriamente dito, são mais de 22 toneladas em notas de 50 euros (0,9 gramas cada uma), das mais usadas correntemente em Portugal.

Foi este “peso” que o primeiro-ministro, Luís Montenegro, largou no debate

quinzenal desta quinta-feira, dedicado quase exclusivamente aos estragos causados pela tempestade Kristin e à atuação do Governo antes, durante e depois deste acontecimento catastrófico para centenas de milhares de pessoas.

Nota floral. Luís Montenegro chegou ao debate a nadar contra um mar de críticas em várias frentes: a manifesta falta de um plano de prevenção das autoridades para este tipo de fenómeno, o alegado falhanço de sistemas críticos do Estado (como o sistema de comunicações de emergência SI-RESP) e a lenta ativação de meios para ajudar as populações (incluindo as Forças Armadas).

Não houve nada de surpreendente na resposta que o chefe do Governo trouxe ao parlamento. Primeiro, deixou a ideia de que todos os envolvidos (poder político central, autoridades locais e dispositivo de emergência e ajuda) fizeram o que puderam num evento absolutamente fora do normal e imprevisível, pelo que nada verdadeiramente falhou. Isto apesar de ter entrado no hemiciclo como ministro da Administração Interna interino (depois do afastamento de Maria Lúcia Amaral, há dez dias) e de ter anunciado, ontem mesmo no debate, uma “enésima” reforma profunda tanto do INEM como da Proteção Civil. Um país feito de algodão-doce, flores, borboletas e cascatas de laranjada.

Nota preocupante. “Perante a situação de calamidade, adotámos medidas sem precedentes na celeri-

dade, no impacto e na abrangência”. A medida mais sonante foi o reforço do montante destinados a apoios para um total de 3,5 mil milhões de euros (mais mil milhões de euros do que o inicialmente previsto). A mais preocupante até vem do plano inicial apresentado há duas semanas: a de que vai haver um “regime excepcional de urgência para acelerar processos e decisões no licenciamento, na contratação pública, nas regras orçamentais e financeiras e na limpeza florestal”. Na vezes que vimos isto em anos anteriores, regimes “de exceção” redundaram, não raras vezes, em “atropelos” ao escrutínio e às regras, em adjudicações mal explicadas, acabando depois nas manchetes dos jornais ou até no Campus da Justiça.

Nota desafinada. Os portugueses viram ontem um nível de irritação de Montenegro maior do que o habitual ao responder, quer ao líder do Chega, André Ventura, que acusou o Governo de ser responsável pelas mortes de várias pessoas durante e depois da tempestade, quer ao líder do PS, José Luís Carneiro puxou dos galões de ex-MAI e confrontou o primeiro-ministro com o seu conhecimento da Lei de Bases da Proteção Civil, enumerando o que o Governo podia e deveria ter feito atempadamente.

Nota silenciosa. A defesa do multimilionário SI-RESP – que funciona sempre, exceto em caso de catástrofe – como uma ferramenta imprescindível para o país e as populações é algo difícil de explicar e de analisar.



Os portugueses viram ontem um nível de irritação de Montenegro maior do que o habitual

ESCOLHA Nº1 DO CONSUMIDOR
2026 by CONSUMER CHOICE
MEN'S HEALTH
IMPRENSA MASCULINA

ESCOLHA Nº1 DO CONSUMIDOR
2026 by CONSUMER CHOICE
WOMEN'S HEALTH
IMPRENSA FEMININA E DE LIFESTYLE

OBRIGADO!
REVISTAS LIFESTYLE DO ANO



Global Media
GROUP

“Taxa da UE de três euros sobre produtos chineses é atirar areia para os olhos”

CÉSAR ARAÚJO No ano passado, chegaram à União Europeia cerca de oito mil milhões de embalagens provenientes de plataformas de comércio eletrónico como a Shein, Temu ou AliExpress, estima César Araújo, presidente da Anivec. Este movimento “está a colocar em causa vários setores europeus e, entre eles, o vestuário”.

TEXTO SÓNIA SANTOS PEREIRA sonia.s.pereira@dn.pt

César Araújo assumiu, no fim do ano passado, um novo mandato como presidente da Associação Nacional das Indústrias de Vestuário, Confeção e Moda (Anivec). Pela frente tem vários desafios, numa altura em que muitas empresas (algumas gigantes) tiveram que reestruturar o negócio. Em entrevista ao DN/DV, o também CEO da Calvelex, acusa a União Europeia (UE) de não proteger a indústria local e aponta o dedo à facilidade com que as plataformas de comércio eletrónico chinesas colocam os seus produtos no espaço comunitário, sem pagar IVA e taxas aduaneiras. A penalização de três euros que os consumidores terão de pagar a partir de julho por encomendas superiores a 150 euros “é areia para os olhos”. Na sua opinião, a UE está a pactuar com crimes de âmbito fiscal, ambiental e de propriedade. As exportações portuguesas estão em queda. Os acordos com o Mercosul e a Índia podem ser uma oportunidade, se abrirem também as portas às exportações europeias, diz.

O têxtil e vestuário enfrentou, no ano passado, o fecho de várias unidades industriais - algumas de gigantes do setor -, centenas de despedimentos e pedidos de processos especiais de

revitalização (PER). A que se deve este abalo?

Estamos a viver tempos muito difíceis. Muito complexos. E tudo tem a ver com as políticas europeias. A Europa já viu que muitas das políticas feitas nos últimos dez anos não foram políticas boas, bem pelo contrário. A Europa deu-se conta disso quando olhou para os Estados Unidos e para a China, países altamente desenvolvidos.

A Europa não foi amiga das suas empresas. Só temos pequenas e médias empresas. Temos algumas grandes, mas devíamos ter muito mais empresas com capacidade de competir globalmente. Promovemos uma Europa de agenciamento, de subcontratação. O mecanismo não estava apropriado para que a Europa tivesse um desenvolvimento industrial robusto, sustentável, que pudesse dar resposta à realidade atual do mundo. E hoje somos confrontados com importações massivas, que não cumprem as regras que as empresas europeias têm de cumprir.

A Europa nunca pensou que o mundo ia mudar. Meteu-se no seu território a pensar que bastava só financiar países terceiros e que isto ia tudo correr bem. Hoje, a China é um grande país, mas deve-o também à Europa, que foi – e continua a ser –, um grande comprador de produtos chineses. Mas nós vemos-nos confrontados

com um facto: a China não compra nada a ninguém. Tirando alguns acordos, feitos por governos locais - na indústria automóvel, na aeronáutica -, não compra nada. E quando deixar de precisar, vai deixar de comprar.

O ano de 2025 foi mau. O 2024 também foi mau. Agora, vamos ver quais são as políticas europeias para 2026.

Está a dizer que as dificuldades vividas pelo setor têxtil e de vestuário devem-se à China?

Nós estamos a importar produtos através do regime de minimis [instrumento que permite a entrada de encomendas de baixo valor no mercado europeu sem pagar taxas aduaneiras] e de SPG [Sistema de Preferências Generalizadas,

“Estamos a cometer três grandes crimes. O primeiro é a maior fraude fiscal do século XXI. (...) O segundo crime é de natureza ambiental. (...) E temos outro crime, que é a contrafação.”



César Araújo assumiu recentemente um novo mandato como presidente da Anivec.

política comercial da UE que permite que produtos importados de determinados países beneficiem de direitos aduaneiros reduzidos ou isenções]. Em 2024, entraram na Europa 4,7 mil milhões de euros de pequenas embalagens. 70% são vestuário. Em 2023, entraram 2,3 mil milhões. Em 2022, entraram 1,2 mil milhões. Em 2021, entraram 750 milhões. Como se pode verificar, o crescimento foi explosivo. No ano passado, deverão ter entrado qualquer coisa como oito mil milhões de embalagens. É esta a facilidade e a brutalidade dos números com que a Europa se está a confrontar. Vêm de plataformas eletrónicas como a Shien, Temu, AliExpress. A Europa diz que não há capacidade humana para controlar este movimento. Se não tem capacidade de controlo, então, controle-se. Não se descontrolo. Porque o descontrolo permite que outros agentes económicos vejam uma oportunidade. Há dias entraram na Europa 1,2 mil milhões de notas e moedas falsas. Isto está a colocar em causa vários setores europeus e, entre eles, o vestuário. Estamos

todos a sentir.

A Anivec tem estado muito ativa nesta luta contra as plataformas eletrónicas de comércio. A UE está sensível às vossas preocupações?

A Anivec foi para a Europa, foi para Bruxelas, marcar a sua posição em relação ao que está a acontecer. O que está a acontecer não faz sentido numa Europa que quer ser o exemplo da sustentabilidade e de uma economia circular. Mas importa, de ano para ano, uma brutalidade de produtos de países terceiros, que não cumprem os requisitos legais. Há muitos produtos que entram na Europa que contêm substâncias prejudiciais à saúde humana. Também não há capacidade para reciclar esta quantidade de produtos de baixa qualidade. Isto tem que acabar.

Estamos a cometer três grandes crimes. O primeiro é a maior fraude fiscal do século XXI. Os produtos entram na Europa sem pagar taxas aduaneiras e IVA. O segundo crime é de natureza ambiental. Eu pergunto: O que é que nós vamos fazer com a quantidade de peças



que é impossível reciclar? Vamos exportar para países africanos? Vamos mandar para aterro? Vamos queimar? Não. São três coisas que não se podem fazer. Por isso, temos um crime ambiental. E temos outro crime, que é a contrafação. Entra tudo que é copiado, não há respeito pela propriedade intelectual. E a Europa não consegue agir porque estas empresas estão muito longe. E, como o nosso tecido industrial é muito pequeno e também o retalho, não há capacidade financeira para ir contra uma empresa que está do outro lado do mundo.

A UE decidiu cobrar, a partir de julho, uma taxa de três euros às encomendas provenientes de plataformas eletrónicas extra-comunitárias, com um valor até 150 euros. Esta medida é suficiente? É atirar areia para os olhos. E ainda vai ficar com o dinheiro, que seria mais bem alocado às empresas dos setores mais penalizados como este comércio, como o vestuário e o calçado. Ninguém vai deixar de comprar e mandar vir por causa da taxa. Porque a taxa é ridícula.

O que propõe?

O importante é que haja reciprocidade. Têm de pagar os impostos, ou seja, a taxa aduaneira e o IVA. Eu dou um exemplo: entra no mercado europeu uma peça que deveria pagar uma taxa aduaneira média de 12%. Mais IVA, numa média de 22%. Até nisto do IVA, cada país tem a sua taxinha. Estamos a falar de 34%. Numa peça que custa 151 euros, são mais ou menos 52 euros. Mas só vai pagar três. A taxa é ridícula. Já viu quantos milhões de IVA o nosso Estado deixou e está a deixar de arrecadar? Nenhum país europeu teve cuidado.

É preciso ver também quanto é que nos vai custar reciclar esses produtos e quem vai pagar.

A Europa tem este conhecimento. Nos últimos três anos, a dimensão da entrada de produtos asiáticos foi brutal, porque já não querem empresas de mil milhões, já querem empresas de 50 mil milhões. Eu não sou contra a faturação. Sou contra a forma como atuam no mercado. O modus operandi é aproveitar fugas na lei.

Os minimis e o SPG são regimes

instituídos na UE.

Mas não tem que haver aqui abrigos. O artigo vem ao abrigo do SPG porquê? Queremos baixar o custo da roupa? Então vamos discutir o tipo de empregos que vamos ter. Se fabricamos produtos de valor acrescentado, os salários são bons. Não podem dizer que nós temos que pagar salários dignos e, depois, comprar tudo barato. Nós também não queremos um turismo só de sandes. Nós temos que ter produtos de valor acrescentado para termos uma economia equilibrada e empregos.

As associações europeias estão unidas nesta matéria?

A França é também uma das líderes destas iniciativas. A França está a ter problemas com as suas marcas e nas lojas de rua. Em Paris, abriu uma loja da Shein. Primeiro são as empresas industriais, depois são as lojas, e depois são as marcas. A França, apesar de já não ter muita indústria, está a ressentir-se nos três segmentos. Como nós não temos muitas marcas, estamos a levar mais pela parte industrial. E está também a atingir outros mercados, como o italiano e o espanhol.

Os alemães estão distantes deste problema porque são fortemente importadores. Não são solidários com as nossas indústrias. São a favor dos minimis e do SPG, assim como os holandeses. Esquecem-se que as nossas indústrias de vestuário não são mais robustas por causa destes acordos batoteiros. Os compradores dessas plataformas não pagam impostos, como quando compram um carro.

A UE fechou recentemente acordos comerciais com o Mercosul e a Índia. Há oportunidades para a indústria portuguesa de vestuário?

A abertura do Mercosul é positiva para Portugal. 80% do Mercosul é o Brasil. Atualmente, uma empresa europeia que exporta para o Brasil paga uma taxa aduaneira superior a 100%. Se o Brasil exportar para a Europa só paga 12%. Vamos poder competir de igual para igual. O Mercosul é um grande mercado, tem 290 milhões de pessoas. A Europa tem 450 milhões. Podem dizer-me: A China tem mais de 1,2 mil milhões de habitantes. Pois tem, mas não compra nada. Consegue vender na Europa sem pagar taxa aduaneira e IVA e nós não temos nenhum benefício.

A abertura do Mercosul vai tornar as marcas europeias mais



“Se fabricamos produtos de valor acrescentado, os salários são bons. Não podem dizer que nós temos que pagar salários dignos e, depois, comprar tudo barato. Nós também não queremos um turismo só de sandes.”

competitivas nesse mercado, que gosta do que é europeu. Ninguém vai dizer para não comprar artigos europeus. Na China, o governo diz para não comprar e ninguém compra.

E a Índia?

A Índia já é outra questão. Um produto nosso paga 100% de taxa aduaneira para entrar na Índia. Mas a Índia exporta para a Europa ao abrigo do SPG e paga zero. A Europa não pensa em competitividade e reciprocidade. É um mercado aberto, mas só devia abrir as portas se os outros também abrissem as suas. O que estamos aqui a falar é de negócio. A partir do momento em que a balança fica equilibrada, concorre o mérito.

No ano passado, qual foi o volume de exportações do têxtil e vestuário?

Exportámos 5499 milhões de euros. Foi uma quebra de 0,8% relativamente a 2024. Mas este valor não reflete o rendimento. Se tivermos em conta o custo da matéria-prima, a quebra até é maior. E devemos associar o custo de mão de obra, o preço elevado da energia e os custos de contexto. As empresas estão a ganhar menos. A faturação é maior, porque tudo ficou mais caro. Nós não somos produtores de matérias-primas. Temos que importar tudo.

Qual foi o impacto da guerra comercial dos Estados Unidos no setor?

Foi um mau acordo para a Europa. Alguns códigos pautais, que pagavam uma tarifa aduaneira de 12% para entrarem nos Estados Unidos, passaram a 15%. Os produtos que pagavam mais de 15% mantiveram a taxa. Mas os ameri-

canos continuam a pagar 12%. No ano passado, houve uma retração nas exportações. Caíram 3,4%, para 420 milhões de euros.

Os Estados Unidos é um grande mercado, mas tem de ser fiável. Para já, está complicado vender para os EUA e não é só por causa da taxa aduaneira. É também a taxa cambial. O dólar está fraco. No último ano, caiu mais de 10%. Os Estados Unidos querem promover as exportações e diminuir as importações.

Nós só temos estes mercados: Europa, Estados Unidos e Canadá. Um pouco a Coreia do Sul e o Japão. Os outros mercados não nos compram. É importante ter atenção a isto.

A UE está focada em investir no setor da defesa. Haverá negócios para as empresas de têxteis e vestuário nacionais?

É importante que a Europa garanta a sua defesa. As guerras não são boas, correm sempre mal. Mas ninguém quer que aconteça na Europa o que aconteceu com a Ucrânia. Eu tenho muita dificuldade em entender como é que se vai conseguir falar a uma só voz. Temos de atuar como uns Estados Unidos da Europa. É esse o futuro. E os mercados a funcionar como um só mercado, uma defesa para todos os europeus.

Precisamos saber que oportunidades vamos ter. Se continuarmos a comprar a países terceiros, porque o preço é mais baixo, que oportunidades vamos ter? Em teoria existem, mas vamos ver se essa teoria se materializa.

Regressando um pouco atrás. As dificuldades sentidas em 2025 tiveram repercussão no emprego do setor?

As empresas que meteram PER estão-se a reestruturar. Nós olhamos para os PER como alguém que está a morrer. E não é verdade. As empresas podem sair mais robustas no fim do processo e até voltar a contratar. Há uma redução de emprego no setor e nos próximos dois anos talvez seja superior a 10%. Nós empregamos cerca de 80 mil pessoas.

É preciso ver que a redução dos trabalhadores não tem de significar uma situação de crise na indústria. Hoje, estamos a viver um fenómeno, que é a digitalização e a robotização, que vai reduzir a necessidade de trabalhadores. Quando falo de 10% ou mais não tem só a ver com a crise. As empresas estão a preparar-se para o futuro. Os trabalhadores reformam-se e não são substituídos.

Câmara de Lisboa cancelou 40% dos alojamentos locais da cidade por estarem inativos

Autarquia foi a primeira do país a concluir, no início do mês, o processo de limpeza de licenças 'fantasma' de AL que não fizeram prova de vida. Foram cancelados perto de sete mil registos que estavam inoperacionais.

TEXTO RUTE SIMÃO rute.simao@dn.pt

A Câmara Municipal de Lisboa (CML) deu ordem de cancelamento a 40% dos estabelecimentos de alojamento local (AL) da cidade que não apresentaram o comprovativo do seguro de responsabilidade civil. Do total dos cerca 19 mil registos ativos, a autarquia anulou, até ao início do mês de fevereiro, 6.765 unidades que correspondiam a licenças 'fantasma', ou seja, que não estavam em operação, confirmou ao DN a autarquia liderada por Carlos Moedas. A CML é, desta forma, o primeiro município do país a concluir o processo de limpeza de registos de AL inativos que arrancou no ano passado.

A Associação do Alojamento Local em Portugal (ALEP) explica que estas licenças estavam a inflacionar o número total e, na prática, não correspondiam a alojamentos em funcionamento. "Muitos proprietários mantinham o registo, mas não utilizavam o imóvel para este fim. Em vários casos, os imóveis foram vendidos sem que a licença fosse cancelada. Houve ainda pedidos submetidos nos últimos anos, na sequência dos anúncios de restrições à atividade, que nunca chegaram a ser efetivamente utilizados", detalha o presidente da associação,

Eduardo Miranda.

Recorde-se que os proprietários desta tipologia de alojamento estão obrigados, desde março de 2025, à apresentação do seguro de responsabilidade civil, que visa cobrir danos patrimoniais e não patrimoniais causados aos hóspedes e vizinhos. A entrega do documento é obrigatória para garantir a legalidade da atividade e, em caso de incumprimento, o registo da unidade poderá ser cancelado pelas câmaras municipais.

Este processo permitirá fazer uma triagem e apurar o número real de unidades em atividade no país. A expectativa da ALEP é que, dos 126 mil registos que se encontravam ativos em 2025,

apenas 90 mil alojamentos permaneçam na base de dados, o que deverá traduzir-se no cancelamento de aproximadamente 36 mil licenças até ao verão. Depois de Lisboa ter sido pioneira, as restantes autarquias do país estão a seguir os mesmos passos: 150 municípios já avançaram com as notificações aos proprietários que não apresentaram comprovativo de seguro e deverão emitir ordens de cancelamento aos que não responderem no prazo de 10 dias.

O responsável pela associação que representa o AL no país aplaude a medida e defende que os resultados em Lisboa contrariam a narrativa de que há excesso de unidades na cidade. "Esta é a prova de que uma regulamentação inteligente e equilibrada não só é justa como não cria prejuízos para a economia e tem melhores resultados. Houve uma perseguição ao setor, quiseram adotar medidas extremistas e fazer referendos para acabar com o AL e esta é a prova de que com um trabalho colaborativo foi possível diminuir 40% das licenças, sem destruir empregos, sem fechar o negócio e sem acabar com o ganha-pão de ninguém", refere Eduardo Miranda.

O presidente da ALEP recorda ainda que o número de registos



foi inflacionado na sequência do pacote de medidas para responder à crise da habitação apresentado pelo Governo socialista em 2023, o 'Mais Habitação', cujo anúncio das restrições à atividade desencadeou uma corrida às licenças. "Os maiores picos de crescimento do AL registaram-se em alturas de discussão pública e sempre que se ameaçou encerrar a atividade e foi isso que causou, em grande parte, a discrepância de números que existe atualmente entre os estabelecimentos em funcionamento e os 'fantasma' que nunca tiveram atividade", acrescenta.

Número de novos registos de AL cai para níveis de 2015

O negócio do AL está a começar a desacelerar depois de anos de crescimento expressivo da atividade. O número de novos registos desta tipologia de estabelecimentos em Portugal regressou a níveis semelhantes aos do início da última década, confirmando uma travagem na expansão do setor após uma fase de forte di-

namismo. No ano passado, foram efetuados 12.264 novos registos, sendo preciso recuar a 2015 para encontrar um valor semelhante.

Os dados do Registo Nacional do Alojamento Local (RNAL), disponibilizados ao DN pela ALEP, revelam que em 2015 foram registadas 12.149 novas unidades. O número avançou rapidamente nos anos seguintes, atingindo o pico em 2018, quando mais de 27 mil novas propriedades entraram no mercado num único ano.

A Associação do Alojamento Local em Portugal estima que sejam cancelados cerca de 36 mil registos de estabelecimentos inativos até ao verão.

Número de novos estabelecimentos de AL a entrar no mercado desacelera e recua para níveis de 2015.



A partir de 2019 iniciou-se uma trajetória descendente com o ritmo de abertura de novos alojamentos a cair para cerca de 15 mil nesse ano, seguindo-se o período da pandemia que reduziu as novas licenças para metade. A ALEP explica que o setor atingiu o ponto de estabilização. “Já estávamos à espera destas conclusões, é impossível manter um crescimento contínuo elevado quando já existe uma maturidade do mercado. Analisando a série da última década, e excluindo os momentos extraordinários da pandemia e das restrições ao AL, como ‘Mais Habitação’, concluímos que o mercado está a acalmar e a regressar aos mesmos níveis de 2015. Havia curiosidade em perceber o comportamento dos registos após o levantamento dos travões e, após a liberalização em 2025, os novos pedidos ficaram alinhados com os valores do início da década”, enquadra Eduardo Miranda. Olhando já para este ano, o número total de registos ativos caiu pela primeira vez, refletindo o

processo de limpeza atualmente em curso: até 19 de fevereiro contabilizavam-se cerca de 120 mil registos, abaixo dos 126 mil existentes no final de 2025.

Este ano assinala também um novo recorde no que respeita aos cancelamentos e só no primeiro mês e meio de 2026 foram suspensas 6.860 licenças. “Os últimos três anos foram marcados por números elevados de cancelamentos, na ordem dos seis mil por ano. Só até fevereiro, já estamos perto de atingir o maior número de sempre, o que significa que o processo de limpeza está a começar a funcionar. É importantíssimo repor os números reais do AL”, diz.

Algarve é a região com maior oferta de AL

Numa leitura ao mapa nacional, é no Algarve que se concentra a maior fatia de AL do país, com mais de 45 mil registos atualmente ativos, uma liderança que se tem mantido ao longo de toda a série histórica analisada. Desde 2015, quando contabilizava

pouco mais de 16 mil unidades, a região quase triplicou a oferta, representando perto de 40% do total de AL em Portugal. A região Norte surge na segunda posição, com perto de 27 mil registos ativos, assumindo um peso de 22%, seguindo-se a Área Metropolitana de Lisboa com 25 mil licenças ativas e uma expressão de 20%.

Fora dos três lugares do pódio, o Centro contabiliza cerca de 10,8 mil alojamentos locais ativos, representando aproximadamente 9% da oferta nacional, mantendo uma trajetória de crescimento gradual ao longo da última década. A Região Autónoma da Madeira ultrapassa os oito mil registos ativos e concentra perto de 7% do total, destacando-se como uma das regiões com evolução mais consistente nos últimos anos. Já o Alentejo permanece como o mercado de menor dimensão relativa, com cerca de três mil unidades ativas, o equivalente a cerca de 3% do total nacional, embora tenha registado uma expansão contínua desde 2015.

OPINIÃO
Mariana Morgado
Pedroso



Lisboa redefine o mercado de luxo para investidores globais

Já de há alguns anos para cá que Portugal tem vindo a afirmar-se com força no mapa internacional do investimento imobiliário de luxo. Numa fase em que o capital global procura destinos seguros, sofisticados e com elevado potencial de valorização, o nosso país assume uma posição privilegiada que vai muito além da sua beleza e qualidade de vida. O dinamismo que hoje observamos é um reflexo direto de tendências globais.

O segmento de luxo é um mercado que está a crescer: o valor médio por metro quadrado para imóveis de alta gama atingiu patamares que sustentam a perceção de Lisboa como um destino competitivo de nível europeu, mas tem gerado críticas relativamente à dimensão dos compartimentos (com a expectativa de áreas maiores) ou acabamentos que não acompanham o custo/m2. Esse *shift* na mentalidade de quem promove e constrói é importante e temos participado em soluções de *upgrade* com *players* do mercado que viram a necessidade de rever projectos para melhorar a qualidade dos acabamentos para acompanhar os requisitos deste novo público mais exigente.

O crescimento do mercado de luxo em Lisboa, impulsionado pelas *branded residences* e por um ecossistema económico e cultural vibrante, exemplifica que o valor não se mede apenas em euros por metro quadrado, mas também em experiência, significado e compromisso com a excelência. Lisboa está hoje a criar uma proposta de valor que obriga investidores internacionais a olharem para Portugal com seriedade estratégica.

Neste novo mercado, é importante reforçar que a abordagem enquanto arquitetos, ultrapassa a simples entrega de um edifício — implica uma finesse de trabalho que não se resume a “seguir tendências”.

Defendo que devemos integrar a arquitetura de uma forma holística com todas as outras atividades e intervenientes de uma forma proactiva e positiva. Trabalhamos em colaboração com estúdios de outros países e conceitos que vêm pré-definidos dos departamentos de marketing e estratégia de cada grupo, combinando técnica, arte e estratégia de investimento, ou seja, o mote deve ser assegurar criatividade, eficiência e todo o apoio logístico, desde a conceção arquitetónica até à construção incluindo a curadoria de artistas emergentes, cujas obras podem transformar uma residência de luxo num espaço de exposição e expressão cultural. Este enfoque — que combina valor imobiliário com valor artístico — responde diretamente a um perfil de investidor que quer que a sua casa seja tanto um ativo sólido quanto um palco de identidade pessoal e cultural.

Ceo da Architect Your Home

Montenegro, o plano dos 12 trabalhos e os “pequenos défices” que são contas certas

Primeiro-ministro garante que os “primeiros pagamentos começaram 15 dias depois da primeira tempestade”, a depressão Kristin, e levantou um pouco mais o véu sobre o PTRR e tranquilizou os deputados, dizendo que, mesmo que haja défice, as finanças públicas continuarão a ser vistas como “equilibradas”. TEXTO LUÍS REIS RIBEIRO luis.ribeiro@dn.pt

O primeiro pacote de apoios ao país, o plano de salvação anunciado no início deste mês, por causa das tempestades, foi reforçado em cerca de mil milhões de euros e os dois principais institutos de resposta às calamidades – o Instituto Nacional de Emergência Médica de Portugal (INEM) e Autoridade Nacional de Emergência e Proteção Civil – vão ter de ser submetidos a “reformas” para melhorarem na sua ação, anunciou o primeiro-ministro (PM) no debate parlamentar quinzenal, esta quinta-feira.

Luís Montenegro disse também que o PTRR, o PRR “exclusivamente português”, será aprovado sexta, e que daqui não virá grande mal à credibilidade das contas públicas portuguesas: “se algum dia, isso significar pequenos défices, serão ainda assim, finanças públicas equilibradas”, acenou o chefe do Governo.

O primeiro plano financeiro de salvação (sobretudo direcionado para a região Centro) foi avaliado, logo no início de fevereiro, em 2,5 mil milhões de euros, mas, no debate na Assembleia da República, o primeiro-ministro reviu em alta o seu valor para 3,5 mil milhões de euros. Este plano é composto de 12 medidas, os 12 trabalhos para a reconstrução.

“O pacote global de apoio, que no início ascendia a cerca de 2,5 mil milhões de euros, atualmente já está em 3,5 mil milhões de euros, com medidas sobretudo focadas nas pessoas e nas empresas e cujos primeiros pagamentos começaram 15 dias depois da primeira tempestade”, a depressão Kristin, que devastou sobretudo as regiões Oeste e Centro do país na madrugada do passado dia 28 de janeiro.

Na sua intervenção inicial, Luís Montenegro revelou ainda que, no âmbito do PTRR – o plano de

recuperação “exclusivamente português”, mas que terá um alcance mais nacional, vai implicar mexidas grandes no INEM e na Proteção Civil.

Além disso, esse plano trará, entre outros investimentos, geradores para todas as juntas de freguesia e linhas de rádio dedicada às referidas autarquias.

“A essa catástrofe inicial, em parte na região, seguiram-se impactos mais alargados um pouco por todo o país e por isso impõe-se uma recuperação longa, exigente que não deve significar mera reparação”, declarou.

O tal PRR “exclusivamente português”, para o qual ainda não valor nem período definido, “assentará em três pilares”. “Recuperação centrada nas populações e empresas afetadas. Resiliência para preparar Portugal para a ocorrência futura de fenómenos extremos centrada nas infraestruturas e na capacidade de planeamento, prevenção e adaptação, incluindo nos planos hídrico, florestal, sísmico, energético, comunicacional e de cibersegurança. E que possa abranger também a reforma do INEM, da Proteção Civil e da segurança das infraestruturas críticas”, explicou Montenegro.

Sobre estas últimas “infraestruturas críticas” não deu nomes, mas uma delas é o SIRESP, “a rede de comunicações exclusiva do Estado para situações de emergência e segurança”.

O PM referiu ainda que este PTRR é “um desafio coletivo e creio que representa uma responsabilidade partilhada que coincide, de resto, com uma nova fase do ciclo político, com um horizonte

três anos e meio sem eleições nacionais e com o novo Presidente da República empossado [António José Seguro]”.

De acordo com o PM, o referido plano vai ser feito com a ajuda de “todos”, “integrando desde logo a participação dos senhores deputados e partidos, do PR eleito, dos parceiros sociais, governos regionais e autárquicos, da academia e sociedade”.



Luís Montenegro, primeiro-ministro, no debate quinzenal na AR, a 19 de fevereiro de 2026.

Os 12 trabalhos ou o rol dos 3,5 mil milhões

Voltando ao plano de salvação e resposta rápida que está no terreno, que agora vale 3,5 mil milhões de euros, o primeiro-ministro destacou os 12 trabalhos já em curso.

“O apoio rápido à reconstrução de casas até 10 mil euros ao qual já recorreram 14.491 pessoas”, “o apoio de urgência a quem perdeu o rendimento. Até 12.900 euros por ano, ao qual já recorreram 3.662 pessoas”, “a linha de crédito para reconstrução e tesouraria das empresas, no montante de dois mil milhões de euros, já com 4.697 candidaturas, representando mais de 384 milhões de euros”, “o apoio ao emprego, incluindo isenção de contribuições sociais, que já tem 5.213 pedidos”, “o apoio extraordinário à manutenção de emprego, que já abrange 1.922 trabalhadores, e o regime simplificado de lay-off com 163 pedidos correspondentes a 1.385 trabalhadores”. E vão seis.

Os outros seis são: “a moratória para empréstimos às empresas e ao crédito à habitação própria e permanente, moratória de obrigações fiscais”, “650 milhões de euros para as recuperações mais urgentes, seja em infraestruturas públicas [como estradas e ferrovia]”, “250 milhões de euros para as autarquias com prioridade para as escolas”, “20 milhões para a recuperação património cultural”, “isenção de portagens que esteve em vigor” e, finalmente, “o regime excecional de urgência para acelerar processos e decisões no licenciamento, na contratação pública, nas regras orçamentais e financeiras e na limpeza florestal”.

Sobre os riscos que estas despesas e investimentos, mais o que constará do PTRR, o PM afirmou que “hoje podemos dizer às pessoas que estamos em condições de ter apoios extraordinários, de ter um volume de investimento que não estava inicialmente previsto e ao mesmo tempo pugnar por finanças equilibradas”.

“Podemos ter este plano [PTRR] e compaginar isto com finanças públicas equilibradas e que, se algum dia, isso significar pequenos défices, serão ainda assim, finanças equilibradas à luz daquilo que são as nossas responsabilidades relativamente à Europa”, concluiu.

3,5

Plano de salvação regional revisto em alta para 3,5 mil milhões de euros. Falta saber valor do PTRR, o plano nacional.



A antiga ministra das
Finanças, Maria Luís
Albuquerque

Governo desafia seguradoras a dinamizar planos de reforma nas empresas

Repto foi lançado por secretário de Estado do Emprego em linha com a aposta europeia nas pensões complementares defendida por Maria Luís Albuquerque no Fórum Económico Segurador. Empresas querem mais incentivos à poupança e investimento.

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

O Governo desafia o setor segurador a dinamizar mais os complementos de pensão de reforma empresariais, para melhorar o rendimento das pessoas na velhice e aumentar a poupança de longo prazo. A ideia foi defendida pelo secretário de Estado Adjunto e do Emprego, Adriano Rafael Moreira, esta quinta-feira, 19 de fevereiro, no Fórum Económico Segurador, e surge como resposta às queixas das seguradoras sobre falta de incentivos fiscais à poupança de longo prazo e ao risco de pensões muito baixas no futuro.

Falando sobre o papel do setor segurador no rendimento das famílias, o governante lembrou que, no âmbito do acordo tripartido assinado em 2024 entre Governo, confederações patronais e UGT, que prevê aumento do

salário mínimo de 34% até 2029 e afastamento do salário médio “existe o artigo 9.º que incentiva a contribuição voluntária, de trabalhadores e empresas, para complementos e planos de reforma”.

Adriano Rafael Moreira defendeu que se trata de “um modelo bastante interessante, com a vantagem de já estar o caminho aberto”, pois “tanto os sindicatos da UGT como da CGTP já assinaram acordos de empresa e contratos coletivos nesse sentido e estão ambas as partes satisfeitas”. Por isso, o secretário de Estado do Emprego desafiou o setor segurador a explorar melhor este mercado com o duplo objetivo de melhorar os rendimentos na aposentação e de aumentar a poupança e a resiliência da economia portuguesa. “São já muitos milhares os trabalhadores

que têm estes complementos, mas devemos concentrar-nos agora em aumentar esta quota”, disse. Rafael Moreira considerou que devemos “centrar o debate nesse objetivo” em vez de aventar a insustentabilidade do sistema de segurança social que “tem atualmente uma almofada bastante confortável”, disse à margem do fórum promovido pela Associação Portuguesa de Seguradores (APS) no Centro Cultural de Belém.

Mas a APS insiste que “num contexto de forte pressão demográfica sobre os sistemas públicos de pensões, é necessário apostar nos 2.º e 3.º pilares da reforma, pensões profissionais e individuais através de mecanismos de adesão automática (...) incentivos fiscais atrativos e integração de produtos de seguros em contas europeias de poupan-

ça e investimento e no Finance Europe Label”. O setor apela ainda ao Governo para que sejam reduzidos os “requisitos excessivos de capital para investimentos de longo prazo”, que haja um “tratamento mais favorável ao investimento imobiliário para habitação” e “incentivos para que as seguradoras possam investir em ativos não cotados, como PME, startups e projetos estratégicos”.

As reivindicações da APS encontram eco na posição da Comissão Europeia para os Serviços Financeiros e Mercado de Capitais, Maria Luís Albuquerque, que abriu o evento. “Numa Europa que precisa de investir mais, não podemos ter capital de longo prazo imobilizado por interpretações excessivamente conservadoras do risco. Precisamos de um enquadramento que

reconheça que o setor segurador não é apenas um mitigador de risco — é também um motor de investimento, inovação e crescimento económico europeu”, disse a ex-ministra das Finanças de Passos Coelho. Esse é aliás, acrescentou, “o espírito da União da Poupança e dos Investimentos: criar um sistema financeiro mais integrado, capaz de transformar a poupança europeia em crescimento económico e oportunidades reais”. A comissão destacou que “uma das dimensões centrais desta agenda é precisamente o reforço das pensões complementares. Sabemos que os sistemas públicos continuarão a ser a base da proteção social. Mas também sabemos que, num contexto demográfico desafiante, precisamos de diversificar fontes de rendimento na reforma”.

Bruxelas apresentou um pacote europeu em novembro com incentivos para a poupança de longo prazo e está a revitalizar o Produto Individual de Reforma Pan-Europeu - o PEPP. “Num tempo em que as carreiras são cada vez menos lineares e mais transfronteiriças, instrumentos como o PEPP podem tornar-se uma peça essencial para garantir continuidade, previsibilidade de segurança financeira aos cidadãos europeus”, justificou a comissão.

Sobre o projeto da União da Poupança e Investimentos, Vitor Bento, o presidente da Associação Portuguesa de Bancos (APB) não se mostrou muito otimista quanto aos resultados, a começar pelo erro no diagnóstico. “O problema da Europa não é a falta de poupança, mas a falta de instrumentos de captação de poupança e de instituições instrumentais que façam chegar a poupança aos investidores”, sublinhando ainda que “a Europa tem poupança mais do que suficiente para financiar as suas necessidades”.

Quanto ao impacto crescente dos riscos climáticos, “o recente comboio de tempestades veio pôr a nu o enorme “protection gap” nacional, onde cerca de 50% das casas não têm seguro e só 19% tem proteção contra risco sísmico”, disse o CEO da Fidelidade, Rogério Campos Henriques. No total, a quota dos seguros do ramo não vida em Portugal ronda os 2,7% do PIB, enquanto na Europa anda pelos 4 a 5%, acrescentou Teresa Brantuas, CEO da Alianz.

Air France/KLM: TAP pode vir a ocupar “lugar central na organização do grupo”

A 41 dias do fim do prazo para entregar as propostas vinculativas pela TAP, os responsáveis da Air France/KLM, um dos três interessados, dizem que a companhia portuguesa tem músculo para contribuir para os objetivos globais do grupo. Mais: pode mesmo ter um papel fulcral na organização do gigante franco-neerlandês

TEXTO NUNO VINHA nuno.vinha@dn.pt

A TAP pode vir a ocupar um “lugar central na organização do Grupo” Air France/KLM, caso este saia vencedor do processo de privatização em curso, assumiu esta quinta-feira um dos administradores de topo do grupo franco-neerlandês, na conferência de imprensa para apresentação dos resultados anuais.

Questionado pelo DN/Dinheiro Vivo sobre uma reunião com a gestão da TAP na semana passada, o administrador financeiro da Air France/KLM, Steven Zaat, confirmou o encontro, adiantando ter mantido “uma conversa agradável” com o *board* dirigido por Luís Rodrigues. A reunião terá servido para a gestão da TAP apresentar a atual estratégia da companhia para o futuro.

A primeira questão colocada foi se a Air France concordava com essa estratégia.

“Na verdade, tivemos uma conversa agradável na semana passada com a equipa de gestão. No final do dia, tudo se resume ao que a TAP quer ter, com o quê é que se sente confortável e com o que é que nós nos sentimos confortáveis”, disse Steven Zaat.

O CFO do grupo Air France-KLM sublinhou, por outro lado, que o grupo “trabalha de forma muito colaborativa” e próxima das operações das companhias aéreas. “Como podem ver, estamos aqui com holandeses, canadianos e franceses, todos juntos”, enfatizou o administrador, considerando que a TAP pode ter “um lugar central em termos de organização do grupo”.

“Foi isso que discutimos em

8%

Margem operacional que a Air France/KLM terá de alcançar até 2028. O grupo acredita que os resultados da TAP demonstram que não será um peso se for adquirida

Lisboa”, disse, acrescentando que o resultado final também “depende, claro, do preço a pagar e de qual será toda a estrutura de governance”. Ou seja, também qual será o papel e alcance do Estado na gestão estratégica da companhia portuguesa.

O DN perguntou ainda ao Grupo Air France/KLM, como potencial comprador, sobre que mudanças considera que a TAP teria de fazer na abordagem ao negócio. “Como sabe, fomos selecionados para fazer parte do processo como um dos três grupos de companhias aéreas na Europa. Estamos a trabalhar na oferta não-vinculativa e acho que não posso revelar nada do que vimos na *data room*”, um espaço privilegiado em que os proponentes têm acesso a informação confidencial e comercial da empresa portuguesa.

Questionado pelos jornalistas sobre se a compra da TAP poderia comprometer a meta traçada pela Air France-KLM de atingir uma margem operacional de 8% até 2028, Steven Zaat sublinhou que o grupo não iria investir numa empresa na qual não tivesse “confiança de que pode atingir” essa margem.

“Viram a margem da TAP nos últimos anos. Portanto, digamos que essa não é a nossa maior preocupação. São um bom *player* na América do Sul e, claro, integrar o grupo [Air France-KLM] irá torná-los ainda mais fortes”, sustentou.

Por sua vez, o presidente executivo (CEO) da Air France-KLM, Benjamin Smith, salientou que “a rede que a TAP tem atualmente é muito complementar” à do grupo, nomeadamente nas ligações à América do Sul: “Ter um ponto de entrada na América Latina a partir da Península Ibérica estrategicamente seria ótimo para nós”, afirmou.

A Air France-KLM registou um lucro líquido recorde de 1,75 mil milhões de euros em 2025, impulsionado pelas remodelações implementadas e pela moderação dos preços dos combustíveis, anunciou na quinta-feira o grupo franco-neerlandês.

As receitas do grupo no ano passado também atingiram um valor recorde, de 33.000 milhões de euros, mais 4,9% do que em 2024, informou a Air France-KLM em comunicado.

“Apesar da persistente incerteza externa, encaramos 2026 com confiança e com o compromisso de implementar de forma rigorosa e disciplinada a nossa estratégia para atingir os nossos objetivos a médio prazo”, afirmou Benjamin Smith, após destacar o “sólido desempenho num ambiente complexo” da Air France-KLM em 2025.

O Governo anunciou em 19 de dezembro ter concluído a fase de pré-qualificação da privatização da TAP e manditou a Parpública para enviar, a partir de 02 de janeiro, os convites para a apresentação de propostas não-vinculativas, cujo prazo termina em 2 de abril.

O caderno de encargos prevê a alienação de até 44,9% do capital da TAP, com 5% reservado aos trabalhadores, ficando qualquer participação não-subscrita sujeita ao direito de preferência do futuro comprador. **Com LUSA**



ARQUIVO DN

Men'sHealth

Mais do que uma revista, somos um estilo de vida.



ASSINE A MEN'S HEALTH PAPEL
APENAS ~~22,80€~~ 18,20€/6 EDIÇÕES

LIGUE 219249999

A ASSINATURA INCLUI A VERSÃO IMPRESSA. VALORES COM IVA INCLuíDO. CAMPANHA VÁLIDA PARA PORTUGAL ATÉ 28 DE FEVEREIRO DE 2026. NÃO ACUMULÁVEL COM OUTRAS EM VIGOR. VALOR DA ASSINATURA NÃO REEMBOLSÁVEL. PARA MAIS INFORMAÇÕES: APOIOCLIENTE@NOTICIASDIRECT.PT | 219249999 (DIAS ÚTEIS DAS 8H00 ÀS 18H00 - CHAMADA PARA A REDE FIXA NACIONAL).



menshealthportugal



@menshealthportugal



@menshealthportugal

menshealth.pt

Acionistas condenam falha na Airbus, apesar de lucro recorde

Em plena época de resultados, a fabricante de aviões fez saber que espera entregar menos aviões do que se previa. Em Wall Street, os investidores reagiram aos resultados da Walmart, que pela primeira vez foi superada pela rival Amazon. Esta sexta-feira, há inflação nos EUA

TEXTO TOMÁS GONÇALVES PEREIRA tomas.pereira@dn.pt

Numa semana fortemente marcada por resultados empresariais, as perspetivas para 2026 condenaram a Airbus a um *sell-off*. Nos EUA, o setor do retalho tem um novo “rei” e os futuros de West Texas subiram para lá de 5% em menos de dois dias.

As bolsas europeias registaram uma sessão negativa na quinta-feira, dia 19 de fevereiro, com os índices de referência das principais praças a assinalarem descidas. Em Lisboa, o PSI seguiu pelo mesmo caminho, depois dos máximos de 2008, alcançados na quarta-feira.

A semana volta a ficar marcada pela apresentação de resultados de um sem número de empresas. Olhando para o índice Euro Stoxx 50, que agrega as 50 cotadas europeias com maior exposição de capital nos mercados financeiros, o principal destaque de quinta-feira vai para a Airbus Group, precisamente na reação aos resultados financeiros.

A fabricante de aviões apresentou os resultados do quarto trimestre do ano passado, com a receita a ficar abaixo do estimado, ao mesmo tempo que o lucro atingiu um recorde. Posto isto, foi nas perspetivas para 2026 que se focaram os investidores, em virtude de os números desiludirem substancialmente, face ao esperado.

Os dados anteriormente divulgados pela Airbus indicavam a expectativa de entregar 820 aviões este ano. Porém, um problema ligado à fuselagem das aeronaves A320 poderá afetar até 628 unidos. Assim sendo, a companhia antecipa agora “cerca de 790” aviões comerciais entregues até final do ano.

A insegurança dos investidores ficou bem patente, desde a primeira hora, nos mercados financeiros, na quinta-feira. As ações da Airbus, que negociavam na bolsa de Frankfurt, protagonizaram uma queda de 6,73% e terminaram o dia nos 187,06 euros.

Também na bolsa de Nova Iorque os investidores estiveram atentos às apresentações de resultados financeiros. Neste âmbito, a sessão ficou marcada pela apresentação de contas da Walmart. A gi-



gante empresarial atua no retalho presencial (com supermercados) e *online*. Tem presença em 20 países e registou vendas ligeiramente acima do esperado no quarto trimestre de 2025, ao crescerem 4,9% em termos homólogos, até aos 190,7 mil milhões de dólares.

Os números reforçam a ideia de resiliência da economia norte-americana. Ainda assim, até perto das 19h45 desta quinta-feira, as ações recuavam perto de 0,6%, em função de perspetivas modestas para 2026. Em causa está um crescimento dos ganhos por ação a crescerem

na ordem de 4,2% a 8,0% (abaixo dos 12,1% antecipados). Não obstante, a política da empresa costuma passar precisamente por divulgar metas relativamente fáceis de alcançar, antes de fazer subir as mesmas ao longo do ano.

De resto, importa comparar os resultados da Walmart com os da Amazon. Esta última bateu pela primeira vez a rival, no que diz respeito à faturação anual. Este não é um indicador particularmente significativo, na medida em que esta alteração de paradigma registou-se pela primeira vez à precisamente um ano, na medida em que a Amazon registou uma faturação acima da rival no quarto trimestre de 2024.

Porém, trata-se de um marco importante na história do retalho físico e digital (ambas as empresas estão presentes com grande força nas duas dimensões), já uma liderança histórica foi quebrada. No último ano fiscal, a Amazon faturou 716,9 mil milhões de dólares, acima dos 713,2 mil milhões da Walmart.

De resto, os últimos dois dias foram amplamente positivos para os futuros do barril, em especial o West Texas, negociados em Nova Iorque. Na origem estão as crescentes tensões geopolíticas no Médio Oriente, à medida que aumentam os receios de um eventual ataque dos EUA ao Irão.

O Irão está entre os maiores exportadores de petróleo do mundo, pelo que o clima tenso está a fazer disparar os preços. Entre a abertura das bolsas europeias na quarta-feira e o encerramento do dia seguinte, as negociações avançaram perto de 5,8%.

Esta sexta-feira, antes da abertura de Wall Street, o Departamento do Comércio dos EUA vai divulgar a variação do Índice PCE em dezembro. Este acompanha os preços daquela economia e é o elemento favorito da Fed, a esse respeito.

Consoante os dados, os mercados vão inferir sobre potenciais futuros cortes nas taxas de juro de referência, depois de as atas da última reunião da Fed, conhecidas na quarta-feira, mostrarem que há indecisão sobre decisões futuras e até uma eventual futura subida voltou a ser discutida.

Comentário de Henrique Valente:

análise de mercado

Olhos nas tensões no Médio Oriente

A semana ficou marcada pela escalada das tensões no Médio Oriente, que voltou a assumir-se como o principal risco para os ativos de risco. A subida do petróleo e o aumento da procura por ativos de refúgio, como o ouro, enquanto os índices americanos tendem em baixa, refletem uma crescente preocupação dos investidores com o impacto do conflito nas perspetivas de inflação e nas condições financeiras globais. Este movimento surge numa altura em que a política monetária deixou de ser o principal motor de curto prazo. As minutas da última reunião do comité de política monetária, divulgadas na terça-feira, confirmaram um tom ligeiramente mais *hawkish* e reforçaram a ideia de maior incerteza sobre as próximas decisões sobre as taxas de juro. O risco associado ao Médio Oriente é duplo. Por um lado, uma escalada do conflito poderá pressionar em alta os preços da energia, dificultando o processo de desinflação nas principais economias. Por outro, um choque petrolífero neste momento agravaria as condições financeiras, criando um cenário adverso para o crescimento global e para os ativos de risco. Apesar disso, os mercados acionistas continuam relativamente resilientes, o que sugere que os investidores ainda encaram o conflito como um risco localizado e não como um choque sistémico. Esta aparente complacência contrasta com a sensibilidade do petróleo e do ouro, que têm reagido de forma mais imediata ao agravamento das tensões. A curto prazo, a evolução do conflito no Médio Oriente deverá manter-se como o principal fator de volatilidade, sobrepondo-se mesmo às expectativas em torno da política monetária. Qualquer sinal de escalada adicional poderá rapidamente traduzir-se em novos movimentos no petróleo, nas *yield*s e no ouro, reabrindo o debate sobre a trajetória da inflação e sobre o espaço para cortes de taxas ao longo do ano.

Um problema ligado à fuselagem das aeronaves A320 fez baixar as perspetivas de entrega de aviões para “cerca de 790” em 2026, pelo que a cotada caiu 6,7% na bolsa alemã

Falta de previsibilidade nos fundos europeus “cria esquizofrenia”

Os fundos que chegam de Bruxelas ajudam muitas empresas a suprimir falhas no mercado, ao nível de produtos e serviços. Ainda assim, as extensas burocracias associadas e os tempos de espera colocam barreiras a muitas empresas, pelo que se perde o *time to market*, em muitos casos

TEXTO **TOMÁS GONÇALVES PEREIRA** tomas.pereira@dn.pt

Os apoios da Comissão Europeia continuam a ser decisivos na economia portuguesa, mas as burocracias e os tempos de espera ainda condenam projetos ao fracasso.

Os atrasos na chegada dos fundos comunitários às empresas faz com que determinados projetos arrisquem falhar o *timing* de entrada no mercado. Quem o diz é Bernardo Maciel, CEO da Yunit Consulting, em entrevista ao DN/DV. O próprio aponta aquele fator como o principal para a empresa ter ficado “aquém” das expectativas de receita para o ano passado. Em 2026, quer adquirir duas empresas e, até 2028, espera cinco milhões de euros em faturação.

A consultora trabalha com cer-

ca de 600 clientes, entre os quais estão, por exemplo, gigantes da banca, como são o Santander, Millenium BCP e Bankinter. Dispõe de dois escritórios (em Lisboa e no Porto), para um total de “quase” 50 trabalhadores. O foco está no apoio ao investimento, pelo que trabalha com incentivos fiscais como o SIFIDE e o RFAI, assim como em orientar as empresas para práticas ligadas à legislação europeia mais recente e aquela que ainda chegará de Bruxelas, como é o caso dos critérios de sustentabilidade.

Em simultâneo, a Yunit está atenta às “alterações na geopolítica, nas cadeias de valor e a regionalização na Europa”, o que obriga, historicamente, a olhar para setores da economia tão distintos como Segurança e Metalomecânica, ao mesmo tempo que

“Preparar a noiva para o casamento” é a responsabilidade da Yunit Consulting, que tem clientes como BCP e Santander. Para tal, está a investir numa ferramenta de IA, para acelerar processos

a Defesa está em franco crescimento, ainda que “sem fechar os olhos” às Tecnologias de Informação (TI). Bernardo Maciel ambiciona ainda chegar a empresas com maior volume de negócios.

Em 2025, as vendas ficaram-se pelos 2,9 milhões de euros, abaixo dos três milhões que ambicionava. O próprio explica que o atraso no calendário dos fundos europeus, tanto nas candidaturas como nos tempos de decisão, foi o “fator principal”. Mas de onde surge o valor final?

A Yunit Consulting encarrega-se de “preparar a noiva para o casamento”, explica. Isto significa acompanhar os projetos para candidatura a apoios. Fatura por esta preparação, a que acrescem eventuais prémios de sucesso e renovação.

Para 2026, os responsáveis es-

peram adquirir duas empresas, de forma a expandir as operações. É que, para o triénio que agora começa, a perspetiva passa por faturar cinco milhões de euros até 2028. Com o propósito de chegar a estes números, a empresa está a implementar uma ferramenta ligada à IA que se vai destinar a agilizar processos e a libertar as equipas para “aquilo que realmente acrescenta valor”.

Este investimento deverá aproximar-se dos 200 mil euros. A este valor, poderão somar-se 150 mil euros, provenientes de instrumento de apoio à digitalização da economia. “Para a nossa dimensão, é um investimento relevante”, sendo que falta ainda contratar “um perfil sénior” que ficará responsável por esta pasta.

Ao trabalhar nesta área, os responsáveis acabam por chegar à conclusão que os atrasos na chegada dos fundos comunitários castigam os potenciais candidatos. As empresas procuram dar resposta a uma determinada necessidade de mercado, seja através de um produto ou de um serviço (ou ambos). Porém, o mesmo mercado “não se coaduna com estas demoras, pela lógica dos concursos”, sublinha Bernardo Maciel.

Nos casos em que falta liquidez para avançar a tempo, surgem duas hipóteses. Uma passa por aguardar o apoio, de forma que “pode perder-se o *time to market*”, ou seja o momento certo para o lançamento no mercado. A outra consiste em avançar com as condições possíveis, o que pode resultar em falta de financiamento para determinados projetos. “Aqui temos muito a melhorar”, sublinha.

Em simultâneo, o empresário apela a um calendário de investimentos com algum adiantamento, para permitir previsibilidade e maior fluidez de processos, do ponto de vista das empresas.

O facto de tal não existir, “cria esquizofrenia nos apoios” e o resultado é que determinadas empresas não chegam onde “as características e a visão estratégica lhes poderiam permitir”.

O próprio denota ainda, no que respeita aos últimos anos, “instabilidade para os organismos que têm um conjunto de instrumentos que apoiam a economia [portuguesa].” Na origem, estão as repetidas mudanças de governo recentes, fruto das três eleições legislativas realizadas desde 2022.



Bernardo Maciel
é CEO da Yunit
Consulting

Lucro da Corticeira Amorim cai 20% para 55,6 milhões em 2025

Em comunicado enviado à CMVM, a empresa diz que “a rentabilidade foi condicionada pelo ‘mix’ de produto e pela retração dos volumes”.

O lucro da Corticeira Amorim caiu 20,3%, para 55,6 milhões de euros, em 2025 face a 2024, com a rentabilidade a ser condicionada pelo mix de produto e menores volumes, anunciou hoje o grupo. Num comunicado enviado à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), a empresa de Mozelos, Santa Maria da Feira, detalha que o EBITDA (resultado antes de impostos, juros, depreciações e amortizações) consolidado atingiu 141 milhões de euros, o que compara com os 157,6 milhões registados em 2024.

Segundo explica, “a rentabilidade foi condicionada pelo ‘mix’ de produto e pela retração dos volumes, cujos efeitos foram parcialmente mitigados pela melhoria do preço de consumo de cortiça, pela melhor qualidade dos lotes trabalhados, pelas eficiências operacionais e pelas iniciativas de redução de custos implementadas”. Como resultado, a margem EBITDA situou-se nos 16,4% no ano passado, abaixo dos 16,8% registados em 2024.

Na assembleia-geral de acionistas agendada para 4 de maio, o Conselho de Administração da Corticeira Amorim vai propor a distribuição de um dividendo bruto total de 0,35 euros por ação, a pagar na totalidade em maio.

No ano passado, as vendas consolidadas da Corticeira Amorim totalizaram 861 milhões de euros, registando uma quebra de 8,3% face ao exercício anterior devido a “pressões sobre os volumes e ‘mix’ de produto decorrentes de um contexto de mercado desafiante”, que afetou todas as unidades de negócio. Excluindo o efeito de alteração do perímetro de consolidação decorrente da alienação participação na Timberman Denmark, as vendas teriam caído 5,3%.



A sede da Corticeira Amorim em Mozelos (Santa Maria da Feira)

Já a Amorim Cork Solutions viu as vendas caírem 24,0%, penalizadas por “menores níveis de atividade, particularmente no segmento de pavimentos, e pelo impacto da alteração do perímetro de consolidação”. Excluindo este efeito, o decréscimo das vendas teria sido de 11,4%.

No final de dezembro, a dívida remunerada líquida da Corticeira Amorim ascendia a 75,9 milhões de euros, uma redução de 119,8 milhões face aos 195,7 milhões do final de 2024 que o grupo destaca ter sido possível gra-

ças à “forte geração de fluxos de caixa” (175,9 milhões de euros) e apesar do pagamento de dividendos (42,6 milhões) e do investimento em ativo fixo (42,8 milhões).

Citado no comunicado, o presidente e presidente executivo (CEO) da Corticeira Amorim refere que a atividade do grupo em 2025 “foi condicionada por um contexto de elevada incerteza, marcado por tensões geopolíticas e por transformações significativas no comércio internacional, num ambiente de transformação dos hábitos de consumo de álcool que impõe pressões adicionais sobre o setor vitivinícola”.

“A reduzida previsibilidade e a contração da procura levaram os nossos clientes a adotar políticas de compra mais conservadoras e a implementar planos de redução de custos, tendências que se intensificaram ao longo do ano”, explica António Rios de Amorim. Segundo o CEO, estes desafios “exigiram uma elevada capacidade de adaptação, priorizando-se a proteção da rentabilidade e a redução do nível de endividamento”. **COM LUSA**

As vendas da Corticeira Amorim totalizaram 861 milhões de euros, registando uma quebra de 8,3% face ao exercício anterior.

OPINIÃO
Tiago Cabanas
Alves



16 anos e maioridade digital - Contributos para um debate esclarecido

A aprovação pelo Parlamento de um projeto de Lei do PSD que estabelece a maioridade digital aos 16 anos é já uma vitória. Colocou a sociedade a debater os benefícios e os prejuízos da medida, suscitando um debate intenso, em particular no que respeita à conformidade com os direitos fundamentais e o desejo de privacidade de todos face aos mecanismos de verificação de idade. Debate legítimo e necessário.

Ao contrário do muito que já foi dito e escrito, o regime jurídico previsto assenta numa lógica progressiva. Nem todos os menores são iguais e estão longe de serem dotados da mesma capacidade de discernir ou entender os desafios que se lhe colocam – num ambiente digital ou não. Ao estabelecer níveis de acesso distintos ao ambiente digital – vedado até aos 13 anos, dependentes de controlo parental dos 13 aos 16 anos e uma total autonomia a partir dessa idade – o Parlamento não aprova qualquer rutura. Na verdade, apenas transpõe para o ambiente digital um modelo já estabelecido em matérias que vão da capacidade para praticar atos jurídicos até à capacidade de conduzir, por exemplo. Não foi aprovada qualquer limitação arbitrária, mas antes a concretização do princípio da responsabilidade familiar e da proteção superior da criança, constitucionalmente reconhecido, até aos 16 anos de idade. Em suma trata-se de assegurar que a progressiva autonomia do menor é acompanhada e supervisionada, não pela intervenção do Estado, mas pela decisão dos representantes legais que melhor conhecem as capacidades do seu filho.

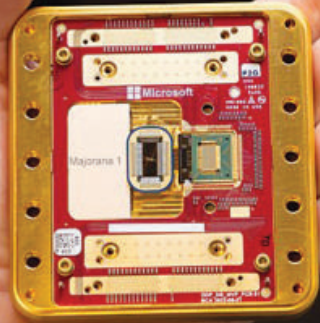
Chamam-se as famílias à decisão e retira-se o Estado permissivo ou proibitivo.

Poderá a proposta ser melhorada na especialidade? Não duvido. Até porque hoje existem tecnicamente medidas de minimização do tratamento de dados pessoais que permitem aferir apenas a idade do utilizador. Creio, contudo, que concordando na necessidade de proteção dos menores, só lendo, com olhos de ler, o diploma as forças políticas saberão ser menos politiquêiras e mais efetivamente políticas.

Parte significativa da controvérsia tem incidido sobre os mecanismos de verificação de idade. Com muitos dos críticos a invocarem censura ou mesmo um “Chat control à portuguesa”

Especialista em proteção de dados

O chip Majorana 1, da Microsoft, cabe na palma de uma mão e é escalável



1 milhão
de qubits é o valor a partir do qual os computadores quânticos irão ultrapassar os atuais super-computadores

A revolução dos 'qubits' Majorana. Encontrado o 'elo perdido' para o computador quântico ideal?

Investigadores de Espanha e dos Países Baixos conseguem "ler o ilegível", validando a aposta tecnológica da Microsoft, e abrem as portas à computação quântica em larga escala

TEXTO RICARDO SIMÕES FERREIRA ricardo.s.ferreira@dn.pt

A computação quântica acaba de ultrapassar aquela que era, para muitos, uma das suas barreiras intransponíveis. Uma equipa liderada pelo Conselho Superior de Investigações Científicas (CSIC) de Espanha e pela Universidade de Delft, nos Países Baixos, confirmou esta semana, a 16 de fevereiro, que é finalmente possível "ler" a informação contida em *qubits* de Majorana sem destruir o seu estado quântico. Esta descoberta não é apenas um avanço académico; é a peça-chave que faltava no *puzzle* multimilionário que a Microsoft começou a montar publicamente no ano passado.

Para entendermos a importância deste salto, precisamos de olhar para a natureza destas partículas. Ao contrário dos *qubits* usados pela Google ou pela IBM, que

são sensíveis a qualquer vibração ou mudança de temperatura, os *qubits* de Majorana são "topológicos": a informação é guardada de forma não-local, está dividida entre dois pontos. É como se um código secreto fosse cortado ao meio e cada metade fosse guardada em cofres diferentes. Mesmo que um cofre fosse atacado, a informação continuava protegida, pois apenas metade tinha sido descoberta e, sem a totalidade, da informação era inútil.

O problema? Essa mesma proteção tornava os *qubits* "invisíveis". Como explica Ramón Aguado, investigador do ICMM-CSIC e coautor do estudo: "Sempre soube-mos que os estados de Majorana eram ideais para proteger a informação, mas o paradoxo era que essa mesma proteção tornava-os quase impossíveis de medir sem colapsar o sistema." Até agora,

tentar medir um *qubit* de Majorana era como tentar observar um fantasma: no momento em que se acendia a luz, ele desaparecia.

Solução: a sonda de capacitância

A equipa resolveu este dilema utilizando uma "sonda de capacitância quântica" num sistema chamado "cadeia de Kitaev mínima". Pela primeira vez, conseguiram detetar a paridade (o estado par ou ímpar) do *qubit* em tempo real.

Segundo o comunicado oficial da equipa, esta técnica permitiu "demonstrar que a informação quântica nestes estados protegidos não só existe, como pode ser extraída de forma fiável através de medições rápidas de carga", ou seja enquanto a computação está a decorrer.

Os investigadores observaram "saltos de paridade aleatórios" que

permitiram medir tempos de coerência superiores a um milissegundo. "Este resultado é transformador, porque prova que a proteção topológica não é apenas um conceito matemático, mas uma ferramenta funcional que podemos controlar", reforça Aguado no artigo publicado na *Nature Physics*.

Tentar medir um qubit de Majorana era como procurar observar um fantasma: ao 'acender a luz', ele desaparecia. Agora, pode-se escalar a computação

Encaixe na estratégia da Microsoft

Esta descoberta valida retroativamente a grande aposta da Microsoft. Em fevereiro de 2025, a tecnológica de Redmond surpreendeu o mercado com o chip Majorana 1, o primeiro processador construído com materiais topocondutores.

No entanto, embora a Microsoft tivesse o *hardware*, faltava-lhe o mecanismo para ler com precisão os dados sem comprometer a estabilidade do chip. E essencialmente, para permitir "escalar" o mesmo – ou seja, poder juntar várias chips, aumentando o processamento sem falhas, algo que em teoria o Majorana 1 permite fazer.

O avanço de 2026 fornece exatamente esse "painel de instrumentos". Ao provar que é possível medir estados de Majorana de forma fiável, a investigação do CSIC confirma que o caminho escolhido pela Microsoft é o mais viável para a escalabilidade. Enquanto outras empresas lutam contra taxas de erro elevadas, os *qubits* de Majorana, agora "legíveis", permitem criar máquinas com menos ruído e mais potência real.

O caminho para o milhão de qubits

A escalabilidade é o "Santo Graal" deste setor. Com o método de leitura agora descoberto, o caminho para passar de dez para um milhão de *qubits* torna-se uma questão de engenharia e não de física teórica. Um computador quântico de um milhão de *qubits* estáveis permitiria avanços em ciência de Materiais, de forma a simular novas moléculas para baterias que carregam em segundos ou supercondutores à temperatura ambiente, bem como na descarbonização, para descobrir catalisadores eficientes para converter CO₂ em combustíveis limpos.

Também se esperam enormes avanços na farmacologia personalizada, pois a computação quântica poderá criar modelos de proteínas digitais perfeitos, para desenvolver curas, sem necessidade de anos de ensaios clínicos.

Como concluem os investigadores no seu estudo: "Estamos perante o fim da fase de exploração fundamental e o início da fase de computação quântica *fault-tolerant* (tolerante a falhas)."

Se 2025 foi o ano em que a Microsoft construiu a casa, 2026 é o ano em que o CSIC – finalmente – instalou a eletricidade.

Max Verstappen lidera lista de maiores salários da Fórmula 1

Vice-campeão ganha mais do dobro do atual campeão do mundo, Lando Norris. Experiência, prestígio e retorno comercial são fatores tão ou mais importantes do que resultados

TEXTO JOÃO ALMEIDA MOREIRA geral@dinheirovivo.pt

Max Verstappen é o piloto mais bem pago da Fórmula 1, à frente de outro histórico, Lewis Hamilton, e com mais do dobro do salário de Lando Norris, o atual campeão. Segundo a lista divulgada pelo site Racing-News365, que não foi confirmada nem desmentida e cita diversas fontes do paddock, o tetracampeão pela Red Bull e atual vice-campeão ganha 70 milhões de dólares por ano, sem contabilizar os bônus por desempenho.

Os ganhos de SuperMax, num contrato de longo prazo, mostram a importância para a Red Bull do consistente e talentosíssimo piloto de 28 anos nascido na Bélgica mas com nacionalidade neerlandesa não apenas por ainda ser hipercompetitivo, como por trazer retorno comercial à marca.

Esse retorno comercial, aliado à experiência e ao prestígio paga-se: por isso, Lewis Hamilton, da Ferrari, é o segundo com mais ganhos, apesar de ter estado afastado da luta pelo campeonato nos últimos anos. O inglês heptacampeão mundial, de 41 anos, considerado um dos melhores condutores da história do automobilismo e ícone mundial do desporto em geral, recebe cerca de 60 milhões de dólares por época da scuderia italiana.

De acordo com as contas da RacingNews365, o monegasco Charles Leclerc, companheiro de Hamilton em Maranello, e o inglês George Russell, da Mercedes, estão empatados em terceiro lugar, com salários estimados em 34 milhões de dólares cada.

70

Milhões de dólares que Verstappen ganha por ano, excluindo bônus

30

O campeão do mundo Lando Norris auferirá menos de metade dos milhões de dólares do neerlandês

2º

Apesar de longe da luta pelos títulos há um punhado de anos, Hamilton só é superado por Verstappen em ganhos

Só a seguir vem o campeão mundial, o também britânico Lando Norris, na quinta posição, com um salário de cerca de 30 milhões de dólares. Não deixando de ser um valor astronômico, reforça a ideia de que a experiência, o prestígio e o retorno comercial contam na hora das marcas pagarem os

salários, até porque a seguir ao condutor da McLaren, de 26 anos, vem logo o quarentão espanhol e bicampeão mundial Fernando Alonso, da Aston Martin, com 20 milhões, em sexto lugar.

O também espanhol Carlos Sainz, da Williams, e o australiano Oscar Piastri, da McLaren, que chegou a liderar o Mundial do ano passado, recebem cerca de 13 milhões de dólares cada.

Pierre Gasly, da França, Alex Albon, da Tailândia, e Lance Stroll, do Canadá, completam a lista dos onze primeiros, todos com salários estimados em cerca de 12 milhões de dólares.

Eis o top-10 dos mais bem pagos: 1) Max Verstappen, 70 milhões de dólares ano; 2) Lewis Hamilton, 60; 3) Charles Leclerc e George Russell, 34; 5) Lando Norris, 30; 6) Fernando Alonso, 20; 7) Carlos Sainz e Oscar Piastri, 13; 9) Pierre Gasly, Alex Albon e Lance Stroll.

Para os amantes de Fórmula 1, a edição deste ano do Mundial, a 77ª da história, começa na Austrália a 8 de março com 22 pilotos, entre os quais, o campeão Norris, o sempre favorito Verstappen, o outsider Piastri e a lenda Hamilton.

A equipa Cadillac é uma das novidades, assim como a sua dupla composta pelos regressados Sergio Pérez, do México, e Valtteri Bottas, da Finlândia. Isack Hadjar foi “promovido” da Racing Bulls para a Red Bull e para o seu lugar entrou o inglês, de pai sueco e mãe indiana, Arvid Lindblad, de meros 18 anos. E a Audi comprou a Sauber, mantendo porém os pilotos Gabriel Bortoletto, do Brasil, e Nico Hülkenberg, da Alemanha.

OPINIÃO

Luís
Tavares Bravo



Afirmação da tokenização financeira de ativos

Se os últimos dois anos foram marcados por legitimação (2024), e da experimentação (2025), 2026 poderá representar, ou seja, afirmar-se como o ano da consolidação estratégica no universo dos ativos digitais. A questão já não é saber se fazem parte do futuro financeiro, mas como serão integrados, escalados e rentabilizados. Os bancos e grandes instituições financeiras terão os ativos digitais formalmente nas suas agendas. O maior desafio será estratégico: decidir o ritmo de adoção, definir prioridades e evitar decisões precipitadas que podem acontecer pelo receio de ficar para trás. A vantagem competitiva dependerá cada vez menos sobre a qualidade da tecnologia e cada vez mais e mais da capacidade de implementação da mesma, e da execução desta transição.

Numa primeira reflexão, importa dizer que os ativos digitais estão progressivamente a deixar de ser vistos como instrumentos de geração rápida de riqueza especulativa (muito associado às cripto-moedas), e passarão a ser encarados como a nova infraestrutura financeira. A tecnologia assente em blockchain, os processos de tokenização e as stablecoins serão conceitos cada vez mais entendidos como processos de tecnologia que suportam pagamentos, liquidez e gestão de ativos.

Numa segunda reflexão importa dizer que a adoção institucional será crucial, e esta está cada vez mais forte à medida que investidores, intermediários e empresas avançam num processo simultâneo. Larry Fink, o CEO da Blackrock, maior gestora de ativos a nível mundial referiu na coluna que escreveu em dezembro na revista economista, que “a tokenização de ativos é a próxima maior evolução na infraestrutura de mercado”, defendendo que o processo pode reconfigurar a forma como títulos e ativos são liquidados e negociados globalmente.

O Banco Central Europeu também tem vindo a preparar-se para esta transição. Na apresentação do projeto do euro digital (2021), a presidente do BCE, Christine Lagarde, afirmou que o objetivo central do projeto é garantir que, na era digital, cidadãos e empresas continuem a ter acesso à forma mais segura de dinheiro — o dinheiro emitido pelo banco central. O enquadramento regulatório, apesar de trazer debate e tensões, também tende a funcionar como catalisador ao reduzir riscos, e atrair capital mais convencional para estas soluções.

Por fim, existem alguns desafios que serão importantes durante este ano. Por um lado, as chamadas stablecoins — um tipo de criptomoeda concebida para manter um valor estável, normalmente indexado a um ativo como o dólar, o euro ou outro ativo de reserva — entram numa fase decisiva: o teste será a sua utilização em pagamentos reais. A questão é escala e concorrência com os sistemas tradicionais. Noutro campo, também muito relevante, que é o dos ativos do mundo real viverão um ano de validação. O mercado exigirá provas concretas de utilidade económica — demonstrando redução de custos, maior eficiência, aumento de liquidez e integração regulada no sistema financeiro — para deixar de ser uma promessa tecnológica e passar a representar uma verdadeira evolução da infraestrutura financeira.

Economista, Presidente do International Affairs Network