



VidaEconómica

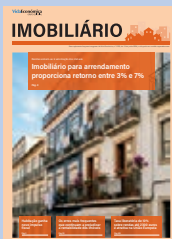
EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.grupovidaeconomica.pt

PUB



SUPLEMENTO IMOBILIÁRIO



**Habitação ganha
novo impulso fiscal**

Pág. V

ATUALIDADE



**SICE reabre
com apoios até 60%
para investimento
empresarial**

Pág. 2

Paulo Marques, professor
e investigador do Iscte, afirma
**Reforma espanhola
reduziu precariedade
sem destruir emprego**

Pág. 7

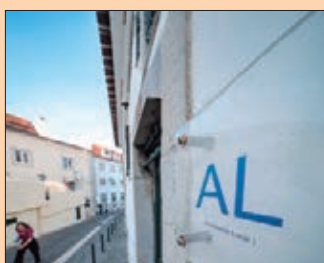
Luc Frieden defende no Nexus Luxembourg

Europa deve passar a criar tecnologia

- Capital europeu,
rapidez de execução
e política industrial
no centro da estratégia



Págs. 14 e 15



Lisboa e Porto já cancelaram mais de 8100 licenças

Câmaras têm mais tempo para regular alojamento local

Pág. 5

Fernando Machado fala em “capacidade de organização, escala e ambição”

Air Invictus enche os céus do Porto, Gaia, Maia e Matosinhos

Pág. 4



SUPLEMENTO FROTAS



**Renting
garante frotas
mais sustentáveis**

Pág. IV

FISCALIDADE

**IMT mais elevado
para não residentes**

Pág. 21

MERCADOS



Laura Donzella, da Nordea
AM, defende

**Portugal ganha
peso como hub
multicultural
na gestão de ativos**

Pág. 16

EMPRESAS



Porto fecha parceria
para 331 casas acessíveis

**Sonae Sierra
entra no maior projeto
de habitação
para arrendamento
do país**

Pág. 12

LIVRO DA SEMANA

TÉCNICAS BÁSICAS DE PREVISÃO MATEMÁTICA

Campanha válida 22 a 28 de junho nos termos do regime jurídico do preço fixo do livro.

Portando da Jesus
Inês Viana e Lisboa

TÉCNICAS BÁSICAS DE
PREVISÃO MATEMÁTICA

DISPONÍVEL TAMBÉM
EM VERSÃO EBOOK

50%



9 720972 000037

02130

PUB

CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS

REABERTURA DOS APOIOS À INOVAÇÃO

Submeti um Registo de Pedido de Auxílio em Junho de 2025 no âmbito do SICE – Inovação Produtiva e já iniciei a execução do investimento. A reabertura do concurso para poder submeter a minha candidatura já foi adiada diversas vezes. Há novidades sobre a reabertura de candidaturas ao SICE – Inovação Produtiva?

As candidaturas ao SICE – Inovação Produtiva reabriram em 15/06/2026, num concurso conjunto para Territórios de Baixa Densidade e para Outros Territórios (fora da baixa densidade). Os beneficiários que efetuaram registo do pedido de auxílio através do Aviso n.º 05/RPA/2025, de 30 de abril, podem submeter candidatura ao presente concurso, utilizando os dados do projeto aí registado. Ao contrário do que era esperado, o apoio continua a corresponder exclusivamente a uma subvenção. Não existe instrumento financeiro complementar. As taxas de apoio correspondem a:

- A) Taxa Base: 25 p.p. para médias empresas e 30 p.p. para micro e pequenas empresas, excepto para projetos nas sub-regiões NUTS III Alto Alentejo, Beiras e Serra da Estrela, onde as taxas base são de 35 p.p. e 45 p.p., respetivamente.
- B) Majorações:
- i) Prioridades de políticas setoriais e/ou territoriais: 5 p.p. se o projeto contribuir de forma relevante para os objetivos da Transição Climática (deixou de existir a majoração Indústria 4.0);
 - ii) Criação de emprego qualificado no ano cruzeiro:

- 2 p.p. se forem criados entre 1 e 3 postos de trabalho qualificados;
 - 5 p.p. se forem criados 4 ou mais postos de trabalho qualificados;
 - 5 p.p. se o projeto for financiado pelo Alentejo 2030 ou Algarve 2030 e criar 2 ou mais postos de trabalho qualificados;
 - iii) Capitalização PME: 5 p.p. se o projeto for financiado maioritariamente por capitais próprios.
- As taxas máximas de apoio são:
- Territórios Baixa Densidade: 50% para as micro e pequenas empresas e 40% para as médias empresas;
 - Outros Territórios: 30% para as micro e pequenas empresas e 25% para as médias empresas;
 - Exceção: projetos localizados nas sub-regiões NUTS III Alto Alentejo e Beiras e Serra da Estrela: 60% para as micro e pequenas empresas e 50% para as médias empresas;
- Isto significa que no caso de projetos localizados em Outros Territórios (e fora das sub-regiões NUTS III Alto Alentejo e Beiras e Serra da Estrela) a taxa máxima de apoio corresponde à

taxa base de apoio, correspondendo a uma redução do nível máximo de apoio para estes casos, uma vez que nos últimos concursos a taxa máxima para estas localizações era de 40%. Se o seu projeto se enquadrar na tipologia de ação “aumento da capacidade de um estabelecimento já existente” é de realçar que o atual concurso exige que esse aumento corresponda no mínimo a 25% da capacidade instalada em relação ao ano pré-projeto (ao contrário do limiar de 20% dos últimos concursos). As candidaturas ao COMPETE 2030, NORTE 2030 e CENTRO 2030 devem, ainda, verificar um indicador Impacto do Investimento mínimo de 10%. O investimento elegível deve ser igual ou superior a 300.000€ e inferior a 25 milhões de euros. De realçar que as despesas com máquinas e equipamento passaram a ser elegíveis unicamente se funcionarem através de uma fonte de energia que não seja combustível fóssil. As candidaturas encerram em 30/09/2026.

WWW.SIBEC.PT
SIBEC@SIBEC.PT
228 348 500



FRANCISCO JAIME QUESADO
Economista e Gestor
jaime.quesado@gmail.com

O Ciclo de Smart Discussions Talentos da Diáspora – no âmbito do Grupo de Partilha SK – Sharing Knowledge, tem evidenciado a sua crescente importância para o nosso país. Nunca como agora os Talentos Portugueses espalhados pelo mundo foram tão fundamentais para mostrar que há um novo capital de competência estratégica de base nacional. O futuro de Portugal faz-se com os Portugueses e é essa a mensagem central que importa deixar para o futuro. Por isso o desafio da Diáspora é tão importante para uma agenda de confiança e ambição para o nosso país.



ECONOMIA MAIS

VALOR DIGITAL - O Digital está cada vez mais presente na gestão da cadeia de valor das principais fileiras da nossa economia, como muito bem deu nota a CEO da Siemens Portugal em recente Sessão no CEIIA.

VALOR INFORMAÇÃO - Sofia Tenreiro há muito que nos habituou a uma análise estratégica muito inovadora sobre os alicerces em que deve assentar a aposta no nosso modelo competitivo. Muito oportuna a sua mensagem sobre a importância de termos melhor informação nas decisões que tomamos;

MAIS CONFIANÇA - Um dos fatores críticos para essa ambição referenciado por Sofia Tenreiro prende-se precisamente com a confiança nas pessoas, que temos que saber atrair e reter para os mobilizar para esta agenda única de reposicionamento estratégico da nossa economia e das suas principais fileiras de atuação;



ECONOMIA MENOS

O PODER DA IA - Nesta excelente Conversa SK realizada no CEIIA a Sofia Tenreiro alertou para que falta contudo uma verdadeira abordagem integrada sobre a IA, que envolva em rede organizações e pessoas com a apresentação de soluções mais práticas;

CULTURA MAIS - A área da cultura enfrenta grandes desafios em termos de renovação de agenda e maior capacidade de integração com as tendências de uma sociedade em profunda mudança e confrontada com novos desafios mais exigentes;

COMUNIDADES MAIS - Com a pandemia o problema da saúde mental agravou-se de forma muito evidente e com ele os níveis de confiança positiva de muitas pessoas no futuro. Impõem-se cada vez mais novas iniciativas de promoção do sentido de comunidade e da melhoria dos níveis de inteligência coletiva.

Nesta edição



04 Atualidade
“Gaia vive um momento singular”



07 Atualidade
Reforma espanhola reduziu precariedade sem destruir emprego



16 Mercados
Portugal ganha peso como hub multicultural na gestão de ativos

Atualidade Pág. 03
Portugal, Espanha e Itália reforçam agenda comum para a inovação

AtualidadePág. 05
Câmaras têm mais tempo para regular AL

AtualidadePág. 06
Reabilitação de imóvel localizado em ARU

OpiniãoPág. 09
Ativismo de esquerda: o caminho da violência

Ócio & Negócios Pág. 10
Portugal descobre que Bruxelas não é um multibanco com bandeira azul

Negócios e Empresas. Pág. 12
Habitação acessível em loteamento: Da obrigação de ceder ao incentivo de investir

Mercados..... Pág. 18
Portugueses são os europeus mais afetados pelas notícias económicas

Fiscalidade.....Pág. 21
IMT para não residentes

Empresas..... Pág. 22
Biocombustíveis para aviação: uma aposta pela saúde humana e animal

Automóvel.....Pág. 23
Mazda 6e – O elétrico do segmento D que veio para impressionar

Imprensa
EM REVISTA



FMI corta previsão
O Fundo Monetário Internacional reviu em baixa as previsões de crescimento para a Zona Euro, antecipando agora uma subida de 0,9% do PIB este ano, abaixo dos 1,1% estimados em abril e dos 1,3% apontados em janeiro. A instituição justifica a revisão com o impacto da subida dos preços da energia, que deverá pressionar a inflação e travar a atividade económica mais do que inicialmente previsto. Segundo o FMI, os preços do consumidor deverão aumentar 2,8%, acima da meta de 2% definida pelo Banco Central Europeu. Ainda assim, a previsão é ligeiramente mais favorável do que a da própria BCE, que estima uma inflação de 3% e um crescimento de apenas 0,8% este ano. Para 2027, o fundo espera uma recuperação moderada, com o PIB da Zona Euro a avançar 1,2% e a inflação a recuar para 2,3%.



BCE admite nova subida em julho
O Banco Central Europeu poderá voltar a subir as taxas de juro já na próxima reunião, marcada para 23 de julho. A possibilidade é avançada pela Bloomberg, que cita membros do banco central, poucas horas depois de o BCE ter aumentado os juros pela primeira vez desde 2023. Os investidores atribuem atualmente uma probabilidade de 60% a uma subida de 25

pontos base em julho. Caso a decisão não avance nesse encontro, os mercados apontam setembro como a data mais provável, altura em que serão divulgadas novas previsões macroeconómicas. A inflação continua a ser a principal preocupação, mas a decisão dependerá também da evolução da tensão no Médio Oriente e no Estreito de Ormuz. Se o contexto melhorar, o BCE poderá optar por esperar. Ainda assim, o mercado antecipa mais uma subida até ao final do ano, colocando a taxa de depósito nos 2,75% em 2026.



Bundesbank revê crescimento em baixa
O Bundesbank reviu em baixa as previsões de crescimento da economia alemã e agravou as estimativas para a inflação, apontando como principal fator de pressão a persistência da guerra no Irão e os seus efeitos sobre a atividade económica. Segundo as novas projeções do banco central alemão, o Produto Interno Bruto deverá crescer apenas 0,5% este ano e 0,8% em 2027, valores inferiores aos antecipados em dezembro. A revisão surge numa altura em que a maior economia europeia dava sinais de recuperação, depois de um período prolongado de fragilidade. O desempenho recente tinha sido apoiado pelo estímulo fiscal anunciado pelo Governo, que prevê reforçar a despesa em defesa e investir na recuperação de infraestruturas degradadas. No ano passado, o PIB alemão voltou a crescer pela primeira vez desde 2022, mas o contexto externo voltou a pesar nas perspetivas económicas.

VidaEconómica

EDITOR E PROPRIETÁRIO Vida Económica Editorial, SA Rua Gonçalves Cristóvão, 14 RC * 4000-263 Porto: • NIF: 507258487 • DETENTORES DE 5% OU MAIS DO CAPITAL DA EMPRESA: Herdeiros de João Carlos Peixoto de Sousa – 40,61%; João Luis Marinho Peixoto de Sousa – 15,73%; Miguel Gil Marinho Peixoto de Sousa – 15,73%; Paulo Alexandre Marinho Peixoto de Sousa - 13,96%; Pedro Manuel Marinho Peixoto de Sousa - 10,99% • ADMINISTRAÇÃO: João Luis Peixoto de Sousa • DIRETOR: João Luis Peixoto de Sousa • REDAÇÃO Virgílio Ferreira (Chefe de Redação), Adérito Bandedeira, Guilherme Osswald, Rute Barreira e Teresa Silveira; E-mail agenda@grupovidaeconomica.pt; PAGINAÇÃO Célia César, Flávia Dias • SEDE DA REDAÇÃO: Rua de Gonçalves Cristóvão, 14 RC, 4000-263 Porto. - Tel. 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • FAX 222 058 098 • E-MAIL: comercial@grupovidaeconomica.pt; • ASSINATURAS Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • E-mail assinaturas@grupovidaeconomica.pt; IMPRESSÃO Naveprinter Indústria Gráfica do Norte, SA. - E.N. 14 (km 7,05), Lugar da Pinta, Apartado 1121, 4471-909 Maia. - Telf: 229 411 085 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax: 229 485 631 DISTRIBUIÇÃO VASP, SA - Cacém • E-mail geral@vasp.pt • Tel 214 337 000 (chamada para a rede fixa nacional) - Fax 214 326 009

MEMBRO DA
EUROPEAN
BUSINESS PRESS



TIRAGEM
CONTROLADA
PELA:



A PRESENTE EDIÇÃO TEVE
UMA DISTRIBUIÇÃO TOTAL
DE 102.250 EXEMPLARES,
EM DIGITAL E PAPEL
4000 Município (Porto)
TAXA PAGA

Depósito Legal nº 33 445/89
ISSN 0871-4320
Nº Registo na ERC: 109 477

ATUALIDADE

Serviços aceleram

O volume de negócios nos serviços cresceu 5,8% em abril, mais 0,5 pontos percentuais do que em março, segundo o INE. Em termos reais, o índice deflacionado aumentou 0,7%. Transportes e armazenagem deram o maior contributo para o resultado, com uma subida homóloga de 8%, enquanto informação e comunicação também aceleraram. Face a março, o índice nominal avançou 1,2%. Emprego, remunerações e horas trabalhadas registaram aumentos de 0,9%, 7,0% e 1,3%, respetivamente.

Portugal, Espanha e Itália reforçam agenda comum para a inovação

Portugal, Espanha e Itália deram um novo passo na cooperação tecnológica europeia durante o XIX COTEC Europe Summit, realizado em Veneza, ao lançarem uma agenda conjunta para acelerar o investimento em inovação e tecnologias estratégicas. A cimeira reuniu líderes empresariais, académicos e institucionais dos três países, contando também com a presença dos respetivos Chefes de Estado e da presidente do Banco Central Europeu, Christine Lagarde.

Um dos principais resultados do encontro foi a assinatura de um memorando de entendi-

mento para a criação de uma plataforma mediterrânico-atlântica destinada a mobilizar capital, coordenar ecossistemas de inovação e apoiar o crescimento de empresas europeias de deep tech. A iniciativa envolve entidades como o Banco Português de Fomento, o CDTI espanhol e a Cassa Depositi e Prestiti italiana.

Foi igualmente criado o CO-TEC Committee for Mediterranean-Atlantic Innovation, uma estrutura permanente de cooperação entre as organizações CO-TEC dos três países, que ficará responsável pelo desenvolvimen-

to de uma agenda comum nas áreas da inovação, investimento e cooperação tecnológica.

Sob o tema “Repensar o trabalho na era da IA: Transformação, Oportunidade, Governança”, a cimeira debateu o impacto da inteligência artificial no futuro do trabalho, nas competências, nos modelos organizacionais e na competitividade empresarial.

No encerramento do encontro, os Chefes de Estado de Portugal, Espanha e Itália reafirmaram o compromisso com uma estratégia comum para reforçar a inovação, a competitividade e a autonomia tecnológica da Europa.



A cimeira contou com a presença da presidente do Banco Central Europeu, Christine Lagarde.



Islam ElDessouky: “A criatividade é uma disciplina de negócio capaz de gerar valor”

O Vice-Presidente Global de Criatividade da Coca-Cola participa no QSP SUMMIT 2026, onde irá refletir sobre o papel da criatividade, da cultura e da inteligência artificial no crescimento das organizações.

A criatividade continua a ser uma das competências mais valorizadas nos discursos empresariais. Mas será que as organizações reconhecem verdadeiramente o seu impacto nos resultados? Para Islam ElDessouky, Vice-Presidente Global de Criatividade da The Coca-Cola Company e um dos oradores do palco principal do QSP SUMMIT 2026, ainda existe caminho a percorrer.

Antes da sua participação no Main Stage do evento, que decorre entre 30 de junho e 2 de julho, no Porto e em Matosinhos, deixamos algumas das ideias que irá desenvolver durante a sua intervenção.

As empresas continuam a subestimar a criatividade como motor de crescimento?

“De forma geral, sim. Mas acredito que isso está a mudar bastante, sobretudo nos



últimos anos, à medida que a própria definição de criatividade também tem vindo a evoluir.”

A criatividade continua a ser frequentemente associada à comunicação ou ao marketing. Para ElDessouky, contudo, o

conceito está a evoluir e a assumir uma relevância crescente nas decisões estratégicas das organizações.

O que distingue as marcas que participam genuinamente na cultura daquelas que apenas seguem tendências?

“A diferença está entre fazer verdadeiramente parte da cultura ou permanecer apenas na sua periferia, reagindo ao que acontece.”

Num contexto marcado pela velocidade dos ciclos mediáticos e pela fragmentação da atenção, o responsável da Coca-Cola acredita que a relevância das marcas depende cada vez mais da sua capacidade para estabelecer ligações autênticas com a cultura.

A inteligência artificial corre o risco de tornar a comunicação mais eficiente, mas menos significativa?

“Não. Na verdade, penso que esta nem sequer é uma questão relacionada com a inteligência artificial. É uma pergunta legítima no contexto da IA, mas trata-se, acima de tudo, de uma questão mais ampla, que se coloca sempre que procuramos demasiada eficiência à custa da autenticidade e da proximidade. A IA é uma infraestrutura e uma tecnologia

extraordinária. A forma como a utilizamos continua a ser uma escolha humana.”

Para ElDessouky, a tecnologia não substitui a responsabilidade humana na criação de valor, significado e impacto.

Que mensagem espera deixar à audiência do QSP SUMMIT?

“Gostaria que a audiência acreditasse que a criatividade é um superpoder e uma disciplina de negócio capaz de gerar o máximo valor para todos os stakeholders.”

Islam ElDessouky sobe ao Main Stage do QSP SUMMIT 2026 no dia 1 de julho, a par com renomados nomes internacionais, como a professora de Liderança e autores de bestsellers Amy Edmondson; o especialista em comportamento Dan Ariely; a analista geopolítica e tecnológica Shirley Ze Yu; o futurista Bem Hammersley; professor de estratégia e inovação, com foco na IA, Peter Zemsky; ou Scott Anthony, referência mundial em inovação e disrupção empresarial.

A 19.ª edição do evento deverá reunir mais de 3.500 participantes e cerca de 100 oradores nacionais e internacionais sob o tema “Leading The Future Economy”.

Mais informações disponíveis em: www.qsp-summit.pt

ATUALIDADE

AICEP reforça Economia Azul

A AICEP e o Fórum Oceano assinaram um protocolo para reforçar a promoção internacional da Economia Azul portuguesa, acelerar a internacionalização das empresas do setor e atrair investimento estratégico. O acordo, firmado no Oeiras BlueTech Ocean Forum 2026, prevê iniciativas de capacitação, divulgação e networking em áreas como bluetech, aquacultura, biotecnologia marinha, energias renováveis offshore, portos e proteção dos ecossistemas marinhos.

UPTEC pesa 866 milhões no PIB

As empresas sediadas na UPTEC tiveram, em 2024, um impacto de 866 milhões de euros no PIB, segundo estudo da FEP. O universo ligado ao parque envolveu 15 900 postos de trabalho, pagou 514 milhões em remunerações e gerou 182 milhões em receitas fiscais. Entre 2022 e 2024, o contributo da UPTEC cresceu acima da economia nacional, com destaque para PIB, emprego, salários e impostos. O parque reunia 223 empresas instaladas e 84 graduadas, com forte peso nas exportações e investimento nacional forte.

FERNANDO MACHADO, VEREADOR DA ECONOMIA, TURISMO E DESPORTO DE GAIA, AFIRMA

“Gaia vive um momento singular”

“Quem não é visto não é escolhido.” É com esta convicção que Fernando Machado, vereador da Economia, Turismo e Desporto de Gaia, defende o Air Invictus como uma oportunidade estratégica para projetar a região a nível internacional. Em entrevista à “Vida Económica”, sustenta que o evento poderá reforçar a atratividade de Gaia para turistas, investidores, empresas e talento.

Vida Económica – O que motivou a associação ao Air Invictus e que valor estratégico identifica neste evento para o desenvolvimento económico do território?

Fernando Machado – Associámo-nos ao Air Invictus porque acreditamos que o seu valor estratégico vai muito além do espetáculo. Trata-se de inscrever Gaia, e todo o Norte, no mapa dos grandes eventos internacionais, ligando o território à aviação, à inovação e à indústria aeroespacial. O Air Invictus não é apenas um air show. É também competição, conhecimento e tecnologia, uma feira dedicada à indústria da defesa e uma plataforma de projeção internacional. Para um município que assume a economia, o turismo e a transformação digital como prioridades, esta é uma oportunidade rara de alinhar emoção popular e estratégia económica.

VE – Que impacto económico espera que o Air Invictus possa gerar para o tecido empresarial local e regional, nomeadamente nos setores do turismo, hotelaria, restauração, comércio e serviços?

FM – Falamos de um evento de entrada livre e com uma meta de um milhão de espectadores. Quando se mobiliza esta dimensão de público, a economia local sente o efeito de forma imediata e transversal. A hotelaria beneficia da procura concentrada num fim de semana de junho, às portas das festas de São João, num dos períodos mais procurados do ano. A restauração, o comércio e os serviços absorvem o fluxo de visitantes que se desloca às margens do rio, ao Cais de Gaia e a toda a frente ribeirinha. As corridas aéreas terão o seu epicentro entre a Ponte da Arrábida e a Ponte Luís I, e é aí, no coração de Gaia, que muito desse valor é gerado.

Cidades competem pela atenção

VE – Num contexto de crescente concorrência entre cidades e regiões



Fernando Machado defende o Air Invictus como uma oportunidade para reforçar a projeção internacional e a competitividade de Gaia.

pela atração de visitantes, investimento e talento, que papel podem desempenhar eventos internacionais como o Air Invictus?

FM – As cidades competem hoje pela atenção. Quem não é visto não é escolhido, nem por turistas, nem por investidores, nem por talento. E os grandes eventos internacionais são, talvez, o instrumento mais eficaz de projeção que uma região pode ativar. O Air Invictus transporta o nome de Gaia e do Norte de Portugal para imagens que correm o mundo: aeronaves sobre o Douro, margens repletas de gente e um anfiteatro natural que poucos lugares no planeta conseguem oferecer. Esse capital reputacional não se esgota no fim de semana do evento. Permanece. Alimenta a marca do território, atrai novos investimentos, fixa quadros qualificados e abre portas a quem procura um lugar para viver, trabalhar e empreender. Num mundo de cidades em concorrência, eventos desta natureza são mais do que celebração. São uma estratégia de posicionamento.

“O Air Invictus é mais do que um espetáculo”

VE – A cooperação entre Porto, Gaia, Maia e Matosinhos é um dos pilares deste projeto. Considera que esta articulação metropolitana pode constituir uma vantagem competitiva para a região Norte?

FM – Considero, sem hesitação. E diria mesmo que é uma das dimensões mais inovadoras deste projeto. Porto, Gaia, Maia e Matosinhos partilham o protagonismo, o público, as infraestruturas e a ambição. Cada cidade oferece o seu palco: Gaia, a velocidade e a adrenalina das corridas; a Maia, a aviação e os batismos de voo; Matosinhos, a música e a tecnologia; e o Porto, a sua centralidade. Esta articulação metropolitana, que conta ainda com o Ministério da Economia, a Força Aérea Portuguesa, a APDL, o Turismo de Portugal e o Turismo do Porto e Norte, é exatamente o modelo de governação que o futuro exige.

O início de uma trajetória

VE – Que legado económico e ins-

“Quem não é visto não é escolhido”

titucional gostaria que o Air Invictus deixasse para o futuro da região?

FM – Gostaria que o Air Invictus não fosse apenas um acontecimento, mas o início de uma trajetória. No plano económico, desejo que se torne um evento recorrente, capaz de fixar no calendário internacional um momento que, ano após ano, traga visitantes, receita e visibilidade à região. Que sirva de âncora para aproximar o nosso tecido empresarial da indústria aeroespacial e da defesa, setores de elevado valor acrescentado onde o Norte tem condições para crescer. E que deixe sementes de conhecimento, de ligação às universidades e de inovação. No plano institucional, o legado que mais valorizo é o da confiança. Provar que quatro municípios, em conjunto com o Estado e com as entidades de turismo, conseguem construir algo grandioso, sustentável e bem governado. Acrescento ainda a dimensão ambiental: este é um evento com compensação carbónica integral, e essa exigência deve ficar como norma, não como exceção. Que fique a memória do espetáculo. Mas, sobretudo, que fique o método.

VE – Gaia tem registado um forte crescimento turístico e empresarial nos últimos anos. Como pode o Air Invictus contribuir para acelerar essa dinâmica de investimento e criação de valor?

FM – Gaia vive um momento singular. A frente ribeirinha, as caves do vinho do Porto, o WOW, o teleférico, a vitalidade do nosso comércio e a chegada de novos investimentos transformaram a cidade num dos destinos mais dinâmicos do país. Mas o crescimento não é um dado adquirido. Cuida-se, alimenta-se e projeta-se. O Air Invictus é, nesse sentido, um acelerador. Coloca Gaia diante de um milhão de pessoas e de milhões de outras através dos meios de comunicação, num momento em que a cidade está pronta para receber, encantar e fidelizar. Para o investidor que observa o território, é a prova de que aqui há capacidade de organização, escala e ambição. Para o empreendedor, é uma mostra. Para o talento, é um convite. Enquanto autarquia, e através do trabalho que desenvolvemos nas áreas do desenvolvimento económico e da inovação, queremos transformar essa atenção em valor duradouro: mais empresas, mais emprego qualificado e mais razões para escolher Gaia.

GOVERNO PROLONGA PRAZO ATÉ AO FINAL DE 2026

Câmaras têm mais tempo para regular AL

Milhares de licenças canceladas, novas exigências de fiscalização e maior intervenção dos municípios estão a redesenhar o mercado do alojamento local. O setor entra agora numa nova fase de regulação, com as autarquias no centro das decisões.

O Governo aprovou um regime excecional e transitório que prolonga até 31 de dezembro de 2026 o prazo para os municípios com mais de mil alojamentos locais decidirem se avançam com regulamentos específicos para esta atividade. A medida, aprovada em Conselho de Ministros a 11 de junho, permite igualmente às autarquias prolongar ou voltar a decretar a suspensão de novos registos de alojamento local (AL), mas apenas pelo período estritamente necessário à elaboração desses regulamentos. A restrição não abrange as licenças já existentes.

A decisão surge numa fase de profunda reconfiguração do setor, marcada pela devolução de competências regulatórias aos municípios, por sucessivas alterações legislativas e por uma intensa ação fiscalizadora que resultou no cancelamento de milhares de registos em todo o país.

O novo regime pretende dar mais tempo às autarquias para definirem as regras aplicáveis ao alojamento local nos respetivos territórios. Até agora, a legislação previa que as assembleias municipais dispusessem de um prazo máximo de 12 meses para deliberar sobre a adoção de regulamentos próprios, contado a partir do momento em que o município atingisse os mil registos de alojamento local.

Lisboa e Porto concentram quase um quinto do mercado

Segundo os dados mais recentes do Registo Nacional de Alojamento Local (RNAL), Portugal conta atualmente com cerca de 119 mil unidades ativas. Lisboa mantém a liderança, com aproximadamente 12.235 alojamentos locais, seguida do Porto, com 10.362. Em conjunto, as duas cidades representam quase 19% de todos os registos existentes no país.

Apesar da relevância destes números, o mercado sofreu uma significativa reconfiguração ao longo de 2025 e 2026. Em causa está um processo de fiscalização promovido por várias autarquias para eliminar os chamados "registos fantasma", isto é, licenças sem atividade efetiva ou em incumprimento de obrigações legais, nomeadamente a apresentação anual do seguro obrigatório de responsabilidade civil.

Em Lisboa, foram cancelados cerca de



6.765 registos, o equivalente a aproximadamente 40% do universo histórico de licenças. No Porto, a autarquia anulou mais de 1.400 registos. O fenómeno estendeu-se igualmente a vários municípios algarvios, contribuindo para uma redução expressiva do número de alojamentos registados.

Um setor moldado por sucessivas alterações legislativas

O regime jurídico do alojamento local tem sofrido alterações profundas ao longo da última década. A base legal continua a ser o Decreto-Lei n.º 128/2014, que criou o Regime Jurídico da Exploração dos Estabelecimentos de Alojamento Local (RJAL), definindo as modalidades de exploração, os requisitos de segurança e a obrigatoriedade de registo.

A primeira grande mudança ocorreu com a Lei n.º 62/2018, que atribuiu às câmaras municipais a possibilidade de criar zonas de contenção, limitando a abertura de novos estabelecimentos em áreas com elevada pressão urbanística. A mesma lei reforçou ainda os poderes dos condomínios relativamente à instalação de novos alojamentos locais.

Posteriormente, a Lei n.º 56/2023, integrada no programa Mais Habitação, introduziu algumas das medidas mais restritivas de sempre para o setor. Entre elas destacavam-se a suspensão de novas licenças em várias zonas do país, a criação da Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local (CEAL) e novas exigências relacionadas com a manutenção das licenças.

Contudo, muitas destas restrições acabaram por ser revertidas através do Decreto-Lei n.º 76/2024. O diploma eliminou a CEAL, afastou a caducidade automática das licenças

e devolveu às autarquias um papel central na gestão do setor, permitindo-lhes decidir sobre zonas de contenção, regulamentos municipais e cancelamento de registos.

Porque estão as autarquias a cancelar milhares de licenças?

O principal motivo dos cancelamentos registados em 2026 prende-se com o incumprimento da obrigação de apresentar anualmente o seguro de responsabilidade civil obrigatório. A legislação exige que os titulares submetam e atualizem a respetiva apólice através da plataforma pública gov.pt. A falta de apresentação do documento ou a sua caducidade pode conduzir ao cancelamento da licença após notificação e ausência de regularização dentro do prazo legal.

Outro dos fatores relevantes é a identificação de licenças sem atividade económica efetiva. Muitas foram obtridas de forma preventiva e nunca chegaram a ser utilizadas. Atualmente, os municípios cruzam

informação administrativa, fiscal e operacional para verificar se existe exploração real do estabelecimento, podendo proceder ao cancelamento dos registos inativos.

Também os conflitos de vizinhança continuam a desempenhar um papel importante. A prática reiterada de ruído excessivo, perturbação do descanso ou utilização incompatível com a função habitacional do edifício pode levar à intervenção municipal e, em casos mais graves, ao encerramento da atividade.

Acrescem ainda situações relacionadas com incumprimentos técnicos e de segurança, como a inexistência de equipamentos obrigatórios, lotação superior à autorizada ou falta de elementos identificativos exigidos pela legislação.

Suspensão de novos registos não afeta os alojamentos locais já licenciados

O papel crescente dos condomínios

Uma das matérias mais debatidas nos últimos anos tem sido a relação entre alojamento local e propriedade horizontal. A jurisprudência dos tribunais superiores e as alterações legislativas recentes vieram reforçar o papel dos condomínios na regulação desta atividade.

O marco mais relevante continua a ser o Acórdão Uniformizador de Jurisprudência n.º 4/2022 do Supremo Tribunal de Justiça, que concluiu que a exploração de alojamento local não se confunde com a utilização habitacional tradicional de uma fração autónoma. A decisão abriu caminho a uma maior litigância entre condóminos e operadores de AL.

Atualmente, os condomínios podem opor-se à abertura de novos alojamentos locais através de deliberação aprovada por maioria qualificada de dois terços da permissão do edifício, desde que não exista previsão expressa em sentido contrário no título constitutivo da propriedade horizontal.

Já o encerramento de estabelecimentos em funcionamento exige fundamentos concretos. A simples discordância dos moradores deixou de ser suficiente. É necessário demonstrar a existência de perturbações reiteradas ou de situações incompatíveis com a normal utilização do prédio, sendo depois a autarquia responsável pela avaliação e eventual decisão de cancelamento.

Mais autonomia local e maior escrutínio

A decisão do Governo de prolongar o prazo para aprovação dos regulamentos municipais confirma a aposta num modelo de gestão descentralizado, em que as autarquias assumem um papel determinante na definição das regras aplicáveis ao alojamento local.

Ao mesmo tempo, o setor enfrenta um nível de fiscalização sem precedentes, que está a eliminar licenças inativas, a reforçar as exigências de cumprimento legal e a aumentar a responsabilização dos operadores.

O resultado é um mercado mais regulado e mais dependente das decisões municipais, num contexto em que o equilíbrio entre a atividade turística, o acesso à habitação e a qualidade de vida dos residentes continua a dominar o debate público sobre o futuro do alojamento local em Portugal.

Lisboa e Porto já cancelaram mais de 8100 licenças de alojamento local



Flexdeal

Avenida da Boavista, 3433 - 7º Piso, 4100-138 Porto



ATUALIDADE



LUÍS FERREIRA
Docente do ISAG – European
Business School

O gato e a lebre

O maior problema dos fundos comunitários em Portugal não é a falta de verbas. É a perda de confiança. Ao longo dos últimos anos, instalou-se uma preocupante distância entre o que é anunciado e o que realmente acontece. Divulgam-se calendários que não se cumprem. Anunciam-se concursos que não arrancam. Prometem-se decisões rápidas que demoram meses ou anos. A exceção tornou-se regra. Pode argumentar-se que qualquer sistema desta dimensão enfrenta constrangimentos administrativos. É verdade. Mas essa explicação já não basta para esconder o essencial: o problema deixou de ser apenas operacional; passou a ser institucional. Quando uma entidade pública anuncia um apoio, não está apenas a divulgar uma oportunidade. Está a influenciar decisões, a mobilizar investimento e a incentivar empresas, associações e outras organizações a agir. Está, em suma, a pedir aos agentes económicos que planeiem o futuro com base numa promessa. E uma promessa cria

responsabilidades. O Estado não é um observador passivo deste processo. Divulga apoios, promove oportunidades e desafia empresas e instituições a investir. Ou seja, cria expectativas e induz decisões económicas. Quando o próprio sistema não responde a essas expectativas, já não estamos apenas perante atrasos administrativos. Estamos perante uma quebra da relação de confiança. Os beneficiários são obrigados a cumprir rigorosamente prazos, regras e procedimentos cada vez mais exigentes. Mas essa exigência tem de ser recíproca. As entidades gestoras não podem sentir-se menos vinculadas aos calendários, compromissos e expectativas que criam. Exige-se previsibilidade aos beneficiários; oferece-se incerteza. Esta falta de reciprocidade mina a confiança de todo o sistema e representa uma quebra do princípio da boa-fé que deve orientar a relação entre as instituições públicas e os agentes económicos. O resultado está à vista. Cada novo anúncio é recebido com maior ceticismo.

Muitos potenciais interessados já não perguntam quais são os apoios disponíveis; perguntam se os avisos abrirão quando prometido, quanto tempo demorará a decisão ou quando chegará efetivamente o financiamento. Quando um instrumento perde credibilidade, perde também grande parte da sua utilidade. Os fundos comunitários existem para reduzir risco, estimular investimento e reforçar a competitividade da economia. Mas quando a sua gestão produz precisamente o efeito contrário — mais incerteza e menos confiança — é legítimo perguntar se o sistema não estará a falhar no seu propósito essencial. Quando as promessas públicas deixam sistematicamente de corresponder à realidade, já não estamos apenas perante um problema de execução. Estamos perante uma quebra de lealdade institucional. E é isso que transforma um instrumento concebido para promover o desenvolvimento económico num entrave. Promete-se lebre. Entrega-se gato.

Legal
Imobiliário
GABINETE DE ADVOGADOS



MARIA DOS ANJOS GUERRA
ADVOGADA
marianjosguerra-3012p@adv.ao.pt

IMPOSTO SOBRE O VALOR ACRESCENTADO

Reabilitação de imóvel localizado em ARU

APLICAÇÃO DA TAXA REDUZIDA DE 6%?

Como potencial investidor imobiliário tenho tentado acompanhar a questão da redução do IVA aplicável às empreitadas de reabilitação urbana e parece que os tribunais deram razão à AT que entendia que essa redução não é aplicável aos casos em que as reabilitações não se enquadrem em operações de reabilitação urbana devidamente aprovadas como tal.

Será que, neste momento em que a reabilitação de imóveis degradados é do interesse de todos, se mantém esse entendimento? Afinal a taxa de IVA aplicável a uma empreitada para reabilitação urbana é de 6% ou de 23%?

A polémica a que o Leitor se reporta teve origem no disposto na al. a) do artigo 18.º do CIVA (Código do Imposto Sobre o Valor Acrescentado), que determinou a aplicação da taxa reduzida de 6%, para as importações, transmissões de bens e prestações de serviços constantes da lista I anexa ao referido diploma. Por sua vez, segundo a redação da Lei n.º 56/2023 de 06 de Outubro, o ponto 2.23 da referida lista expressamente previu, na aplicação da taxa reduzida de 6% «As empreitadas de reabilitação de edifícios e as empreitadas de construção ou reabilitação de equipamentos de utilização coletiva de natureza pública, localizados em áreas de reabilitação urbana (áreas críticas de recuperação e reconversão urbanística, zonas de intervenção das sociedades de

reabilitação urbana e outras) delimitadas nos termos legais, ou realizadas no âmbito de operações de requalificação e reabilitação de reconhecido interesse público nacional.» Embora do teor da lei supra transcrita parecesse resultar como bastante a integração do imóvel num área de reabilitação urbana, para que a taxa reduzida de IVA pudesse ser aplicada, o entendimento da AT (Autoridade Tributária e Aduaneira) preconizava uma aplicação mais restritiva da taxa reduzida de IVA, segundo a qual a mesma apenas seria aplicável às empreitadas de imóveis que, para além de integrarem ARUs (áreas de reabilitação urbana) também integrassem ORUs (operações de reabilitação urbana). Atendendo á controvérsia na interpretação da referida legislação, efetivamente, em 26.03.2025 o Pleno da Secção de Contencioso Tributário do Supremo Tribunal Administrativo proferiu o Acórdão Uniformizador de Jurisprudência n.º 3/2026 de 17 de Março que entendeu que «só beneficiam da taxa de 6% de IVA prevista, conjugadamente, nos artigos 18.º, al. a) e na Verba 2.23 da Lista I anexa ao CIVA, as empreitadas de reabilitação urbana» mais considerando que «a qualificação como “empreitada de reabilitação urbana” pressupõe a existência de uma empreitada e a sua realização em Área de Reabilitação Urbana para a qual esteja previamente aprovada uma Operação de Reabilitação Urbana.»

Pelo exposto e atendendo à uniformização da jurisprudência supra referida, a taxa de IVA a aplicar só poderia ser reduzida a 6% se, para além de a empreitada se localizar numa ARU, também fizesse parte de uma ORU. Contudo, dado que a referida redução da taxa de IVA constitui um importante incentivo para a reabilitação do parque imobiliário português e para a disponibilização de imóveis no mercado, designadamente de imóveis destinados à habitação, está pendente de análise e aprovação o Projecto de Lei n.º 642/XVII que visa proceder à interpretação autêntica da referida verba 2.23 da Lista I ao CIVA segundo a qual «para efeitos da aplicação da taxa reduzida de IVA» aí prevista se consideram «empreitadas de reabilitação urbana todas aquelas que sejam realizadas em imóveis ou espaços públicos localizados em áreas de reabilitação urbana delimitadas nos termos legais, independentemente da aprovação de uma operação de reabilitação urbana». Mais prevê o referido Projecto de Lei, que o mesmo produzirá efeitos à data da entrada em vigor da Lei n.º 64-A/2008 de 31 de Dezembro. Por tudo o exposto, para saber que taxa deverá ser aplicada, há que aguardar pela aprovação do Projecto de Lei n.º 642/XVII, embora até lá a AT continue a entender que às empreitadas de reabilitação urbana que não se enquadrem em operações de reabilitação urbana se aplica a taxa de 23%.

Margem de Erro

Decisão, liderança e risco nas organizações



FRANCISCO VILELA DA SILVA

MITO – OS HEATMAPS GARANTEM CONTROLO

Os heatmaps tornaram-se uma presença habitual nas empresas. A promessa é apelativa: condensar dezenas de riscos num único quadro e permitir que a gestão perceba rapidamente onde estão as maiores exposições.

A simplicidade explica grande parte do seu sucesso.

Num ambiente onde o tempo é escasso e as decisões são constantes, uma representação visual ajuda a criar foco e a ordenar prioridades. Por isso, os heatmaps têm utilidade. Ajudam a organizar informação e a tornar visíveis temas que poderiam passar despercebidos.

Mas a visibilidade é apenas o ponto de partida.

O verdadeiro desafio começa quando chega o momento de decidir o que fazer com essa informação.

Muitas organizações conseguem identificar os seus principais riscos. Menos frequente é encontrar o mesmo rigor na definição das respostas: quem acompanha, que recursos são necessários, que investimento deve ser realizado e qual o prazo para reduzir a exposição.

É nesta passagem da análise para a ação que se cria valor.

Um risco assinalado a vermelho continua a representar uma ameaça ao negócio. Um risco acompanhado por decisões concretas, orçamento atribuído e responsabilidades claras passa a ser uma prioridade de gestão.

A diferença pode parecer subtil, mas tem impacto direto nos resultados.

Nenhuma empresa dispõe de recursos ilimitados. O tempo da gestão, o capital disponível e a capacidade operacional obrigam a fazer escolhas. O papel do heatmap é precisamente ajudar nessa seleção, orientando a atenção para os temas com maior potencial de afetar clientes, operações, margem ou liquidez.

Quando essa priorização acontece, a ferramenta cumpre o seu propósito.

Quando a discussão se concentra apenas nas classificações, nas cores ou nas alterações da matriz, a organização ganha visibilidade, mas perde capacidade de execução.

Por isso, a pergunta relevante não é quantos riscos aparecem no mapa.

A pergunta relevante é: que decisões foram tomadas por causa dele?

Um heatmap cria valor quando transforma riscos identificados em prioridades de gestão.

Eólica pede novo impulso

A energia eólica assegurou 25,4% do consumo elétrico em Portugal continental em 2025, com uma produção de 13,5 TWh, mas o setor alerta para a necessidade de acelerar novos projetos para cumprir as metas de 2030. Segundo o estudo do INEGI e da APREN, o país conta com 6 GW instalados, mas enfrenta entraves no licenciamento, rede e mercado. O futuro deverá passar pelo reequipamento e pela hibridização com solar.

Governo vai rever deduções no mecenato

O Governo tem seis meses para rever o regime do mecenato e aumentar os limites de dedução fiscal dos donativos em IRC. A autorização legislativa, já publicada em Diário da República, permite elevar de 0,8% para 1% do volume de negócios o limite dos donativos considerados gastos. O diploma abrange várias áreas, incluindo cultura, ciência, solidariedade e direitos humanos, e prevê majorações até 140%.

PAULO MARQUES, PROFESSOR E INVESTIGADOR DO ISCTE, AFIRMA

Reforma espanhola reduziu precariedade sem destruir emprego

A reforma laboral espanhola de 2021 provou que o combate à precariedade não tem de ser feito à custa do emprego. A conclusão é de Paulo Marques, professor e investigador do DINÂMIA'CET-Iscte e coordenador do Observatório do Emprego Jovem. Em entrevista à “Vida Económica”, o coautor do livro “Políticas Governamentais de Solidariedade nos Mercados de Trabalho Europeus: Emprego Precário e Reforma do Salário Mínimo em Espanha e Portugal” alerta que algumas das medidas previstas no novo Pacote Laboral português poderão colocar em causa os progressos alcançados na última década na redução da precariedade, sobretudo entre os mais jovens.

VIRGÍLIO FERREIRA
virgilioferreira@grupovidaeconomica.pt

Vida Económica – Que lições deve Portugal retirar da reforma laboral espanhola ao discutir o novo Pacote Laboral?

Paulo Marques – A principal lição espanhola é que a redução da precariedade não exige destruir emprego. Exige uma regra simples: o contrato sem termo deve ser a forma normal de contratação e o contrato temporário deve servir necessidades verdadeiramente temporárias. Entre 2015 e 2025, a percentagem de jovens trabalhadores com contrato temporário caiu cerca de 26 pontos percentuais em Espanha e 18 em Portugal. Espanha reduziu mais depressa a temporalidade jovem porque a reforma de 2021 limitou de forma mais forte o recurso a contratos temporários, reforçou elementos da negociação coletiva e criou instrumentos de ajustamento interno das empresas. Portugal deve retirar daqui uma lição clara: uma re-



“A experiência espanhola mostra que é possível reduzir fortemente a contratação temporária sem travar a criação de emprego”, afirma Paulo Marques.

forma laboral deve ser avaliada pelo seu efeito na segmentação. Alargar contratos a prazo pode parecer uma resposta pragmática às necessidades das empresas, mas tende a reabrir uma porta que a última década começou a fechar. A prioridade deve ser reduzir a rotação excessiva, facilitar transições para vínculos estáveis e reforçar a negociação coletiva.

VE – O novo pacote pode comprometer os avanços na redução da precariedade?

PM – Sim, há esse risco. O Governo apresenta o pacote como uma reforma para aumentar competitividade, produtividade e salários, mas várias medidas parecem partir da premissa das reformas liberalizadoras: a ideia de que maior facilidade de contratação temporária e maior discricionariedade patronal geram, por si, melhor desempenho económico. A investigação que fizemos aponta noutra direção. A estabilidade contratual

também é política económica: favorece investimento em formação, retenção de conhecimento, menor rotação e trajetos profissionais mais previsíveis. Por isso, medidas que alarguem o recurso a contratos a prazo, individualizem a organização do tempo de trabalho ou fragilizem a negociação coletiva podem comprometer ganhos obtidos na redução da precariedade. O problema por-

tuguês não é excesso de estabilidade; é demasiada instabilidade nos segmentos de entrada, sobretudo entre jovens.

VE – Como avalia o debate sobre flexibilidade e direitos laborais à luz da evidência disponível?

PM – O debate não deve opor estabilidade a flexibilidade de forma simplista. Há boa flexibilidade: organização do trabalho negociada, mecanismos de ajustamento em crises, formação, adaptação tecnológica e respostas a flutuações de procura, mas com direitos e previsibilidade. E há má flexibilidade: vínculos frágeis usados como forma permanente de gestão de custos. A experiência espanhola mostra que se pode reduzir fortemente a contratação temporária sem travar a criação de emprego. Naturalmente, nenhuma reforma resolve todos os problemas e os efeitos sobre produtividade demoram mais tempo a observar. Mas a ideia de que limitar contratos temporários destrói necessariamente emprego foi claramente contrariada.

Um pacote mais distante do modelo espanhol

VE – O novo Pacote Laboral aproxima-se ou afasta-se do modelo espanhol?

“Limitar contratos temporários não destrói emprego”

PM – O novo pacote português afasta-se mais do modelo espanhol do que se aproxima dele. A reforma espanhola de 2021 teve como centro a restrição do uso abusivo da temporalidade e a transformação do vínculo estável em regra. O pacote agora em discussão em Portugal aponta, em pontos importantes, no sentido inverso: maior duração e novas possibilidades de contratos a prazo, maior margem individual em matéria de tempo de trabalho e alterações que podem reduzir a eficácia da proteção contra despedimentos ilícitos. A comparação ibérica também mostra que a questão não é apenas “concertação social ou Parlamento”. Tanto Portugal em 2019 como Espanha em 2021 passaram por negociação com parceiros sociais. A diferença esteve no alcance das medidas, na maioria política que as sustentou e no sentido da reforma: reforçar ou fragilizar direitos.

VE – Que indicador permitirá avaliar o sucesso desta reforma dentro de três ou quatro anos?

PM – Se tivesse de escolher um indicador-chave, escolheria a percentagem de jovens trabalhadores por conta de outrem com contrato temporário. É simples, comparável e capta diretamente a segmentação do mercado de trabalho. Mas não deve ser visto isoladamente. Deve ser acompanhado por três indicadores: transição de contratos temporários para con-

tratos sem termo; evolução dos salários reais, em especial nos primeiros anos de carreira; e produtividade por hora trabalhada. A criação de emprego também importa, mas não basta contar postos de trabalho; é preciso avaliar a qualidade dos vínculos. Se daqui a três ou quatro anos houver menos precariedade jovem, mais transições para vínculos estáveis, salários reais melhores e produtividade a crescer, a reforma terá tido bons resultados. No entanto, temo que vá suceder exatamente o contrário.

“Não basta contar postos de trabalho; é preciso avaliar a qualidade dos vínculos”

GOSTAVA DE NÃO TER RAZÃO



GEOPOLÍTICA GEOECONOMIA
RISCO EMPRESARIAL

CONFERÊNCIA 2026

Um Mundo Instável e em Mudança

A construção de uma nova ordem internacional – riscos locais e globais para a economia portuguesa

DATA

22 JUNHO 2026

HORA

16H30 - 20H00

LOCAL

PORTO BUSINESS SCHOOL

INSCREVA-SE GRATUITAMENTE →



JANUS SENADORES...

PEDRO SIZA VIEIRA

Lisboa (Portugal), 1964



Advogado, professor universitário e antigo governante português, tendo desempenhado um papel relevante na política económica nacional entre 2017 e 2022. Filho de António Carlos de Melo

Siza Vieira é sobrinho do arquiteto Álvaro Siza Vieira, cresceu entre Lisboa e o Norte do país, onde completou parte da sua formação escolar. Licenciou-se em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa em 1987. Iniciou a sua carreira profissional na área jurídica, trabalhando em seguros, na docência universitária e posteriormente na advocacia de negócios. Ao longo de mais de três décadas, destacou-se como especialista em direito bancário, financeiro, arbitragem e grandes operações empresariais, tendo sido sócio e dirigente de algumas das mais prestigiadas sociedades de advogados em Portugal. Em outubro de 2017, integrou o Governo de António Costa como Ministro Adjunto. No ano seguinte, acumulou as funções de Ministro da Economia, assumindo depois o cargo de Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital. Durante o seu mandato, esteve envolvido na definição e implementação de políticas de apoio às empresas, à inovação e à modernização digital da economia portuguesa. Após deixar o Governo em 2022, regressou à advocacia e à atividade académica. Atualmente é sócio da sociedade de advogados PLMJ e professor convidado da NOVA School of Law, mantendo uma intervenção regular no debate público sobre economia, investimento e políticas de desenvolvimento.

Entrevista a: Pedro Siza Vieira

JANUS: “Portugal atravessa um contexto internacional particularmente desafiante — desaceleração económica europeia, tensões geopolíticas, custos energéticos e pressão sobre a competitividade industrial. Na sua perspetiva, quais são hoje os maiores riscos para a economia portuguesa e que políticas públicas estruturais continuam por fazer para aumentar produtividade, escala empresarial e capacidade exportadora?”

PEDRO SIZA VIEIRA: No curto prazo, o maior risco é o regresso da inflação, por via das restrições na oferta de produtos petrolíferos, com o consequente impacto na taxa de juro, no consumo e no investimento. A médio prazo, o maior risco é a recomposição das cadeias de abastecimento globais, obrigando as empresas nacionais (que tinham crescido muito em quota de mercado na última década) a reposicionarem-se. A esse propósito, destaco como fatores de maior impacto a reorganização da fileira automóvel, a dificuldade de acesso ao mercado norte-americano e o impulso grande do setor da defesa. Por isso, gostaria de ver políticas públicas bem alinhadas com o setor privado, a apoiar a capacitação das empresas nessas novas cadeias de valor, na diversificação de mercados e no desenvolvimento de novas competências. Outros estados europeus estão a fazer isso para apoiar as suas empresas, e receio que as instituições públicas portuguesas estejam muito alheadas do processo, abdicando de

qualquer diálogo estratégico com o setor exportador, de qualquer capacidade de selecionar os investimentos capazes do reposicionamento da nossa indústria ou da utilização das compras públicas no setor da defesa como forma de capacitação do nosso panorama empresarial.

JANUS: “Muito se fala da necessidade de reformas estruturais, mas pouco parece avançar em áreas críticas como justiça económica, licenciamento, fiscalidade, capitalização das empresas ou eficiência da Administração Pública. Considera que o país perdeu ambição reformista? Que reformas concretas deveriam ser prioritárias nos próximos dois a três anos para evitar uma década de baixo crescimento?”

PSV: Num contexto em que a economia global se reorganiza rápida e profundamente, a capacidade do setor público apoiar o setor privado nessa reorganização torna-se um fator decisivo de competitividade. Espero que a anunciada intenção de reforma do regime de contratação pública e do regime do Tribunal de Contas possam permitir ao Estado concretizar os projetos de que o país precisa, e que ficaram por fazer apesar dos recursos abundantes do PRR. Mas ainda será necessário capacitar os quadros da Administração Pública, reformar a justiça administrativa e fiscal e rever o regime dos licenciamentos para que o Estado passe a contribuir mais

decisivamente para a competitividade do país.

JANUS: “Os fundos europeus deveriam ser um instrumento decisivo para modernizar o tecido empresarial, mas programas como o COMPETE 2030 apresentam níveis de execução muito baixos, atrasos sucessivos e enorme complexidade burocrática, o que está a gerar desconfiança nas empresas relativamente ao acesso efetivo aos apoios. O que falhou na arquitetura e execução destes programas? E como recuperar credibilidade junto das PME e garantir que os fundos chegam à economia real em tempo útil?”

PSV: O Estado vem desde há muito tempo a degradar as condições de execução dos fundos europeus, com o anquilosamento das autoridades de gestão e dos organismos intermédios. Parece-me, no entanto, que nos últimos anos a situação se agravou. Não só a aprovação e o pagamento dos incentivos sofrem atrasos consideráveis, como se tem a sensação que a própria gestão dos programas deixou de estar ao serviço de uma estratégia de reposicionamento da especialização do nosso setor produtivo e de crescimento da produtividade; parece que se conforma em ser apenas de uma forma de financiamento das empresas e de redução do risco do setor bancário. Além da melhoria da eficácia das entidades de gestão, parece-me que a clareza na estratégia e prioridades na alocação dos incentivos são essenciais.

PUB

Seguro de crédito · Proteção para o crescimento rentável · Assessoria na internacionalização · Seguro de caução

Crédito y Caución
Atradius

O Rinoceronte cinzento:
É uma ameaça óbvia e muito provável.
Como o risco de um incumprimento.

Atradius Crédito y Caución S. A. de Seguros y Reaseguros (Sucursal em Portugal). NIPC 980149959 - C.R.C. Lisboa nº 6653. C. Social: 18.030.000 Euros. “Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida”

Ativismo de esquerda: o caminho da violência



JANUS

Há um crescendo de agressividade no ativismo de extrema-esquerda, frequentemente associado à ideologia de género, ao radicalismo climático e a outras causas que encontram na contestação aos modelos democráticos, à economia de mercado e ao liberalismo político o principal fator de mobilização. Durante décadas, a extrema-esquerda beneficiou de uma tolerância mediática que raramente foi concedida à extrema-direita. Embora esta última continue — e bem — a ser escrutinada pelas autoridades e pela opinião pública, os sinais de radicalização à esquerda têm sido frequentemente relativizados ou minimizados. O ataque com cocktails molotov a uma marcha pró-vida e as ações de grupos como a Climáximo, marcadas por vandalismo, bloqueios de vias públicas e perturbações da ordem pública, ilustram uma tendência que não deve ser ignorada. O mesmo se pode dizer dos confrontos ocorridos junto ao Parlamento durante a chamada greve geral, onde grupos autodenominados “antifa” protagonizaram atos de violência urbana, destruição de mobiliário público e confrontos com as forças policiais. Perante estes episódios, importa recordar que o extremismo não tem apenas uma cor política. Os excessos devem ser combatidos com igual firmeza, independentemente de surgirem à direita ou à esquerda. Ignorar sinais de radicalização apenas porque se enquadram numa determinada narrativa ideológica pode ter consequências graves para a estabilidade democrática. A História demonstra que a violência política, quando tolerada ou romantizada, tende a crescer e a radicalizar-se. O Estado tem a obrigação de agir preventivamente, garantindo a liberdade de expressão e de manifestação, mas assegurando igualmente que essas liberdades não se transformam em instrumentos de intimidação ou violência. A memória coletiva portuguesa talvez já tenha esquecido demasiado depressa episódios como os das FP-25, mas a experiência demonstra que a complacência perante movimentos radicais raramente produz bons resultados. A democracia exige pluralismo, mas também exige respeito pelas regras e pela convivência cívica.

ESTADO: O “MONSTRO” CONTINUA A CRESCER

Portugal continua a assistir ao crescimento constante do peso do Estado. O número de funcionários públicos aproxima-se dos 770 mil, enquanto a despesa com estruturas representativas do Estado representa cerca de 2,9% do PIB, um valor superior ao de países como Espanha, Holanda ou Irlanda. Apesar deste aumento de recursos, a perceção dos cidadãos é frequentemente a de uma degradação dos serviços públicos. Na saúde, cresce o recurso a seguros privados; na educação, o ensino privado ganha cada vez mais espaço em várias regiões do país. Cada vez mais famílias suportam encargos adicionais para obter serviços que, em teoria, já financiam através dos seus impostos. Perante esta realidade, muitos questionam a eficácia de um Estado que exige mais recursos mas parece incapaz de melhorar o desempenho. A resposta apresentada pelos sucessivos governos tem passado pelo reforço de estruturas, contratação de pessoal e aumento da despesa pública. Contudo, os resultados nem sempre correspondem ao esforço financeiro exigido aos contribuintes. A explicação frequentemente apontada pelos críticos reside na expansão contínua da máquina administrativa, vista não apenas como uma necessidade funcional, mas também como um mecanismo de preservação de interesses instalados e de fidelização eleitoral. Neste contexto, a digitalização da Administração Pública continua muitas vezes a ser apresentada como prioridade, sem que os resultados sejam verdadeiramente transformadores. O problema não é apenas o tamanho do Estado. É sobretudo a relação entre dimensão, custo e eficácia. Um Estado maior só se justifica se produzir melhores resultados para os cidadãos. Quando a despesa cresce mais depressa do que a qualidade dos serviços, a confiança dos contribuintes inevitavelmente diminui. O resultado é um Estado cada vez maior, mais caro e nem sempre mais eficiente. A questão central permanece: como justificar um aumento constante dos recursos públicos quando os cidadãos sentem que recebem cada vez menos em troca? Essa é uma pergunta à qual a classe política continua sem responder de forma convincente.

QUANDO O SALÁRIO MÉDIO SE APROXIMA DO MÍNIMO

A crescente aproximação entre o salário médio e o salário mínimo constitui um dos sinais mais preocupantes da economia portuguesa. Em vez de refletir

prosperidade, esta convergência revela dificuldades estruturais na criação de riqueza e na valorização das qualificações. Numa economia saudável, o mérito, a formação e a produtividade traduzem-se em progressão salarial. Em Portugal, porém, os aumentos do salário mínimo resultam frequentemente de decisões políticas, enquanto os salários intermédios permanecem estagnados. O resultado é um nivelamento por baixo que fragiliza a classe média e reduz os incentivos ao investimento em competências. Esta realidade não surgiu por acaso. É consequência de décadas de fraco crescimento económico, baixa produtividade e reduzida capacidade de atração de investimento. Muitas empresas operam com margens reduzidas e enfrentam dificuldades para aumentar remunerações sem comprometer a sua competitividade. As consequências são visíveis: emigração de jovens qualificados, escassez de profissionais especializados e uma crescente perceção de que o esforço adicional raramente é recompensado. Muitos trabalhadores concluem que investir em formação ou assumir maiores responsabilidades não produz um retorno proporcional. Ao mesmo tempo, continua a celebrar-se o aumento do salário mínimo, ignorando que Portugal permanece entre os países da Europa Ocidental com menores salários médios e menor poder de compra. Confunde-se frequentemente justiça social com empobrecimento coletivo, esquecendo que a verdadeira prosperidade depende da capacidade de criar riqueza antes de a distribuir. O problema não está na existência de um salário mínimo digno. O verdadeiro problema é a incapacidade da economia para gerar riqueza suficiente que permita aos restantes salários crescerem muito acima desse patamar. Sem investimento, produtividade, inovação e empresas mais competitivas, continuará a prevalecer uma lógica de distribuição de escassez em vez de criação de prosperidade. Portugal necessita de uma estratégia económica centrada na criação de valor, na atração de investimento, na inovação tecnológica e na valorização do talento. Caso contrário, continuará a discutir a divisão de uma riqueza insuficiente em vez de aumentar a prosperidade coletiva.

ACORDO EUA-IRÃO: ISRAEL SAI REFORÇADO

À primeira vista, o acordo entre os Estados Unidos e o Irão parece favorecer Teerão. O regime obtém alívio de sanções, acesso a recursos financeiros e evita um confronto

militar direto. Contudo, uma análise mais profunda sugere que Israel poderá ser o principal beneficiário estratégico. Nos últimos anos, a rede regional de influência iraniana sofreu importantes reveses. O Hamas saiu enfraquecido, o Hezbollah perdeu capacidade operacional e vários grupos alinhados com Teerão viram reduzida a sua margem de ação. Paralelamente, Israel aprofundou relações com vários Estados árabes do Golfo, reforçando a cooperação em áreas como defesa, inteligência, tecnologia e segurança regional. Esta convergência estratégica fortalece a posição israelita e abre novas oportunidades económicas e diplomáticas. A perceção de uma ameaça comum proveniente do Irão aproximou países que, durante décadas, mantiveram relações distantes ou marcadas por desconfiança. Em contrapartida, alguns países do Golfo podem enfrentar desafios reputacionais decorrentes da instabilidade regional, apesar da imagem de segurança que procuraram construir ao longo dos últimos anos. Os investidores internacionais observam atentamente qualquer sinal de instabilidade numa região vital para os mercados energéticos globais. O acordo garante igualmente algo essencial para Teerão: a sobrevivência do regime. Depois de anos de sanções, protestos internos e isolamento internacional, a liderança iraniana consegue ganhar tempo, recursos financeiros e margem política para consolidar o seu poder. É precisamente este aspeto que gera maior controvérsia. Os críticos argumentam que o Ocidente está a reforçar um regime acusado de repressão política, limitações às liberdades fundamentais e perseguição de dissidentes. Os defensores respondem que evitar uma guerra regional e limitar os riscos de proliferação nuclear justificam o compromisso. No balanço final, o Irão evita uma derrota estratégica, os Estados Unidos reduzem o risco de conflito e Israel emerge mais forte do ponto de vista regional. Mas a questão fundamental permanece em aberto: este acordo abrirá caminho a uma transformação gradual do regime iraniano ou será apenas mais um episódio na sua extraordinária capacidade de sobrevivência? A resposta dependerá da evolução política interna do país e da forma como a comunidade internacional gerir os próximos anos.

LAPIDAR
“O importante não é prever o futuro, mas estar preparado para ele.”
Pérgles

PUB

Consulte condições no QR Code



De 18 de junho a 20 de setembro de 2026

REGRESSO ÀS AULAS **10%** **EM CARTÃO PROMOCIONAL**

Na compra de Livros Escolares, Uniformes, Papelaria, Mochilas, Sapataria Infantil e Sapataria Desportiva

Loja Inglês

LOJA, WEB E APP

ATUALIDADE

Ócio & Negócios

Portugal descobre que Bruxelas não é um multibanco com bandeira azul

Durante décadas, Portugal habituou-se a olhar para a União Europeia como quem olha para um tio emigrante na Suíça: aparece de vez em quando, traz umas notas e ninguém faz muitas perguntas. Agora, Carlos Coelho veio estragar a tradição ao lembrar que talvez fosse boa ideia participar ativamente no projeto europeu.

A notícia caiu como uma bomba em certos setores do país. Afinal, sempre houve quem acreditasse que a União Europeia era uma espécie de MB Way gigante, criado exclusivamente para financiar rotundas, centros culturais vazios e estudos sobre a importância estratégica da castanha pilada.

O comissário defende mais Europa na defesa, na inovação e na competitividade. Uma proposta ousada para um país que ainda debate se a melhor estratégia económica é esperar pelo próximo



quadro comunitário e rezar para que venha com IVA incluído.

Também alertou para os populismos e para os discursos simplistas. O que é compreensível, porque em Portugal há quem consiga resumir qualquer debate europeu à frase: “Mas eles mandam dinheiro ou não?”

Entretanto, os cidadãos continuam a confiar na Europa. O

que faz sentido. Afinal, é uma das poucas instituições que consegue reunir portugueses de esquerda, direita e centro em torno de uma causa comum: perguntar quando chegam os fundos.

A participação ativa é importante. Mas convém avisar Bruxelas de que, por cá, “participar” sempre significou aparecer quando há lanche.

Portugal já lidera a Europa. Só faltava ser nas greves

Durante anos disseram-nos que Portugal nunca conseguiria liderar a Europa. Que éramos pequenos, periféricos e condenados a ver os outros passar à frente. Pois bem, aí está a resposta aos pessimistas: somos oficialmente campeões europeus das greves.

Com 234 paralisações nos primeiros três meses de 2026, deixámos italianos, espanhóis e até os franceses a comer pó. Sim, os franceses. O povo que transformou o protesto numa forma de arte e que encara uma barricada com o mesmo entusiasmo com que nós encaramos uma sardinhada.

Enquanto a Holanda registou apenas sete greves, em Portugal isso deve corresponder ao movimento numa terça-feira mais calma. Há quem diga que os neerlandeses têm uma cultura de diálogo. Nós preferimos pensar que lhes falta ambição.

Transportes, escolas, hospitais e serviços públicos participaram todos nesta epopéia nacional. Se



houvesse Jogos Olímpicos da paralisação, já estaríamos a ouvir o hino e a ver subir a bandeira.

O mais notável é que conseguimos este feito num país onde toda a gente se queixa de tudo, mas onde ninguém concorda com ninguém. Patrões culpam sindicatos, sindicatos culpam governos, governos culpam a conjuntura e a conjuntura, coitada, nem sequer tem porta-voz para se defender.

Há décadas que os sindicatos

perdem influência por toda a Europa. Em Portugal, porém, mantemos viva a tradição. Porque há costumes que resistem ao tempo. Uns preservam monumentos, outros receitas antigas. Nós preservamos a arte de cruzar os braços.

E, sejamos justos, num país em que se trabalha tanto para pagar impostos e tão pouco para chegar ao fim do mês, talvez o verdadeiro milagre não sejam as 234 greves. O espantoso é ainda haver gente disponível para marcar reuniões.

SpaceX chega à Bolsa e Elon Musk já procura troco para um bilião

Há dias em que a bolsa sobe, há dias em que a bolsa desce e há dias em que Elon Musk decide estacionar um foguetão em Wall Street. A entrada da SpaceX no Nasdaq transformou-se na maior oferta pública de venda da história, com uma avaliação de 2,2 biliões de dólares e uns modestos 75 mil milhões arrecadados, valor que, para o cidadão comum, continua a ser apenas “muito dinheiro”.

A estreia foi tão eufórica que

houve investidores a comprar ações da SpaceX como quem tenta garantir um lugar na primeira fila para Marte. Entre inteligência artificial, satélites e a promessa de conquistar o espaço, ninguém quis ficar sem uma fatia do bolo. Um bolo que, diga-se, deve ter sido cozinhado em gravidade zero.

Com a valorização da empresa, Musk tornou-se o primeiro homem a ultrapassar a fasquia do bilião de dólares (um milhão de milhões) em património. Ainda

assim, fontes próximas garantem que o empresário continua à procura de moedas no sofá, por uma questão de princípio.

Os analistas mais cautelosos avisam que a avaliação poderá estar demasiado inflacionada. Musk, por seu lado, confessou que, se lhe tivessem dito há anos que isto aconteceria, teria pensado que era uma ideia de ficção científica. Hoje, a ficção científica chama-se mercado financeiro e cotiza em bolsa.

Operários demoram mais a tirar o nome de Trump do Kennedy Center do que Trump demorou a pô-lo



O nome de Donald Trump começou finalmente a ser removido da fachada do Kennedy Center, em Washington, numa operação delicada que obrigou ao recurso a andaimes, lonas e a uma equipa especializada em separar letras de egos de grandes dimensões.

Segundo testemunhas, dezenas de pessoas concentraram-se na praça em frente ao edifício para assistir ao acontecimento histórico, tirando fotografias e gritando “Tirem isso daí!”, numa rara ocasião em que turistas e moradores concordaram quanto à programação cultural.

Os trabalhos sofreram atrasos devido às tempestades que atingiram a capital americana, embora fontes próximas da obra garantam que a principal dificuldade foi encontrar uma grua capaz de levantar uma vaidade de 80 andares.

Entretanto, Donald Trump anunciou que irá trabalhar com o

Congresso para recuperar o controlo do Kennedy Center, alegando que um edifício que ostentou o seu nome durante vários meses passa automaticamente a ser património da família, ao lado de campos de golfe, hotéis e processos judiciais.

Os especialistas em História recordam que John F. Kennedy precisou de uma presidência inteira para dar nome ao centro cultural, enquanto Trump conseguiu a proeza inversa: entrar para a História como o primeiro homem cuja placa comemorativa teve uma esperança média de vida inferior à de um iogurte natural.

No entanto, aliados do Presidente garantem que tudo não passa de uma vitória. «Agora já podem voltar a chamar-lhe apenas Kennedy Center. Toda a gente sabe qual dos dois apelidos é mais conhecido», explicou um porta-voz com um sorriso patriótico.

Alojamento Local: o desporto nacional de adiar decisões

O Governo decidiu prolongar até ao fim do ano o prazo para os municípios decidirem se querem decidir sobre o alojamento local. Em linguagem administrativa, isto traduz-se numa inovação revolucionária: criar tempo para refletir sobre a criação de regras que permitam decidir quando começar a regular.

Os municípios com mais de mil alojamentos locais respiram de alívio. Afinal, regular é uma atividade exigente. Exige reuniões, grupos de trabalho, apresentações em PowerPoint e, em casos extremos, leitura de legislação.

A boa notícia é que também poderão prolongar ou reativar a suspensão de novos registos. Ou

seja, enquanto não se decide o futuro do alojamento local, pode decidir-se que não entra mais ninguém. É uma espécie de fila de espera para entrar na fila de espera.

O Governo garante que tudo isto reforça a autonomia local e equilibra turismo e habitação. Traduzindo: cada câmara terá liberdade total para encontrar a sua própria forma de adiar o inevitável.

Entretanto, proprietários, moradores, turistas e investidores continuam atentos ao próximo capítulo desta série administrativa portuguesa.

Porque em Portugal há duas coisas que nunca acabam: as obras na estrada e os prazos provisórios.

Ócio & Negócios

Brexit: a saída que afinal era só para apanhar ar

Passaram dez anos desde o Brexit e quase metade dos britânicos já quer voltar a votar. Não necessariamente para regressar à União Europeia, apenas porque descobriram aquilo que qualquer pessoa aprende depois de sair de uma festa demasiado cedo: cá fora não estava assim tão divertido.

Em 2016, o Reino Unido saiu em nome da soberania, do controlo e da liberdade. Em 2026, a conversa parece mais próxima de: “Desculpem incomodar... ainda guardaram a nossa mesa?”

As sondagens mostram que muitos dos que votaram pela saída começam agora a admitir que talvez, eventualmente, possivelmente... aquilo tenha corrido um bocadinho abaixo das expectativas. O equivalente geopolítico de montar um móvel sem ler instruções e só no fim descobrir que sobraram metade das peças. Entretanto, Londres tenta resolver o dilema moderno: quer acesso ao mercado europeu, cooperação, circulação facilitada e menos burocracia, mas sem parecer que está a pedir para voltar.

Bruxelas, por seu lado, observa em silêncio diplomático, com a serenidade de quem viu um ex dizer “preciso de espaço” e aparecer dez anos depois a perguntar se ainda existe a palavra-passe do Wi-Fi.

No fundo, o Brexit está a tornar-se numa tradição britânica: reclamar da Europa... e depois sentir saudades.

Da prisão para o pinhal: nasce o recluso sapador

A Assembleia da República aprovou uma medida inovadora: os reclusos vão passar a limpar matas para prevenir incêndios. Finalmente, Portugal descobriu o ponto de encontro entre política criminal, proteção civil e jardinagem.

Durante anos discutiu-se como promover a reinserção social. Cursos, oficinas, formação profissional. Agora surge uma solução simples: devolver à natureza aquilo que o Código Penal retirou à liberdade.

A ideia parece ter vantagens. Os reclusos ocupam o tempo, as matas ficam limpas e o país ganha uma nova categoria profissional: o sapador penitenciário.

Falta apenas resolver detalhes operacionais. O uniforme será às riscas ou em camuflado? O intervalo inclui lanche ou apenas observação de eucaliptos? E haverá prémio de produtividade para quem limpar mais hectares sem libertação antecipada? Ao mesmo tempo, a nova lei prevê revistas em “zonas com criminalidade de impacto social”, conceito suficientemente vago para incluir bairros, festivais de verão ou filas da repartição de finanças.

No fundo, o país parece apostar numa estratégia integrada: quem estiver fora será revistado; quem estiver dentro vai para a mata.

E assim Portugal continua a inovar, sempre fiel ao princípio da economia circular: alguns entram no sistema, outros saem para limpar o terreno.

Prestação Social Única: o grande concurso “Quem quer ser autónomo?”

O Governo lançou o debate da Prestação Social Única e descobriu que Portugal sofre de uma doença silenciosa: a subsidiodependência. Ao que parece, há cidadãos que desenvolveram o estranho hábito de aceitar prestações sociais quando estas existem.

No Parlamento ouviu-se de tudo. Uns falaram de fraude, outros de preconceito, alguns de bancarrota moral e houve até quem evocasse trampolins sociais. Ficou apenas por esclarecer se o objetivo final é apoiar pessoas ou abrir um centro nacional de treino olímpico.

A ministra explicou que um

bom Estado Social deve ser uma rede para amparar a queda e um trampolim para lançar as pessoas para cima. Excelente imagem. Falta apenas definir quantos saltos são permitidos antes de se considerar permanência indevida no equipamento.

Os 159 milhões de pagamentos indevidos causaram naturalmente indignação. Em Portugal, o contribuinte aceita quase tudo — filas, burocracia, impostos — mas descobrir que alguém recebeu um apoio sem preencher o formulário A38-B em triplicado continua a ser chocante.

Entretanto, o Parlamento deci-



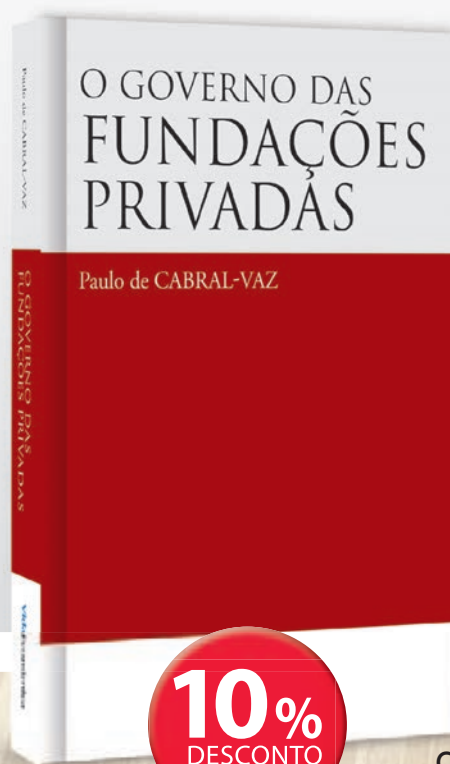
diu avançar para a especialidade sem votar. Afinal, nada reforça mais a autonomia dos deputados do que discutir primeiro e perceber depois. No fim, todos concordam numa

coisa: o Estado deve ajudar. O desacordo começa apenas quando chega o momento de decidir quem, como, quanto e durante quanto tempo.

PUB

NOVIDADE

VidaEconómica



10%
DESCONTO
IMEDIATO

O Governo das Fundações Privadas é uma obra de grande profundidade jurídica e doutrinária que analisa o regime das fundações privadas no contexto do Direito Civil português, questionando a evolução legislativa recente e a crescente aproximação entre o Direito Privado e o Direito Público. Resultante de um trabalho académico de doutoramento apresentado na Universidade do Minho, o livro propõe uma reflexão crítica sobre a identidade das fundações privadas, os seus órgãos de governo, os limites da intervenção do Estado e a necessidade de uma reforma estrutural do atual regime fundacional português.

Compre já em <https://www.grupovidaeconomica.pt/pt-pt/livraria-online> ou encomendas@grupovidaeconomica.pt

Autor Paulo de Cabral-Vaz
Págs. 640 **PVP** €24,00
PVP c/ desconto € 21,60

VidaEconómica

R. Gonçalo Cristóvão,

14, r/c • 4000-263 PORTO

<https://www.grupovidaeconomica.pt/pt-pt/livraria-online>

encomendas@grupovidaeconomica.pt

223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional)

CUPÃO ENCOMENDA

(recortar ou fotocopiar)

Nome _____ N.º Contribuinte [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Morada _____

C. Postal [] [] [] [] - [] [] [] E-mail _____

☐ Solicito o envio do livro **O Governo das Fundações Privadas***

☐ Pago por transferência bancária para o IBAN PT50 0033 0000 45313889113 05 (é necessário enviar comprovativo)

☐ Para o efeito envio cheque/vale n.º _____, s/o _____, no valor de € [] [] [] [] [] []

☐ Solicito envio de referência de multibanco para o email _____

☐ Solicito o envio à cobrança. (Acréscem 5€ para despesas de cobrança).

ASSINATURA _____

* Acréscem portes de envio de 3,50€ em encomendas inferiores a 30€.

□ Autorizo que a Vida Económica Editorial S.A. trate e utilize os meus dados pessoais, constantes deste formulário, para efeito de ações de marketing e promoção de produtos, serviços, campanhas e eventos da Vida Económica Editorial S.A.. Mais declaro ter sido informado que a qualquer momento poderei requerer o apagamento ou retificação dos meus dados pessoais, bem como opor-me a qualquer outra forma de tratamento desses dados, de acordo com a Política de Privacidade disponível em: <http://www.vidaeconomica.pt/politica-de-privacidade>.



NEGÓCIOS E EMPRESAS

Casos da Vida Judiciária



RUI RESENDE
Sócio/Partner



Habitação Acessível em Loteamento: Da Obrigação de Ceder ao Incentivo de Investir

O Decreto-Lei n.º 108/2026, de 29 de maio, que procedeu à vigésima primeira alteração ao Regime Jurídico da Urbanização e Edificação (RJUE), veio, entre outras medidas, aperfeiçoar as regras relativas à cedência de áreas em operações de loteamento, em especial quando esteja em causa a afetação a habitação pública, habitação de custos controlados ou habitação para arrendamento acessível.

O artigo 43.º do RJUE, relativo às áreas para espaços verdes e de utilização coletiva, infraestruturas, equipamentos e habitação, foi clarificado quanto à forma de verificação do cumprimento dos parâmetros de dimensionamento fixados nos planos municipais ou intermunicipais de ordenamento do território. O n.º 3 passou a determinar expressamente que, para aferir se o projeto de loteamento respeita esses parâmetros, se consideram quer as parcelas a ceder à câmara municipal nos termos do artigo seguinte quer as parcelas de natureza privada a afetar àqueles fins. Esta solução normativa, ao reconhecer a equivalência funcional entre as duas modalidades de cumprimento até então não explicitada, confere ao promotor uma maior margem de escolha sobre o modo de satisfazer as obrigações urbanísticas decorrentes da operação de loteamento.

O n.º 5 do mesmo artigo precisa o critério de afetação: considera-se destinada a habitação de custos controlados ou arrendamento acessível a área dos lotes ou parcelas em que pelo menos 70% (700/1000) da área de construção sejam afetos a esses fins, nos termos dos respetivos regimes jurídicos. Este limiar objetivo elimina a subjetividade que, na ausência de critério legal expresso, dificultava o planeamento e a avaliação da conformidade dos projetos junto dos municípios.

O n.º 4 do artigo 44.º determina que as parcelas cedidas para habitação pública, de custos controlados ou para arrendamento acessível são afetadas ao domínio privado do município, podendo este, por regulamento municipal, estabelecer requisitos de admissibilidade das parcelas a ceder, designadamente em função da sua dimensão, capacidade edificatória ou localização, sem prejuízo da compensação por ausência de cedências nos casos em que esses requisitos não estejam preenchidos.

Tradicionalmente, as obrigações de cedência em operações de loteamento têm sido compreendidas como imposições de natureza urbanística destinadas a assegurar a internalização, pelo promotor, dos custos públicos da urbanização, traduzindo-se numa verdadeira prestação in natura a favor do município. O novo regime aproxima-se, porém, de uma lógica mais flexível de satisfação do interesse público, permitindo que esse resultado seja atingido através da própria iniciativa privada, sem transferência dominial.

Assim, a novidade de maior relevo é a consagração expressa de que a afetação a esses fins tanto pode resultar na cedência para o domínio priva-

do do município como pode ser assegurada em propriedade privada, a promover pelo próprio loteador. Esta segunda via representa um incentivo direto à criação de oferta privada de habitação acessível em complemento da oferta pública, e abre ao promotor um leque de possibilidades que o regime anterior não contemplava de forma clara.

As alterações introduzidas traduzem-se num conjunto de vantagens concretas para os promotores privados.

Em primeiro lugar, a possibilidade de manter em propriedade privada as parcelas afetas a habitação acessível, sem as ceder ao município, permite ao promotor preservar o controlo sobre os ativos imobiliários que integram o projeto. Esta opção tem reflexo direto na estrutura de financiamento da operação: os imóveis podem ser utilizados como garantia em operações de crédito e gerar rentabilidade autónoma quando destinados a arrendamento acessível, tornando o modelo de negócio mais robusto e atrativo.

Em segundo lugar, e com igual impacto prático, o novo regime elimina a dupla oneração que afetava os promotores. Da conjugação dos n.ºs 3 e 5 do artigo 43.º com o artigo 44.º resulta que a área dos lotes ou parcelas afeta pelo próprio promotor a habitação de custos controlados ou arrendamento acessível é contabilizada para cumprimento dos parâmetros de dimensionamento, não dando lugar a cedência ou compensação para o mesmo fim.

Ou seja, o promotor que integre habitação acessível no seu projeto deixa de estar sujeito à exigência adicional de ceder terrenos ao município ou de pagar compensação por um fim que já está a prosseguir com recursos próprios, o que constitui uma mudança com impacto direto na viabilidade económica das operações.

Onde anteriormente existia mero custo, agora pode ser gerado investimento.

Em terceiro lugar, a fixação do limiar de 70% como critério objetivo de qualificação confere ao promotor maior previsibilidade na fase de planeamento e instrução, reduzindo o risco de negociação prolongada com os municípios sobre a qualificação das parcelas. O promotor pode estruturar o projeto desde o início de modo a cumprir os parâmetros de dimensionamento pela via que melhor se adequa à sua estratégia de investimento e ao modelo de financiamento adotado.

O novo regime incentiva assim os promotores a integrar habitação de custos controlados ou arrendamento acessível nos projetos de loteamento, garantindo que essa integração é reconhecida como cumprimento das obrigações de dimensionamento, sem encargos adicionais.

Em suma: trata-se de uma medida que, simultaneamente, simplifica o regime jurídico, elimina constrangimentos económicos desproporcionados e cria condições para uma participação mais ativa do setor privado na concretização das políticas públicas de habitação

Kodawari recebe investimento

A Kodawari Residences recebeu um investimento de 1,5 milhões de euros do Supsell Group, que fica com 10,5% da empresa. A operação avalia a marca portuguesa em mais de 14 milhões de euros e visa reforçar a sua capacidade de crescimento no setor da hospitalidade boutique premium. Segundo a empresa, o capital permitirá consolidar a operação actual, apoiar novos projectos e preparar a expansão internacional, num segmento centrado em experiências diferenciadoras, conforto e bem-estar de maior valor.



JOSÉ MARTINO
Consultor em
Desenvolvimento
Territorial

Planalto Beirão

No passado dia 12 de junho, em Tondela, a Associação de Municípios da Região do Planalto Beirão assinalou o seu 35.º aniversário. Fundada em 1991, assegura atualmente a gestão de resíduos urbanos de 19 municípios e serve cerca de 300 mil habitantes de uma vasta região do interior do país. A cerimónia foi presidida pela Ministra do Ambiente e Energia, Maria da Graça Carvalho, e contou com a presença do Secretário de Estado do Ambiente, João Esteves, do Secretário de Estado das Florestas, Rui Ladeira, e do Presidente da Agência Portuguesa do Ambiente (APA), José Pimenta Machado. A presença destes responsáveis governamentais conferiu ao evento uma dimensão institucional que ultrapassou largamente a mera celebração de um aniversário. A intervenção de José Pimenta Machado merece destaque. A Agência Portuguesa do Ambiente enquadra, regula e acompanha todo o sistema nacional de gestão de resíduos, desde o licenciamento das infraestruturas até à monitorização do cumprimento das metas ambientais europeias. O Planalto Beirão é, neste contexto, um parceiro relevante da política ambiental portuguesa.

Mas a importância da sua presença não decorre apenas das funções que exerce. Nos últimos meses, a APA demonstrou uma capacidade de execução pouco habitual na Administração Pública. A reparação do dique do Mondego, após a rotura ocorrida em fevereiro, foi concluída antes do prazo previsto. Também a reposição de areia em várias praias do litoral ficou concluída antes do início da época balnear. Num país onde tantas vezes os prazos falham, importa reconhecer quem apresenta resultados. A credibilidade institucional conquista-se, e José Pimenta Machado tem sabido afirmá-la.

O momento politicamente mais relevante da sessão surgiu, contudo, na intervenção de Ricardo Cruz, presidente do Conselho Diretivo da

Associação. A mensagem foi clara: o modelo português de gestão de resíduos necessita de uma mudança estrutural. Apesar dos progressos alcançados nas últimas décadas, Portugal continua aquém de várias metas europeias e excessivamente dependente da deposição em aterro. Simultaneamente, aumentam os custos de operação e os investimentos necessários.

O Planalto Beirão constitui um caso de sucesso neste percurso. Em três décadas e meia passou de um modelo assente na simples deposição de resíduos para um sistema integrado de valorização multimaterial. Mas o desafio já não é apenas melhorar o que existe; é preparar o futuro.

Neste contexto, ganha relevância a perspetiva de instalação de uma unidade regional de valorização energética destinada ao tratamento da fração resto dos resíduos urbanos da Região Centro. O tema pode suscitar debate, mas há um facto incontornável: aquilo que não pode ser reutilizado nem reciclado não deve continuar a ser enterrado indefinidamente. Os países europeus com melhor desempenho ambiental compreenderam isso há muito tempo.

Os 35 anos do Planalto Beirão demonstram que o interior sabe cooperar, executar e construir soluções de longo prazo. Mas também evidenciam um problema: os sistemas de gestão de resíduos dos territórios de baixa densidade suportam custos muito superiores aos das áreas metropolitanas, sem que o enquadramento legislativo tenha plenamente em conta essa realidade.

Se queremos uma verdadeira coesão territorial, é tempo de discutir mecanismos de solidariedade entre sistemas, promovendo tarifas mais equilibradas e compensando os sobrecustos inevitáveis dos territórios do interior.

O Planalto Beirão já demonstrou que consegue fazer a sua parte. Está na hora de Lisboa fazer a sua.

PORTO FECHA PARCERIA PARA 331 CASAS ACESSÍVEIS

Sonae Sierra entra no maior projeto de habitação para arrendamento do país

A Câmara Municipal do Porto formalizou uma parceria com a Sonae Sierra e a Solive para desenvolver aquele que será o maior projeto Build to Rent (BTR) do país, destinado ao mercado de arrendamento acessível.

O memorando de entendimento foi assinado esta quinta-feira, nos Paços do Concelho, numa sessão que contou com a presença do presidente da autarquia, Pedro Duarte, e de representantes da Solive/Tecnibuild e da Sonae Sierra.

O projeto prevê a construção de 331 habitações que integrarão o mercado de arrendamento acessível gerido pela

Câmara Municipal do Porto. Localizado na freguesia de Campanhã, o empreendimento incluirá ainda cerca de seis mil metros quadrados de espaços verdes.

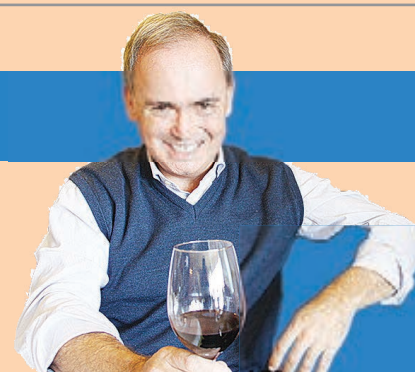
Trata-se do segundo projeto de grande dimensão anunciado pela autarquia, através da Porto Vivo, SRU, no âmbito da estratégia municipal de promoção de habitação acessível em parceria com o setor privado.

Segundo a Câmara do Porto, esta iniciativa reforça um modelo de colaboração público-privada que tem vindo a afirmar-se como uma referência no setor da habitação.

VIAGENS NA MINHA TERRA

O que vou comer?

O Segredo de se Chamar António!



António de Souza-Cardoso

Sou um aficionado dos Antónios, de qualquer António, seja qual for a sua raça e natureza, a sua origem ou condição.

O meu Pai, os meus Avós e até o meu Sogro eram Antónios.

O meu filho é também António e o meu único cunhado do lado de minha Mulher é também António. Ocorre que o meu Filho casou no último sábado e o único cunhado que tem do lado da sua querida Mulher é também, António.

Pois bem, quem era o único Chef em Portugal que poderia servir com a sua mestria inigualável o casamento do meu filho? O Chef António Costa, pois então, fundador da 1000 Pratos e da empresa de catering AC uma das mais reputadas do Norte do País.

Em suma o Chef António serviu o filho António, sobre o olhar atento do Tio António, o enlevo do seu Pai António, do seu novo cunhado António e de tantos

Antónios, gerados no seio do que se poderia chamar uma dinastia Antonina.

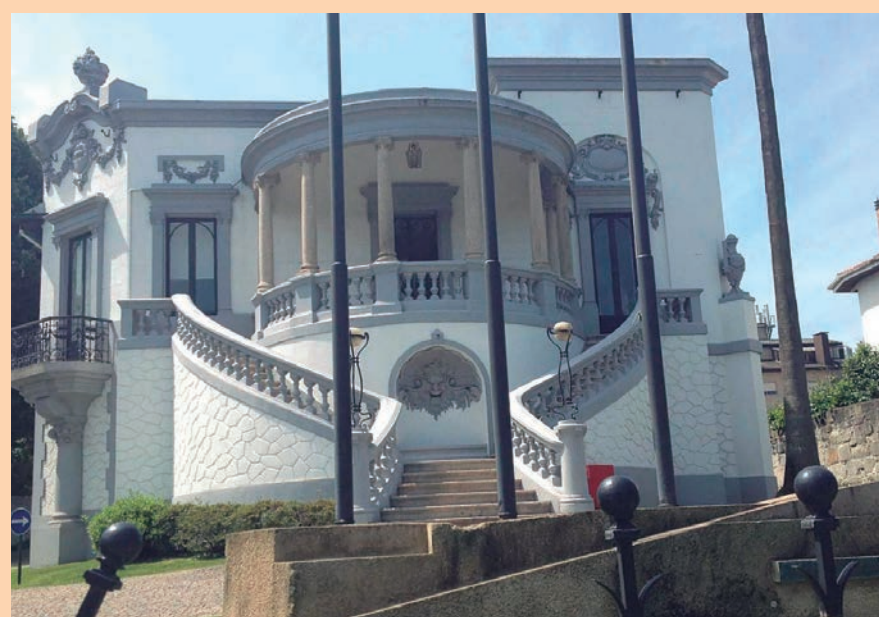
E vejam lá como é lindo. Tudo isto ocorreu como manda a Providência,...no magnífico dia de Santo António.

O Chef António Costa dirige com brilho o restaurante da Fundação AEP ali, num dos belos Palacetes da Av. Da Boavista quase em frente à distinta Confeitaria Cufra.

O espaço tem estacionamento próprio e uma bela sala de jantar decorada com o requinte e a elegância exigidos pelo bonito palacete construído em 1917.

A cozinha do Chef António Costa é esmerada e muito ancorada na recreação dos nossos pratos mais tradicionais. Farei apenas da última vez que, com meu filho António, este Vosso António almoçou "em casa" do Chef António.

Pois bem, começamos como sempre com um pão fofo e caseiro, com massa a roçar o massa mãe, e com umas entradas



que são sempre maravilhosas:

- As chamuças, no seu ponto mais estaladiço, os rissóis de camarão, as bolinhas de alheira, os crocantes pastelinhos de chaves e tantos eteceteras que o Chef António vai deixando à nossa mesa num desfile de coisas boas que nos confortam para o que vem a seguir. E o que vinha a seguir eram dois pratos de enorme tração feitos sempre pelo Chef António Costa com um brilho especial.

O primeiro – um dos meus preferidos, é o bacalhau à Gomes de Sá (do eterno José Luis Gomes de Sá um portuense ou tripeiro de gema que inventou esta receita para o seu País). O Chef António Costa fá-lo como ninguém: - a batata é cozida com pele e depois de retirada a pele, é estalada em azeite e alho. O bacalhau também mas primeiro é demolhado em leite para ganhar a macieza com que fica.

Enfim, muito melhor do que descrevê-lo é comê-lo, principalmente se for feito

com o rigor que o Chef António Costa põe na receituário galaico duriense dessa imorredora cozinha tradicional portuguesa.

O meu filho, babou-se com um cabritinho assado no forno com batata nova, grelos e arroz de miúdos. Era vê-lo com os beijos luzidios, agarrado com deleite às costelas do bicho.

E para sobremesa comemos um toucinho do deu acompanhado de uma fruta fresca. Tudo servido com elegância e diligência. Na sala quem manda é a Senhora D. Fátima que é Esposa do Chef António Costa e uma profissional de "mão cheia".

E se tiverem sorte não deixem de perguntar se há posta fatiada com arroz de miscalos. O vaga do mar, que prato do Olimpo este que sai das mãos abençoadas deste grande interprete da cozinha nortenha em Portugal.

Percebem agora qual o segredo de alguém se chamar António?



LUC FRIEDEN DEFENDE NO NEXUS LUXEMBOURG

Europa deve passar a criar tecnologia

O Luxemburgo quer afirmar-se como uma das plataformas europeias mais relevantes para o desenvolvimento tecnológico e para o financiamento da nova economia digital. Foi essa a mensagem deixada pelo primeiro-ministro luxemburguês, Luc Frieden, na sessão de abertura do Nexus Luxembourg, evento internacional dedicado à inteligência artificial, tecnologia, inovação e finanças, realizado na semana passada no Luxemburgo.

Perante uma audiência composta por decisores políticos, investidores, empresas tecnológicas e startups, Luc Frieden apresentou uma visão ambiciosa para a Europa: abandonar o papel de utilizador passivo das tecnologias desenvolvidas noutras geografias e assumir uma posição mais ativa na criação de inovação.

“Uma IA da Europa, pela Europa e para a Europa”

A ideia central do discurso foi sintetizada numa frase que marcou a intervenção: construir uma inteligência artificial europeia, desenvolvida na Europa e orientada pelos valores europeus.

Para Luc Frieden, a competição tecnológica global deixou de ser apenas uma corrida empresarial e tornou-se uma questão económica e estratégica. O responsável político defendeu que a Europa não pode aceitar uma dependência estrutural relativamente aos grandes polos tecnológicos mundiais e deve investir na construção de capacidades próprias.

Na visão apresentada, a soberania europeia passa agora por controlar áreas como os dados, a capacidade computacional, as infraestruturas digitais e os modelos de inteligência artificial.

Regulação sem travar a inovação

Um dos temas mais relevantes do discurso

Capital europeu, rapidez de execução e política industrial no centro da estratégia



Para Luc Frieden, a Europa deve ter a ambição de liderar em setores de alto valor acrescentado, não se limitando a consumir tecnologia.gala que encerrou o evento.

so incidiu sobre o equilíbrio entre regulação e competitividade.

Sem defender uma desregulação total, Luc Frieden alertou para o risco de a Europa criar enquadramentos excessivamente complexos que atrasem a inovação e reduzam a capacidade de competir.

A proposta apresentada assentou num princípio simples: criar regras claras, mas manter espaço para testar, escalar e acelerar novas soluções tecnológicas.

A mensagem foi recebida como um sinal de alinhamento com o atual esforço europeu de reforço da competitividade industrial sem abdicar dos princípios regulatórios que caracterizam o mercado europeu.

Política industrial e soberania tecnológica

O primeiro-ministro procurou igualmente enquadrar a inteligência artificial numa estratégia económica mais ampla.

Segundo Luc Frieden, a política industrial europeia deverá concentrar-se menos na proteção dos mercados e mais na criação de condições para o aparecimento de empresas capazes de competir globalmente.

Nesse contexto, rejeitou abordagens protecionistas e defendeu um modelo as-

Primeiro-ministro do Luxemburgo pede uma “IA da Europa, pela Europa e para a Europa”

sente em abertura económica, capacidade de investimento e desenvolvimento tecnológico.

A ideia central foi clara: criar campeões europeus e reforçar a posição do continente nas cadeias globais de valor.

Mobilizar o capital europeu

Outra das mensagens fortes do discurso incidu sobre o financiamento da inovação.

Luc Frieden argumentou que a Europa dispõe de níveis elevados de poupança, mas continua a canalizar demasiado capital para ativos conservadores, sem gerar escala suficiente para financiar empresas tecnológicas em crescimento.

Entre as prioridades identificadas estiveram o aprofundamento do mercado europeu de capitais, o reforço dos instrumentos de investimento e uma maior participação de investidores institucionais no financiamento de projetos tecnológicos e de inteligência artificial.

Luxemburgo quer ser plataforma europeia

Na parte final da intervenção, o chefe do Governo luxemburguês reforçou o posicionamento do país como plataforma aberta ao investimento, à inovação e à cooperação internacional.

Mais do que competir isoladamente, o Luxemburgo pretende assumir-se como ponto de ligação entre tecnologia, capital e capacidade de execução à escala europeia.

A mensagem de encerramento deixou claro o objetivo estratégico: acelerar a criação de um ecossistema europeu de inteligência artificial capaz de transformar conhecimento em crescimento económico e influência global.

AICEP reforça presença portuguesa no Nexus Luxembourg

O stand da AICEP Portugal Global registou uma elevada afluência durante o Nexus Luxembourg, refletindo o crescente interesse internacional pelo ecossistema empresarial e tecnológico português. Para Fábio Cruz, Trade & Investment Officer da AICEP em Bruxelas, a participação permitiu promover oportunidades de investimento, inovação e internacionalização, bem como reforçar contactos com empresas e investidores da região.



Para Fábio Cruz, a participação permitiu promover oportunidades de investimento, inovação e internacionalização.



Xavier Bettel, vice-primeiro-ministro e ministro dos Negócios Estrangeiros, destacou o papel do Luxemburgo na vertente da tecnologia e dos serviços financeiros.

MIKE KOEDINGER DESTACA SELEÇÃO GLOBAL

Nexus Luxembourg é “plataforma de validação tecnológica”

O Nexus Luxembourg tem um posicionamento estratégico enquanto plataforma internacional de seleção, validação e ligação entre startups, investidores e decisores institucionais — afirmou Mike Koedinger. Para o organizador do evento, o Nexus é um dos pontos de encontro mais seletivos da inovação europeia.

Um processo global de seleção de startups

A última edição do Nexus envolveu um processo de seleção prolongado, que decorreu ao longo de vários meses e mobilizou candidaturas provenientes de diferentes geografias.

Mike Koedinger destacou que o evento não se limita a reunir empresas tecnológicas, mas funciona como um mecanismo estruturado de curadoria, no qual apenas uma pequena parte dos candidatos é escolhida para participação ativa.

Nesse contexto, referiu que foram selecionadas cerca de 250 startups entre milhares de candidaturas internacionais, sublinhando a dimensão competitiva do processo e a diversidade dos projetos admitidos.



Mike Koedinger e Kamel Amroune são os principais responsáveis pelo Nexus Luxembourg.

O Launchpad como espaço de validação

A intervenção deu particular destaque ao papel do Launchpad Arena, uma das áreas centrais do Nexus dedicada ao pitch de startups e à interação com investidores.

Koedinger explicou que este es-

paço não deve ser entendido como uma simples montra tecnológica, mas como um ambiente de validação prática, onde soluções são testadas perante júris, investidores e parceiros estratégicos.

A lógica do evento, segundo o coorganizador, é permitir que as startups passem por um processo de

avaliação em contexto real, aumentando a probabilidade de ligação a financiamento e parcerias internacionais.

Um evento com ambição europeia

Outro eixo da intervenção foi a ambição de posicionar o Nexus como uma plataforma europeia de referência na interseção entre tecnologia, capital e políticas públicas.

Koedinger sublinhou que o evento pretende ultrapassar a lógica de conferência tradicional, assumindo-se como um espaço onde diferentes ecossistemas se encontram para acelerar projetos com potencial de escala global.

Esta ambição está diretamente ligada ao posicionamento do Luxemburgo como hub de inovação, com forte ligação aos setores financeiro e tecnológico.

Ecossistema, investimento e escala

Na sua intervenção, o coorganizador destacou ainda a importância de criar pontes entre startups e investi-

dores institucionais, num contexto em que a Europa procura aumentar a sua capacidade de financiar inovação em fases mais avançadas de desenvolvimento.

O Nexus é apresentado como um instrumento para reduzir a distância entre ideias e capital, facilitando o acesso de projetos tecnológicos a redes internacionais de investimento.

Um modelo baseado em curadoria e competição

A mensagem final de Mike Koedinger reforçou a ideia de que o sucesso do Nexus depende da sua capacidade de manter um modelo exigente de seleção e curadoria.

Mais do que um evento de dimensão massificada, o objetivo passa por preservar um nível elevado de qualidade dos projetos apresentados e garantir que o encontro funciona como uma verdadeira plataforma de aceleração de oportunidades.

Nesse sentido, o Nexus posiciona-se não apenas como um evento tecnológico, mas como um filtro ativo de inovação com ambição europeia e global.

NEXUS LUXEMBOURG REVELA NOVA GEOGRAFIA DA INOVAÇÃO EUROPEIA

IA, regulação e indústria financeira dominam prêmios tecnológicos

O Nexus Luxembourg confirmou na sua edição mais recente o que o ecossistema europeu de inovação vem sinalizando: a inteligência artificial deixou de ser um tema experimental para se tornar uma infraestrutura transversal à economia. Os prêmios atribuídos no âmbito do evento — incluindo os Luxembourg AI Excellence Awards e a competição Launchpad Arena — destacaram um conjunto de empresas que ilustram a maturidade crescente da IA aplicada a setores críticos como finanças, saúde, logística e sustentabilidade.

Mais do que uma vitrina tecnológica, o evento funcionou como um mecanismo de seleção e validação de soluções com capacidade de escala europeia, reforçando o papel do Luxemburgo como hub de ligação entre tecnologia, capital e regulação.

IA aplicada: da automação à infraestrutura crítica

Entre os projetos distinguidos nos AI Excellence Awards, destaca-se a presença de soluções que já operam em ambientes empresariais reais e regulados, sinalizando a transição da IA de fase experimental para fase operacional.

A CRAB Traceability Systems venceu na categoria sustentabilidade com uma solução de IA aplicada à triagem e análise de re-

síduos em tempo real, utilizando visão computacional e edge computing para controlo de qualidade no terreno.

Na área financeira, a Fundvis foi premiada por uma plataforma de gestão de risco de terceiros baseada em IA, concebida para instituições financeiras sob forte pressão regulatória, automatizando processos de compliance e monitorização contínua.

Banca, logística e saúde como casos de adoção avançada

O prêmio de adoção de IA foi atribuído à Cargolux Airlines International, que desenvolveu um sistema de automação inteligente de emails comerciais, transformando pedidos de clientes em propostas estruturadas de transporte aéreo. A solução ilustra a entrada da IA em processos core de receita em grandes empresas tradicionais.

Na saúde, a Techcyte Europe destacou-se com uma plataforma de diagnóstico digital assistido por IA, aplicada à patologia clínica, permitindo aumentar a precisão e reduzir tempos de análise em ambientes laboratoriais altamente regulados.

Já a Younea venceu na categoria produtividade com uma plataforma de IA-as-a-service orientada para automação de comunicação empresarial, integrando canais



Os prêmios aos projetos mais inovadores foram entregues durante o jantar de gala que encerrou o evento.

como voz, chat e mensagens em sistemas corporativos.

Launchpad Arena: inovação em modo competitivo

Para além dos prêmios setoriais, o Launchpad Arena reuniu cerca de 250 startups selecionadas entre milhares de candidaturas internacionais, num modelo competitivo de pitch e avaliação por investidores e júris especializados.

O grande vencedor da competição foi a Exobiosphere, uma startup de biotecnologia espacial que combina investigação científica com aplicações industriais emer-

gentes, simbolizando a aposta crescente em deep tech e ciência aplicada.

Este modelo de competição reforça a lógica do evento enquanto filtro de mercado, onde apenas projetos com maior maturidade tecnológica e potencial de escala conseguem destacar-se.

Luxemburgo como plataforma de validação europeia

A concentração de vencedores em áreas como fintech, regulação, IA industrial e saúde digital confirma uma tendência estrutural: a

Europa está a construir o seu próprio modelo de inovação baseado em setores regulados e integração institucional.

O Luxemburgo surge aqui como peça central desse ecossistema, funcionando como ponto de contacto entre startups, grandes empresas financeiras, reguladores e investidores internacionais.

Mais do que atrair empresas, o país posiciona-se como plataforma de validação tecnológica, onde soluções são testadas, certificadas e preparadas para entrada no mercado europeu.

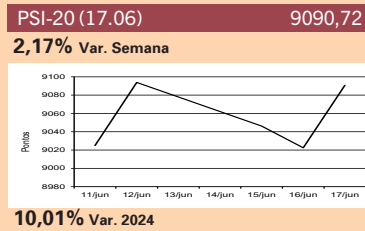
Uma economia de inovação cada vez mais seletiva

Os resultados do Nexus mostram também uma evolução do perfil das startups europeias: menos foco em inovação abstrata e mais ênfase em aplicações concretas, integração em processos empresariais e conformidade regulatória.

A IA deixa de ser apresentada como promessa tecnológica e passa a ser avaliada pela sua capacidade de gerar eficiência operacional, reduzir custos e aumentar competitividade.

Neste contexto, o Nexus Luxembourg funciona como um espelho da nova economia europeia da inovação — mais disciplinada, mais regulada e cada vez mais orientada para escala industrial.

MERCADOS



Dow Jones 17/jun	52247,01
Var Sem	4,67%
Var 2024	8,71%
Nasdaq 17/jun	26356,85
Var Sem	4,69%
Var 2024	13,38%
IBEX 35 17/jun	19404,00
Var Sem	6,88%
Var 2024	12,04%

DAX 17/jun	24934,67
Var Sem	3,06%
Var 2024	1,81%
CAC40	17/jun
8430,79	
Var Sem	3,30%
Var 2024	3,45%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

LAURA DONZELLA, RESPONSÁVEL DE VENDAS DA NORDEA AM, DEFENDE

Portugal ganha peso como hub multicultural na gestão de ativos

A presença em Portugal “tem registado um forte crescimento nos últimos anos”, afirma Laura Donzella, responsável de vendas da Nordea AM na PI, América Latina e Ásia, destacando o papel do escritório de Oeiras, que já conta com quase 150 colaboradores. A responsável sublinha que o talento local, a capacidade de atrair profissionais internacionais e o regresso de portugueses ao país têm sido decisivos para consolidar um hub multicultural, com equipas próximas da comunidade financeira nacional e dos investidores portugueses.

Vida Económica - Como avalia o crescimento da presença da Nordea Asset Management no mercado português nos últimos anos?

Laura Donzella - Temos registado um forte crescimento em Portugal nos últimos anos, refletido na expansão da nossa presença local. Atualmente, o nosso escritório em Oeiras conta com quase 150 colaboradores, representando praticamente todas as funções ao longo da cadeia de valor da gestão de ativos. O sólido conjunto de talento existente em Portugal, aliado à atratividade do país tanto para profissionais portugueses que regressam como para talento internacional, ajudou-nos a construir um hub verdadeiramente multicultural. Ao longo do tempo, estabelecemos capacidades locais de apoio e de vendas. Esta proximidade à comunidade financeira local, juntamente com equipas dedicadas de língua portuguesa, reforçou as nossas relações com clientes e parceiros.

VE - Que perfil de investidores portugueses tem demonstrado maior interesse nas soluções da Nordea Asset Management?



Laura Donzella destaca o reforço da presença em Portugal e o interesse crescente dos investidores por soluções ativas, temáticas e sustentáveis.

LD - No segmento de private banking, os clientes affluent e de elevado património continuam a recorrer a soluções indexadas, mas estamos a assistir a uma deslocação crescente do interesse dos ETF tradicionais para ETF ativos, refletindo uma procura cada vez maior por uma construção de carteira e uma gestão de risco mais direcionadas. Ao mesmo tempo, os investidores demonstram maior interesse por oportunidades temáticas, em particular as ligadas à transformação estratégica da Europa. Temas como a resiliência energética, o reshoring industrial, a defesa e a cibersegurança estão a atrair uma atenção crescente, à medida que os investidores procuram exposição a tendências estruturais de longo prazo que estão a moldar o futuro da região. A par destas alocações orientadas para o crescimento,

to, a procura por soluções mais defensivas mantém-se forte. No contexto atual, muitos investidores procuram estratégias de rendimento fixo de elevada qualidade e estratégias multiativos que possam proporcionar rendibilidades atrativas ajustadas ao risco

e constituir uma alternativa convincente à detenção de liquidez excedentária.

VE - Quais são atualmente as principais estratégias ou fundos da empresa com maior procura em Portugal?

LD - Uma das estratégias que atualmente regista forte procura em Portugal é o Nordea 1 – Empower Europe Fund. Apenas um ano após o lançamento (junho de 2025), o fundo captou mais de 850 milhões de euros em ativos sob gestão a nível global, refletindo o forte interesse dos investidores na transformação estratégica da Europa. A estratégia investe em empresas que beneficiam de

O investimento sustentável é parte central da forma como gerimos risco e criamos valor

três temas-chave: resiliência energética, relocalização da produção industrial, e defesa e cibersegurança. Com uma abordagem bottom-up de elevada

convicção e uma exposição significativa a empresas europeias de pequena e média capitalização, o fundo procura captar oportunidades de longo prazo resultantes do impulso da Europa para uma maior autonomia estratégica. No rendimento fixo, continuamos a

Os investidores procuram carteiras mais resilientes e uma gestão ativa do risco

observar uma procura particularmente forte pelas estratégias de Covered Bonds da NAM, que continuam a representar uma alocação sólida para os investidores portugueses no contexto atual. Num enquadramento de taxas de juro mais elevadas e mais voláteis, os Covered Bonds oferecem uma combinação convincente de elevada qualidade de crédito, segurança estrutural e rendibilidades atrativas ajustadas ao risco. A par destas estratégias, a gama BetaPlus da NAM continua a atrair forte interesse por parte dos investidores portugueses que procuram uma exposição eficiente em termos de custos e controlada em termos de risco a ações e rendimento fixo.

Volatilidade dos mercados

VE - De que forma a volatilidade dos mercados e as taxas de juro estão a influenciar as decisões de investimento dos clientes portugueses?

LD - A volatilidade dos mercados e a evolução das expectativas relativas às taxas de juro desempenham um papel central na forma como os clientes portugueses constroem as suas carteiras, com uma clara ênfase na resiliência, na geração de rendimento e na gestão ativa do risco. Neste contexto, a abordagem de investimento ativa da NAM é particularmente relevante, permitindo que as carteiras se adaptem de forma dinâmica à evolução das condições de mercado, em vez de dependerem de exposições estáticas. Do lado do rendimento fixo, existe um interesse forte e sustentado pelas estratégias de Covered Bonds da NAM, vistas como uma alocação central de elevada qualidade. Estas estratégias foram concebidas para combinar a preservação de capital com rendibilidades atrativas ajustadas ao risco, apoiadas por uma análise de crédito rigorosa e por um enfoque em emissores com notações elevadas.

FORMAÇÃO

WORKSHOP A 30 DE JUNHO

Lobbying em Portugal

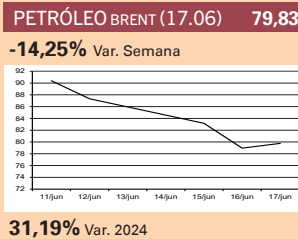
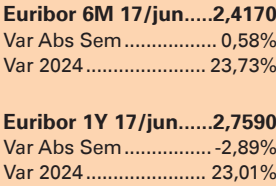
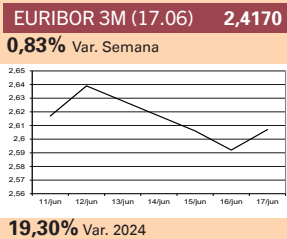
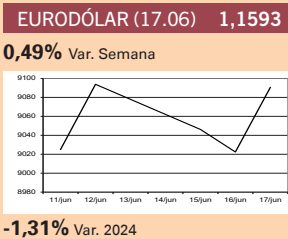
A Vida Económica Business School promove, no dia 30 de junho, entre as 14h30 e as 16h30, o workshop online “Nova Lei regula a atividade de lobbying em Portugal”, uma formação dedicada à Lei n.º 5-A/2026 e ao novo enquadramento legal da representação de interesses. O programa propõe uma abordagem prática às novas regras de transparência e à interação entre representantes de interesses e decisores públicos, com destaque para boas práticas de compliance, gestão de risco e atuação ética. Ao longo da sessão serão analisados temas como o enquadramento legal, o princípio da transparência, o Regime Geral de Prevenção da Corrupção, os sujeitos abrangidos — representantes de interesses e titulares de cargos públicos —, as principais obrigações de entidades públicas e privadas e o funcionamento do registo. A formação será conduzida por Ana Filipa Urbano, advogada e sócia na Dower, e destina-se a consultores, advogados, profissionais de representação de interesses, decisores públicos, organizações sem fins lucrativos e fundações.

SESSÃO DECORRE A 7 DE JULHO

Direito do Trabalho em foco

O curso “Direito do trabalho na gestão empresarial com alterações da Lei n.º 13/2023” realiza-se no dia 7 de julho, em formato online, entre as 9h00 e as 18h00. A formação pretende dotar os participantes de conhecimentos essenciais sobre o conceito de direito do trabalho, a formulação de contratos de trabalho e os direitos e deveres de trabalhadores e empregadores.

Promovida pela Vida Económica Business School, a ação será conduzida por João Vilas Boas Sousa, advogado e formador em Direito do Trabalho. O programa inclui temas como fontes do direito do trabalho, contrato de trabalho, direitos de personalidade, parentalidade, poderes e deveres do empregador, modalidades contratuais, tempo de trabalho, retribuição, segurança e saúde no trabalho, cessação do contrato e contraordenações laborais. A formação destina-se a gestores, responsáveis de recursos humanos, advogados, contabilistas, economistas, psicólogos do trabalho, pessoal administrativo ligado à área de recursos humanos e estudantes universitários.



COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER



JOÃO REBELO MARTINS
Piloto de Automóveis e
Consultor de Empresas

Esperam-nos um longo inverno económico

Christine Lagarde afirmou, a semana passada, que a taxa da inflação se começou a espalhar pela economia. O Banco Central Europeu subiu as taxas de juro diretoras para conter a pressão sobre os preços e os salários. Ou seja, só agora é que as empresas e as famílias vão começar a sentir o verdadeiro aumento dos preços devido à guerra no Irão, por um tempo mais longo do que o inicialmente previsto.

Segundo o Banco Mundial, a economia está a decair, prevê-se 2,5% face a 2025, fruto dos preços da energia que tem o condão de, como variável interdependente, interferir em tudo: desde a indústria extractiva, à transformadora e aos serviços. Até a transformação digital desacelera com o aumento do custo energético e a instabilidade geopolítica.

Com as notícias das últimas horas – sempre periclitantes porque não se sabe o que realmente foi acordado e se será cumprido por todos – a guerra está a terminar.

Os Trumpistas estão contentes porque ele, como prometeu - quando recebeu aquele honroso prémio da FIFA, oferecido pelo muy nobre, sério e leal Gianni Infantino, depois de ter feito birra por não ter recebido o Prémio Nobel da Paz; ou quando criou o seu Conselho para a Paz

para atentar contra o domínio da ONU e de Guterres na cooperação internacional, ou como prometeu em campanha eleitoral! – acabou com a ela. Esquecem-se que foi o Presidente dos Estados Unidos que a começou, sem nenhum fundamento sólido, sem nenhuma estratégia, tendo-o movido duas coisas: a sua família e os seus próximos ganharam milhões de dólares – como explica Robert Reich – e fazer um frete, para não lhe chamar outra coisa, a Netanyahu.

A verdade é que hoje estamos pior do que estávamos no dia 27 de Fevereiro: além de tudo o que já pagamos, desde bens de consumo a vidas humanas, a alteração profunda na Ordem Mundial de Roosevelt, o Irão descobriu que não precisa da bomba atómica.

O controlo político, militar e administrativo sobre o Estreito de Ormuz tem muito mais poder no mundo global do que uma bomba de destruição maciça. Quem o vai contestar? Omã?!

Quem deu esse poder ao Irão? Donald Trump e os seus aliados nessa guerra onde, para grande tristeza minha, está o Governo de Portugal.

Esperam-nos horas extremamente importantes para a resolução do conflito, com a certeza de que a recuperação económica vai ser mais lenta do que a sua quebra.

Nuvens no Horizonte? Os Açores terão menos ligações internacionais em 2026...



CAMILO MONIZ
Economista Conselheiro da Ordem dos Economistas
Presidente da Delegação Regional dos Açores

Na minha qualidade de Presidente da Direção da Delegação Regional dos Açores da Ordem dos Economistas abordo uma preocupação crescente que se perspetiva para a economia açoriana no futuro próximo: a redução da oferta aérea internacional para o nosso arquipélago. Esta questão, de natureza estrutural, exige uma análise económica aprofundada e um planeamento estratégico robusto.

A última década foi, para os Açores, um período de transformação inegável, impulsionado, em grande parte, pela liberalização do espaço aéreo em 2015. Esta medida catapultou o turismo para o patamar de motor económico primordial, gerando um afluxo de visitantes sem precedentes e revitalizando diversos setores da economia. A dependência do turismo e, consequentemente, da conectividade aérea, acentuou-se significativamente.

A perspetiva de uma redução na oferta de voos internacionais representa um desafio de monta, com múltiplas ramificações para a economia açoriana. O impacto mais direto será, naturalmente, na diminuição do número de turistas. Uma menor acessibilidade traduz-se em menos chegadas, afetando diretamente as taxas de ocupação hoteleira, a faturação da restauração, o volume de negócios das empresas de animação turística e o comércio local. Esta quebra na procura terá repercussões negativas na receita turística global, pondo em risco a sustentabilidade de muitos negócios que se desenvolveram e investiram na última década, contando com o crescimento contínuo do setor.

A estabilidade do emprego é outra preocupação central. O setor do turismo é um grande empregador nos Açores pelo que uma diminuição da atividade poderá levar a redução de quadros, precariedade laboral e desemprego, especialmente em profissões de menor qualificação e com um carácter sazonal já inerente. Este cenário pode exacerbar os desafios demográficos que a região já enfrenta, nomeadamente a emigração de jovens em busca de melhores oportunidades.

Os setores complementares, que foram indutores do crescimento turístico, também sentirão os efeitos desta retração. A produção agroalimentar local, que encontrou no turismo um mercado crescente, a construção civil, o transporte terrestre e os serviços de apoio serão inevitavelmente impactados.

A capacidade de captação de investimento privado em turismo poderá abrandar face à incerteza da conectividade. Adicionalmente,

uma menor oferta de voos pode levar a um aumento dos preços dos bilhetes para os restantes voos, penalizando não só o turista, mas também os residentes e as empresas açorianas que dependem desta conectividade para a sua atividade diária e para a exportação de produtos.

Enquanto economistas, devemos encarar esta situação não apenas como um problema, mas também como um catalisador para uma reflexão estratégica. É uma oportunidade, ainda que imposta, para reavaliar o modelo turístico açoriano e reforçar a sua sustentabilidade. Poderá forçar-nos a um maior foco em segmentos de turismo de alto valor acrescentado, que priorizam estadias mais longas, experiências mais imersivas e uma maior dispersão geográfica e temporal, reduzindo a pressão sobre os nossos recursos mais frágeis. O objetivo deve ser atrair turistas que contribuam mais para a economia local e menos para as externalidades negativas.

Face a este cenário, a Delegação da Ordem dos Economistas dos Açores sublinha a urgência de:

1. Diálogo Estratégico: Intensificar o diálogo com as companhias aéreas e com as entidades reguladoras para mitigar esta redução e explorar novas soluções.
2. Diferenciação e Marketing: Reforçar o posicionamento dos Açores como destino turístico único e sustentável, capaz de atrair nichos de mercado mais resilientes e de maior valor.
3. Diversificação de Mercados: Não depender excessivamente de poucos mercados emissores e explorar novas geografias.
4. Conectividade Interna: Potenciar as ligações aéreas inter-ilhas e com o Continente Português, enquanto pilares de resiliência.
5. Apoio ao Setor: Criar mecanismos de apoio para que as empresas locais se adaptem e inovem, explorando novas fontes de receita e mercados.
6. Sustentabilidade: Independentemente dos volumes, a aposta na sustentabilidade ambiental e social do turismo deve ser inegociável.

Em suma, a perspetiva de uma redução na oferta aérea internacional é um sinal de alerta que exige uma resposta coordenada e visionária. A nossa economia demonstrou capacidade de adaptação no passado. Agora, o desafio é canalizar essa resiliência para transformar uma potencial fragilidade numa oportunidade para construir um futuro turístico e económico mais robusto, equilibrado e verdadeiramente sustentável para os Açores.

ESTA COLUNA DE OPINIÃO É DINAMIZADA PELA ORDEM DOS ECONOMISTAS - NORTE COM O OBJETIVO DE CONTRIBUIR PARA A VALORIZAÇÃO DOS ECONOMISTAS E O DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA PORTUGUESA.

**NOVOS ARTIGOS DISPONÍVEIS NO SITE
VIDA ECONÓMICA
www.vidaeconomica.pt**



VICTOR TAVARES
PhD
Presidente do Conselho Técnico-Científico, Coordenador e docente do mestrado em Direção Comercial e Marketing do ISAG - European Business School

ESTAGFLAÇÃO: PRIMEIRO INSTALA-SE NA MENTE, DEPOIS NA ECONOMIA

Há fenómenos económicos que chegam antes de acontecerem. Primeiro instalam-se na linguagem pública, depois nas expectativas e só mais tarde, por vezes, nos indicadores. A estagflação é um desses fenómenos. Antes de se tornar uma

realidade estatística plenamente reconhecida, pode já estar a influenciar decisões, a travar projetos e a alterar comportamentos. É esse é, talvez, o seu traço mais inquietante. Não é por acaso que se voltou a falar tanto deste risco.

PATRICIA FRANCO
Coordenadora do Curso Auxiliar de Farmácia da Profitecla Matosinhos



FORMAÇÃO DE TÉCNICOS AUXILIARES DE FARMÁCIA - PREPARAR PARA CUIDAR COM EXCELENCIA

Falar de formação em farmácia é, hoje, falar de responsabilidade e propósito. Ser Técnico Auxiliar de Farmácia vai muito além de executar tarefas: exige rigor, empatia, escuta ativa e sensibilidade para lidar com a saúde e o bem-estar de quem nos procura. É este equilíbrio que orienta

o trabalho desenvolvido na Profitecla de Matosinhos, acompanhando os nossos alunos desde a sala de aula até às empresas parceiras. Enquanto coordenadora e profissional da área, vejo diariamente como a formação transforma vidas.

Ver versão integral:
www.vidaeconomica.pt

Três países querem reformar banca europeia

Espanha, França e Itália propõem uma ampla reforma do mercado bancário europeu para reduzir a fragmentação e facilitar a criação de grandes grupos paneuropeus. O plano defende mais operações transfronteiriças, menos carga regulatória, um sistema comum de garantia de depósitos e maior apoio à banca de investimento europeia, atualmente pressionada pela concorrência externa.

UE adia regras de Basileia

A Comissão Europeia adiou por três anos a aplicação de novas regras de cálculo dos fundos próprios dos bancos para riscos de mercado. A decisão permite acompanhar a implementação das normas de Basileia III nos EUA e no Reino Unido, que ainda não avançaram com o FRTB. Bruxelas quer evitar desvantagens competitivas para a banca europeia, mantendo o compromisso com os padrões internacionais.

Portugueses são os europeus mais afetados pelas notícias económicas

Portugal é o país europeu onde os consumidores mais sentem ansiedade ao acompanhar notícias sobre a situação económica. Segundo o estudo “European Consumer Payment Report” (ECPR), da Intrum, 47% dos portugueses afirmam ser emocionalmente afetados por este tipo de informação, muito acima da média europeia de 29%.

A ansiedade económica é mais expressiva entre as mulheres (53%) do que entre os homens (41%) e atinge sobretudo a Geração Z, onde 52% dos inquiridos admitem sentir impacto emocional. O Alentejo lidera entre as regiões mais afetadas, com 56%.

Compras de elevado valor são adiadas

O estudo revela ainda que 68% dos portugueses hesitam em avançar com compras importantes, como habitação ou automóvel, devido à incerteza económica. Trata-se da percentagem mais elevada da Europa, à frente de Itália (66%) e Grécia (61%).

Entre os mais jovens, a prudência é ainda maior: 78% dos elementos da Geração Z admitem adiar decisões de compra de maior dimensão.

Custo de vida continua a pesar A crise inflacionista mantém efeitos duradouros. Cerca de 62% dos portugueses consideram que

a subida dos preços teve um impacto negativo permanente no seu bem-estar financeiro, valor bastante superior à média europeia de 43%.

Fundo de emergência ganha importância

Perante a incerteza, 60% dos portugueses afirmam reservar mensalmente parte do rendimento para constituir um fundo de emergência. Segundo a Intrum, os dados demonstram uma ligação cada vez mais forte entre saúde financeira e bem-estar emocional, reforçando a necessidade de promover a literacia financeira e a estabilidade económica das famílias.

The World Battle URB-X regressa ao Porto

O Porto vai receber, entre 24 e 30 de agosto, a edição de 2026 do The World Battle URB-X, festival internacional dedicado ao desporto e à cultura urbana. A nova edição foi apresentada no Porto e traz um conceito alargado, reunindo competição, lifestyle, formação, inclusão e programação cultural.

A edição de 2025 confirmou o crescimento do evento, ao atrair cerca de 60 mil visitantes e 1.800 atletas de 94 nacionalidades. Segundo um estudo do ISAG-EBS & CICET-FCVC, o impacto económico estimado atingiu 13 milhões de euros, com reflexos na hotelaria, restauração, comércio e promoção turística da cidade.

Audiovisual com apoio de 350 milhões

O novo Programa de Financiamento à Indústria do Audiovisual e do Cinema (SCRI.PT) entra em vigor com uma dotação global de 350 milhões de euros para os próximos quatro anos, numa aposta do Governo para reforçar a competitividade do setor e atrair investimento nacional e estrangeiro.

Do montante total previsto,

200 milhões de euros serão atribuídos sob a forma de incentivos a fundo perdido, enquanto os restantes 150 milhões correspondem a uma linha de garantia destinada a facilitar o acesso ao crédito para projetos audiovisuais e cinematográficos. A primeira fase de candidaturas abre a 29 de junho e decorrerá durante duas semanas.



CHRISTIAN SCHULZ
Economista-Chefe
Allianz Global Investors (Allianz GI)

Acordo EUA-Iráo: motivos para manter a cautela

No meio de um possível acordo de paz entre os EUA e o Irão, os mercados estão a precificar uma redução do risco, mas não a sua eliminação – tornando a perspetiva macroeconómica mais resiliente, embora ainda frágil.

Após repetidos anúncios prematuros, os EUA e o Irão concordaram com uma prorrogação de 60 dias do cessar-fogo, incluindo a reabertura imediata do Estreito de Ormuz. Ainda que tenham sido sinalizados elementos-chave, incluindo o alívio das sanções e os compromissos em torno do programa nuclear iraniano, os detalhes permanecem incompletos e sujeitos a novas negociações. O risco de que o último anúncio se volte a revelar prematuro continua a ser significativo:

- Detalhes-chave, como o âmbito e o calendário do alívio das sanções ou a definição precisa de “passagem livre” pelo Estreito, podem ainda não estar totalmente acordados;

- Terceiras partes, incluindo Israel ou os aliados dos EUA na região do Golfo, podem não apoiar a atual disposição;
- Mesmo que um acordo seja finalmente atingido, os riscos de implementação continuam a ser elevados, tornando potencialmente a segurança regional mais frágil do que antes do conflito.

Na manhã seguinte ao anúncio, o preço do petróleo Brent, cotado a cerca de 83 dólares por barril, mantém-se cerca de um terço acima dos níveis previstos para o início de 2026, com os contratos de futuros ainda a rondar os 80 dólares até ao final do ano. Estes níveis elevados devem refletir uma combinação de perturbações persistentes no fornecimento devido a danos relacionados com a guerra, excesso temporário de procura resultante da recomposição de stocks e um prémio de risco persistente ligado ao Estreito de Ormuz. Posto isto, se o fornecimento for retomado e os preços do petróleo se mantiverem nestes níveis, os riscos para o crescimento

global deverão diminuir. A confiança empresarial e dos consumidores pode recuperar, permitindo que o foco se volte a concentrar nos drivers de apoio, como o investimento continuado em IA e a absorção gradual do choque tarifário do ano passado. Os importadores de petróleo na Europa e na Ásia deverão beneficiar mais da melhoria do sentimento do que os exportadores, incluindo os EUA.

Riscos de reflução mantêm-se à medida que o choque diminui

Mesmo que a queda dos preços do petróleo reduza o impulso inflacionista imediato, o risco de uma maior restrição monetária por parte dos bancos centrais deverá diminuir, reabrindo potencialmente as discussões sobre os cortes das taxas de juro em economias como os EUA e o Reino Unido. Porém, os preços do petróleo ainda estão suficientemente elevados para manter a inflação muito acima do objetivo na

maioria das principais economias, enquanto qualquer recuperação da procura poderá inclinar a perspetiva para um ambiente reflacionista em vez de um ambiente “ideal” (crescimento estável, inflação baixa). Na semana passada, o Banco Central Europeu observou que o seu aumento da taxa de juro para 2,25% foi “robusto”, mesmo em cenários de desescalada rápida e sustentada no Médio Oriente. Esta semana, a Reserva Federal dos EUA e outros bancos centrais estão a realizar as suas reuniões agendadas e podem comentar as implicações do acordo. Uma recuperação nos mercados de risco parece provável, mas pode ser limitada por estes fatores. Os mercados estão a precificar uma redução do risco, mas não a sua eliminação. O ambiente reflacionista continua a desafiar os mercados obrigacionistas, enquanto os riscos contínuos ainda sustentam um dólar norte-americano relativamente resiliente em relação ao euro e a outras moedas.

PUB



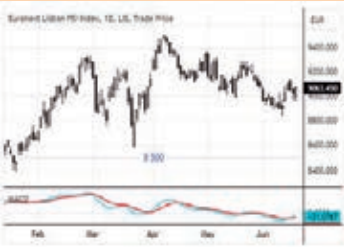
Assessoria especializada B2B
Cambial * Taxas de Juro * Commodities * Economia
Vale a pena falar connosco!

R. Júlio Dinis, 247 – 6º – Sala E9 – 4050-324 PORTO
Telefone: 22 609 5888
imfporto@imf.pt

www.imf.pt
m.imf.pt
[Facebook/imfmercados](https://facebook.com/imfmercados)

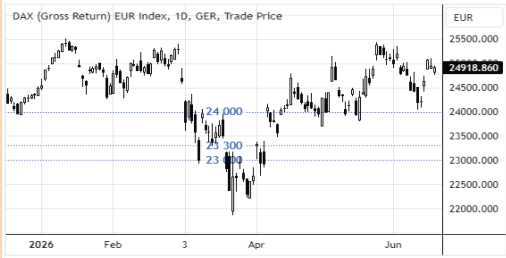
Av. Duque de Loulé, 123 – Sala 54 – 1050-089 LISBOA
Telefone: 21 324 1204
imflisboa@imf.pt

PSI-20 - ANÁLISE TÉCNICA



O PSI iniciou a semana com ganhos, contrariando o sentimento geral das últimas sessões, chegando a atingir máximos de duas semanas, pelos 9 132 pontos. No entanto, após atingir esse máximo, o índice português corrigiu ligeiramente, e aproximou-se novamente do nível em que iniciou a semana, em torno dos 9 000 pontos. O indicador MACD inverteu, apresentando agora sinal de compra aberto.

DAX 30 - ANÁLISE TÉCNICA



O Dax iniciou em finais de maio um movimento de correção. Desde então, o índice alemão tem se aproximado do seu suporte dos 24 000 pontos. Na última semana, o DAX reverteu este sentimento, conseguindo mesmo atingir novos máximos de duas semanas ligeiramente acima dos 25 100 pontos.

MERCADO MONETÁRIO
INTERBANCÁRIO



FILIPE GARCIA
Economista Conselheiro da IMF – Informação
de Mercados Financeiros
filipegarcia@imf.pt

BCE subiu taxas. Um erro?

Tal como era amplamente esperado, na semana passada o BCE subiu as suas taxas de referência pela primeira vez nos últimos três anos, colocando-a a taxa de depósitos em 2,25%. Nesse dia, as Euribor subiram após a decisão, sendo que nas semanas anteriores já haviam feito uma boa parte do ajuste. Entretanto, poucas horas depois, Donald Trump anunciava um acordo entre EUA e Irão, que viria a ser assinado durante o fim de semana, e que caso de mantenha significará a reabertura do Estreito de Ormuz. Esse facto já provocou uma queda de 12 pontos base da Euribor a 1 ano e levado alguns analistas a reforçarem a tese de que a subida de taxas pelo BCE constituiu um erro de política monetária.

Com o preço do petróleo a reagir em conformidade, as expetativas de subida de inflação moderaram-se e os analistas só contam agora com mais uma subida de 25 pontos base na taxa de referência do BCE em 2026, atribuindo uma probabilidade de cerca de 1/3 baixa para um terceiro aumento, já em 2027. Os responsáveis do BCE têm vindo a dizer que mesmo que não haja retrocesso neste processo de paz, é perigoso assumir que os riscos de subida de inflação ficaram para trás. Lagarde não teceu grandes considerações, congratulando-se com a hipótese de o conflito ficar resolvido, mas o alemão Joachim Nagel mostrou-se cauteloso sobre o impacto na inflação europeia, considerando que mesmo que não haja retrocesso, a

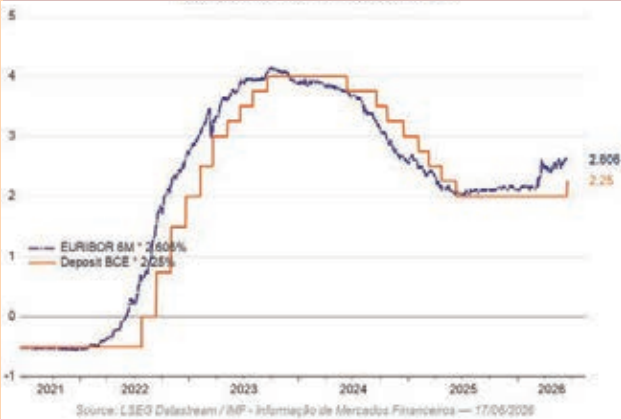
normalização da oferta de energia do Médio Oriente pode levar meses até que regresse aos níveis observados antes do início da guerra. Afirmou também que para a reunião de 22 e 23 de julho estão em aberto as opções quer de uma paragem quer de uma nova subida de 25 pontos base. Na sua opinião, não há neste contexto espaço para complacência ou hesitações. Ou seja, o BCE está claramente em processo de defesa da decisão, unânime, tomada na semana passada. O mercado obrigacionista também reagiu positivamente ao anúncio da assinatura de um acordo, tendo as taxas a 10 anos da Alemanha recuado para os 2,925%, depois de ter chegado a 3.20% no passado dia 19 de maio.

17 DE JUNHO DE 2026

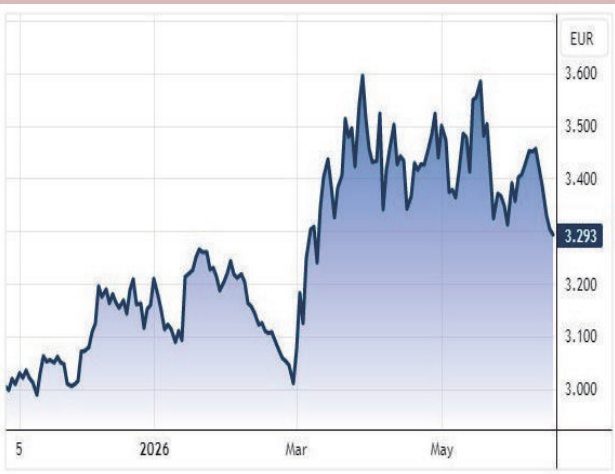
EVOLUÇÃO EURIBOR (EM PONTOS BASE)

	16.jun.2026	09.junho.2026			19.maio.2026		
1M	2,209%	2,063%	↑	0,146	1,976%	↑	0,233
3M	2,408%	2,373%	↑	0,035	2,201%	↑	0,207
6M	2,592%	2,606%	↓	-0,014	2,619%	↓	-0,027
1Y	2,755%	2,866%	↓	-0,111	2,848%	↓	-0,093

TAXAS EURIBOR E REFI BCE



YIELD 10 ANOS PORTUGAL



FUTUROS EURIBOR

Data	Taxa a 3 Meses Implícita
agosto 26	2,480%
outubro 26	2,585%
março 27	2,690%
dezembro 27	2,615%
junho 28	2,595%
dezembro 28	2,625%

CONDIÇÕES DOS BANCOS CENTRAIS

		DATA
BCE	Euro Refinancing Rate	2,4%
	Euro Marginal Lending Facility	2,65%
	Euro Deposit Facility	2,25%
EUA	FED Funds	3,75%
R. Unido	GB Prime Rate	3,75%
Brasil	Taxa Selic	14,50%
Japão	Repo BoJ	-0,10%

EURO FRA'S

Forward Rate Agreements		
Tipo*	Bid	Ask
3X6	2,55%	2,56%
3X9	2,70%	2,75%
6X9	2,64%	2,69%
6X12	2,77%	2,82%
12X18	2,79%	2,79%
12X24	2,84%	2,86%

* 3x6 - Período termina a 6 Meses, com início a 3M

EURO IRS

Interest Swaps vs Euribor 6M		
Prazo	Bid	Ask
2Y	2,78%	2,79%
3Y	2,75%	2,79%
5Y	2,79%	2,81%
8Y	2,89%	2,91%
10Y	2,97%	2,99%

Obrigações	5Y	10Y
Portugal	2,81%	3,29%
Espanha	2,86%	3,35%
França	3,07%	3,67%
Alemanha	2,66%	2,93%
Itália	3,06%	3,64%
Reino Unido	4,30%	4,77%
EUA	4,18%	4,44%
Japão	1,87%	2,61%

Fontes: LSEG e IMF

VITOR SOUSA - vitorsousa@imf.pt

Eur/Usd em torno dos \$1,16

EUR/USD



Eur/Usd

O Eur/Usd começou 2026 em torno dos \$1,2078, máximos de cinco anos, mas rapidamente retomou a tendência descendente. Entre fevereiro e março, a tensão no Médio Oriente levou o par até mínimos de agosto de 2025, nos \$1,1410, seguindo-se uma consolidação entre \$1,1440 e os \$1,16. O cessar-fogo com o Irão e a reabertura do Estreito de Ormuz impulsionaram a cotação até aos \$1,1848, mas a ausência de um acordo de paz e um novo bloqueio provocaram nova correção. Após isto, o par perdeu terreno, caindo até aos \$1,1499, mínimos de fins de março. Desde então, o Eur/Usd tem vindo a recuperar ligeiramente, auxiliado por rumores de um acordo de paz definitivo no Médio-Oriente, tentando agora alcançar o nível da sua média móvel a 200 dias, que ronda os \$1,1675, mas até ao momento sem sucesso.

Eur/Gbp

O Eur/Gbp iniciou o ano em queda, descendo até aos £0,8644, mínimos de setembro de 2025. No final de fevereiro, recuperou para a área dos £0,88, máximos de dezembro. Porém, em março, o agravamento das tensões no Médio Oriente voltou a exercer pressão sobre o par, que recuou até ao suporte dos £0,8610. A melhoria do sentimento dos investidores impulsionou depois uma recuperação e uma breve subida acima do nível da média móvel de 200 dias, embora a resistência dos £0,8750 tenha limitado os seus ganhos. Seguiu-se uma nova correção para os £0,8615, mínimos de fins de março. Posteriormente, o Eur/Gbp encontrou estabilidade em torno dos £0,8630, estando mais recentemente a negociar pelos £0,8650.

	17/junho/26	Var. Semanal (%)	Var. a 30 dias (%)	Var. desde 1 Jan (%)
EUR/USD	1,1591	0,45%	-0,25%	-1,11%
EUR/JPY	185,82	0,34%	0,50%	1,02%
EUR/GBP	0,8646	0,27%	-0,24%	-0,83%
EUR/CHF	0,9193	-0,31%	0,47%	-1,11%
EUR/NOK	11,0080	0,51%	2,27%	-6,70%
EUR/SEK	10,8910	-0,68%	-0,17%	0,76%
EUR/PLN	4,2410	-0,19%	-0,06%	0,68%
EUR/CAD	1,6241	1,05%	1,60%	0,89%
EUR/ZAR	18,8026	-1,85%	-2,80%	-2,86%
EUR/BRL	5,8929	-1,61%	0,96%	-7,55%

PORTUGAL	2024	2025*	2026*
Crescimento do PIB	2,1%	2,0%	2,3%
Inflação Média (IHPC)	2,7%	2,2%	2,1%
Saldo Orçamental (% do PIB)	0,5%	0,0%	-0,4%
Dívida Pública (% do PIB)	93,6%	88,2%	84,0%

*Previsões do Banco de Portugal a 19 de dezembro de 2025

MERCADOS

Consumo de álcool recua

O consumo mundial de álcool deverá diminuir na próxima década, apesar do crescimento da população e do aumento da procura na Índia, que poderá tornar-se o segundo maior mercado global até 2032. Segundo a IWSR, os volumes só deverão deixar de cair em 2031 e, em 2035, continuarão abaixo dos níveis atuais. A mudança de hábitos, a preocupação com a saúde e o custo de vida pressionam o setor, enquanto bebidas como cocktails em lata ganham espaço.

UE aperta investimento estrangeiro

A União Europeia vai reforçar o controlo sobre investimentos estrangeiros em setores estratégicos, como inteligência artificial, semicondutores, energia, transportes, telecomunicações e serviços financeiros. A nova legislação, aprovada pelos Estados-membros, pretende proteger ativos críticos e reduzir riscos para a segurança económica. As regras entram em aplicação 18 meses após publicação no Jornal Oficial da UE.

TÍTULOS EURONEXT LISBOA					PAINEL BANCO SANTANDER							
Título	Última Cotação	Variação Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Act	Hora Act
ALTRI SGPS SA	4,995	0,40%	5,390	4,240	0,213	0,350	23,404	14,243	5,01%	4,86%	17/06/2026	16:35:07
IBERSOL SGPS SA	10,300	1,38%	12,520	9,240	0,380	0,487	27,211	21,232	6,80%	6,77%	17/06/2026	16:36:13
BANCO COMERCIAL PORTUGUES-R	1,026	12,32%	1,026	0,638	0,079	0,092	12,886	11,065	3,35%	3,80%	17/06/2026	16:35:19
F. RAMADA INVESTIMENTOS SGPS SA	6,740	-3,44%	7,940	6,520	-	-	-	-	3,56%	-	17/06/2026	16:35:23
CORTICEIRA AMORIM SA	6,610	-0,60%	8,190	6,040	0,460	0,537	14,391	12,328	5,30%	4,87%	17/06/2026	16:35:24
CTT-CORREIOS DE PORTUGAL	6,000	4,71%	8,140	5,615	0,520	0,613	11,529	9,780	3,17%	3,63%	17/06/2026	16:35:10
EDP-ENERGIAS DE PORTUGAL SA	4,407	0,62%	4,768	3,596	0,306	0,291	14,389	15,131	4,65%	4,65%	17/06/2026	16:36:15
EDP RENOVAVEIS SA	13,500	0,97%	14,670	9,385	0,422	0,461	31,943	29,241	0,92%	1,21%	17/06/2026	16:35:09
GALP ENERGIA SGPS SA	18,540	-4,19%	22,260	13,960	1,915	1,730	9,679	10,714	3,45%	3,58%	17/06/2026	16:35:07
JERONIMO MARTINS	17,680	-0,11%	23,240	17,440	1,229	1,385	14,386	12,765	3,68%	3,88%	17/06/2026	16:37:45
MOTA ENGIL SGPS SA	4,710	5,80%	6,210	3,518	0,523	0,605	9,017	7,795	3,67%	3,89%	17/06/2026	16:35:29
NAVIGATOR CO SA/THE	3,492	-0,23%	3,590	2,888	0,247	0,335	14,113	10,406	3,22%	6,30%	17/06/2026	16:35:23
NOS SGPS	5,220	2,35%	5,595	3,443	0,414	0,443	12,609	11,783	6,70%	7,26%	17/06/2026	16:35:09
PHAROL SGPS SA	0,073	3,25%	0,088	0,057	-	-	-	-	-	-	17/06/2026	16:35:10
REDES ENERGETICAS NACIONAIS	3,540	1,43%	3,950	2,850	0,239	0,238	14,791	14,853	4,52%	4,58%	17/06/2026	16:35:15
SEMAPA-SOCIEDADE DE INVESTIM	22,400	-3,86%	24,700	15,940	1,440	2,410	15,556	9,295	2,79%	2,77%	17/06/2026	16:35:18
SONAE	1,976	2,49%	2,075	1,152	0,159	0,170	12,390	11,588	3,15%	3,34%	17/06/2026	16:35:29
NOVABASE SGPS SA	8,560	-1,61%	9,500	7,250	-	-	-	-	15,77%	-	17/06/2026	16:35:05
TEIXEIRA DUARTE SA	0,480	0,143	0,814	0,270	-	-	-	-	-	-	17/06/2026	16:35:35

TÍTULOS MERCADOS EUROPEUS					PAINEL BANCO SANTANDER							
Título	Última Cotação	Variação Semanal	Máximo 52 Sem	Mínimo 52 Sem	EPS Est Act	EPS Est Fut	PER Est Act	PER Est Fut	Div. Yield Ind	Div. Yield Est	Data Act	Hora Act
BANCO SANTANDER SA	11,8960	13,90%	11,908	6,790	1,013	1,200	11,747	9,917	2,02%	2,24%	17/06/2026	16:35:24
INDUSTRIA DE DISENO TEXTIL	56,440	2,58%	58,280	40,341	2,188	2,400	25,823	23,542	2,13%	3,22%	17/06/2026	16:35:24
REPSOL SA	21,820	-5,79%	24,900	12,100	3,884	3,369	5,613	6,471	4,95%	4,96%	17/06/2026	16:35:24
TELEFONICA SA	3,732	-5,23%	4,893	3,236	0,333	0,413	11,162	9,000	8,04%	4,21%	17/06/2026	16:35:24
SIEMENS AG-REG	273,100	5,69%	280,200	198,000	10,938	12,561	25,005	21,774	1,96%	2,05%	17/06/2026	16:35:03
CARREFOUR SA	16,440	0,70%	17,535	11,580	1,735	1,861	9,467	8,826	5,90%	6,48%	17/06/2026	16:35:05
BAYER AG-REG	37,740	6,70%	49,780	24,805	4,325	4,581	8,751	8,262	0,29%	0,44%	17/06/2026	16:35:01
DEUTSCHE BANK AG-REGISTERED	30,940	14,19%	34,260	23,700	3,308	3,801	9,344	8,132	3,23%	3,88%	17/06/2026	16:38:19
RWE AG	54,840	-1,37%	62,000	33,720	2,722	3,192	20,228	17,249	2,40%	2,40%	17/06/2026	16:37:04
VOLKSWAGEN AG	87,650	-0,06%	110,200	85,050	18,568	22,504	4,699	3,877	5,94%	6,49%	17/06/2026	16:36:58
ING GROEP NV-CVA	27,490	9,74%	27,490	17,523	2,391	2,774	11,418	9,841	3,95%	4,57%	17/06/2026	16:35:18

Este relatório foi elaborado pela tesouraria do Banco Santander em Portugal, telf. 21 381 65 80, email: cashequities@santander.pt, com base em informação disponível ao público e considerada fidedigna, no entanto, a sua exatidão não é totalmente garantida. Este relatório é apenas para informação, não constituindo qualquer proposta de compra ou venda em qualquer dos títulos mencionados.



PAULO MONTEIRO ROSA
Coordenador do Gabinete de Estudos Económicos do Banco Carregosa

A moeda do povo, o renminbi chinês. Semelhanças com o conto português

A maior parte das pessoas conhece a moeda chinesa como yuan e, na realidade, é com essa designação que é utilizada diariamente pelo povo chinês e pelas próprias autoridades quando se referem a todos os preços da sua economia. Indo um pouco atrás, após a revolução de 1949, foi introduzido o renminbi, que passou a ser o nome oficial da moeda chinesa. Este novo nome pretendia assinalar uma nova fase da história do país. A própria designação renminbi, que significa “moeda do povo” em chinês, ou seja, “renmin” é povo e “bi” é moeda, procurou reforçar a identidade do novo regime chinês no sistema monetário.

Apesar desta alteração, marcadamente identitária do regime que passou a governar a China, o secular yuan nunca desapareceu. A “conversão para a nova moeda” foi feita numa base de um para um e, mais importante ainda, as notas emitidas desde o início continuaram a apresentar os seus valores em yuan. Este facto é importante porque sugere que não existiu uma tentativa de substituir o yuan enquanto unidade utilizada pela população. Na prática, o nome oficial da moeda passou a ser renminbi, mas a unidade de conta continuou a ser o yuan, e essa distinção existe desde 1949.

A longa vida do yuan ilustra bem um fenómeno frequente na história das moedas. As populações tendem a preservar durante muito tempo as referências monetárias a que estão habituadas, mesmo quando há reformas monetárias mais ou menos profundas. No caso chinês, a alteração foi sobretudo identitária, não existindo a pretensão de mudar a unidade monetária utilizada pela população. Noutras situações, porém, as mudanças podem ser muito mais profundas. Em suma, as moedas não são apenas instrumentos financeiros, são também hábitos culturais que passam de geração em geração.

Portugal é um exemplo paradigmático deste fenómeno. Durante grande parte do século XX, a moeda oficial portuguesa foi o escudo. No entanto, muitos portugueses continuaram a utilizar o conto como referência para valores mais elevados. A origem desta expressão remonta ao antigo conto de réis utilizado durante a monarquia. Um conto de réis correspondia a um milhão

de réis e, mesmo após a implantação da República em 1910 e a substituição do real pelo escudo, a expressão sobreviveu. Nessa altura, a conversão foi de mil réis para um escudo.

A referência aos réis e aos contos de réis continuou a ser utilizada por gerações que já tinham nascido muito depois da queda da monarquia e que nunca tinham conhecido o real. Durante décadas, era comum ouvir falar em “cem mil réis” para designar uma nota de 100 escudos ou em “quinhentos mil réis” para uma nota de 500 escudos. As expressões mantiveram-se vivas muito para além da moeda que lhes tinha dado origem. Mesmo entre os mais jovens, que cresceram já nas últimas décadas do escudo, persistiam referências herdadas de um passado distante. Muitas crianças e adolescentes das décadas de 1980 e 1990 utilizavam naturalmente a expressão “dois e quinhentos” para se referirem à moeda de dois escudos e cinquenta centavos. A maioria desconhecia a origem histórica da expressão. Simplesmente repetia uma linguagem transmitida pelos pais e avós.

A introdução do euro foi inicialmente semelhante. Durante alguns anos, muitos portugueses continuaram a converter os preços para escudos e a pensar em contos. No entanto, à medida que toda a informação económica passou a ser apresentada exclusivamente em euros, as antigas referências foram desaparecendo. Hoje, a maioria dos portugueses pensa diretamente em euros. Antigamente, as sociedades eram muito mais fechadas e a informação circulava pouco. Primeiro através dos jornais e, mais tarde, pela rádio e televisão. Hoje, com a internet, a informação circula muitíssimo mais depressa, pelo que o euro foi adotado mais facilmente do que muito provavelmente teria sido caso tivesse sido implementado a meio do século XX. Na China, porém, a situação é diferente. Como o yuan nunca desapareceu das notas, dos preços ou da linguagem quotidiana, continuou a ser a referência monetária utilizada pela população. E talvez fosse mesmo esse o objetivo do novo regime, o de reforçar a ideia do “popular” em tudo, até na moeda, mas sem alterar hábitos seculares, desde que estes não representassem uma ameaça ao novo regime.



eBroker
As principais bolsas mundiais ao seu alcance.

O acesso digital dos mercados financeiros.

Para clientes aderentes ao Netbanco e App eBroker.
Informe-se sobre as condições do serviço em www.santander.pt



FISCALIDADE

Governo aprova Modelo 63

O Governo aprovou o modelo da declaração de informação sobre o imposto complementar, a Modelo 63, que permitirá à Autoridade Tributária verificar o cumprimento da taxa mínima global de 15% pelas grandes multinacionais. A entrega será feita por via eletrónica, em ficheiro XML, no Portal das Finanças. O prazo foi prorrogado de 30 de junho para 30 de setembro, abrangendo grupos com volume de negócios superior a 750 milhões de euros.



SÓNIA LUCAS
consultora da Ordem dos Contabilistas
Certificados (OCC)
comunicacao@occ.pt

IMT para não residentes

No uso da autorização legislativa¹ concedida ao Governo, foi publicado em «Diário da República»², no passado dia 20 de maio de 2026, um conjunto de medidas fiscais que pretendem fomentar a oferta de habitação a custos controlados. Neste contexto, foram aprovadas alterações ao Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado, ao Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares, ao Estatuto dos Benefícios Fiscais e ao Código do Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis. Adicionalmente, foi aprovado o regime dos contratos de investimento para arrendamento, o regime de restituição parcial do imposto sobre o valor acrescentado suportado em empreitadas de construção de imóveis para habitação própria e permanente e o regime simplificado de arrendamento acessível.

No presente artigo iremos abordar as alterações ao Código do Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (Código do IMT), no que respeita à taxa de imposto aplicável na aquisição de prédio urbano ou de fração autónoma de prédio urbano destinado exclusivamente a habitação, sempre que o adquirente seja não residente fiscal em Portugal.

IMT

Em termos gerais, o Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT) é um imposto que incide sobre as transmissões, a título oneroso, do direito de propriedade ou de figuras parcelares desse direito, sobre bens imóveis situados no território nacional. Este imposto é devido pelos adquirentes dos bens imóveis situados no território nacional e incide sobre o valor constante do ato ou do contrato ou sobre o valor patrimonial tributário dos imóveis, consoante o que for maior.

Obviamente que, perante uma situação concreta, haverá sempre que ter em consideração as regras específicas de incidência objetiva, subjetiva e de determinação do valor tributável previstas no Código do IMT.

Taxa de IMT

Ao abrigo das alterações introduzidas

ao Código do IMT³ pela nova legislação, a aquisição de prédio urbano ou de fração autónoma de prédio urbano destinado exclusivamente a habitação, por compradores não residentes fiscais em Portugal, passa a estar sujeita a uma taxa fixa de IMT de 7,5%, não se aplicando qualquer isenção ou redução. Ou seja, na aquisição de prédio urbano ou de fração autónoma de prédio urbano destinado exclusivamente a habitação, por adquirentes não residentes fiscais em Portugal, deixam de se aplicar os escalões progressivos com abatimentos para imóveis mais baratos (que se aplicam aos residentes fiscais), passando a aplicar-se uma taxa fixa de IMT de 7,5%.

Assim, por exemplo, até à entrada em vigor destas alterações⁴, para um valor tributável de 600.000 euros, o não residente pagaria 35.300,03 euros de IMT. Com a aplicação da taxa fixa de 7,5%, pagará 45.000 euros de IMT (agravamento de 9.699,97 euros). Noutro exemplo, para um valor tributável de 1.000.000 euros, o não residente pagaria 60.000 euros de IMT. Com a aplicação da taxa fixa de 7,5%, pagará 75.000 euros de IMT (agravamento de 15.000 euros). Como as taxas progressivas tornam-se fixas para imóveis mais caros, esta alteração não trará diferenças entre residentes e não residentes para valores tributáveis superiores a 1.150.853 euros (face à atual tabela aplicável na aquisição de prédio urbano ou de fração autónoma de prédio urbano destinado exclusivamente a habitação). Recorde-se que o Código do IMT também já estabelecia uma taxa de tributação agravada, à taxa fixa de 10%, que permanece, nas aquisições de imóveis por entidades domiciliadas ou sediadas em jurisdições com regime fiscal claramente mais favorável (não aplicável quando o adquirente seja pessoa singular).

Exceções à taxa de IMT de 7,5%

Todavia, a legislação introduzida prevê algumas exceções relevantes em que esta alteração, relativa à aplicação de uma taxa fixa de IMT de 7,5% na compra de prédios urbanos ou frações destinadas exclusivamente a habitação por não residentes, poderá não ser aplicada. Esta alteração não se

aplicará, desde logo, se o adquirente tiver sido considerado residente para efeitos fiscais em território nacional nos termos previstos no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares⁵. Não se verificando esta circunstância, tem ainda o adquirente a possibilidade de solicitar à Autoridade Tributária e Aduaneira, mediante a apresentação de requerimento, a anulação da diferença entre o que resultou da aplicação da taxa fixa de 7,5% pagos e as taxas progressivas normais se, após a aquisição do imóvel, se verificar alguma das seguintes situações:

- Se o adquirente se tornar residente para efeitos fiscais em território nacional no prazo de dois anos contados da data de aquisição;
- Ou se o imóvel for destinado ao arrendamento habitacional com renda mensal considerada moderada (que não exceda, atualmente, os 2.300 euros por mês, de acordo com a legislação publicada), no prazo de seis meses contados da data de aquisição e seja arrendado em, pelo menos, 36 meses, seguidos ou interpolados, durante os primeiros cinco anos após a aquisição.

O requerimento referido deve ser dirigido aos serviços competentes da Autoridade Tributária e Aduaneira e apresentado, pelo interessado, no prazo de seis meses a contar da data em que se torne residente para efeitos fiscais em território nacional ou em que seja celebrado contrato de arrendamento habitacional com renda mensal moderada nos termos referidos. Os não residentes que venham a utilizar aquela última opção — ou seja, se o imóvel for destinado ao arrendamento habitacional com renda mensal considerada moderada nos termos legalmente previstos —, poderão ainda conjugar essa situação, com uma taxa efetiva de imposto sobre o rendimento mais baixa para os rendimentos prediais no âmbito do arrendamento habitacional⁶, ou com a isenção de tributação em imposto sobre o rendimento se o contrato se enquadrar no âmbito do regime simplificado de arrendamento acessível⁷, sem prejuízo de outro regime mais favorável.

5 - Ver artigo 16.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares.

6 - Artigo 45.º-C aditado ao Estatuto dos Benefícios Fiscais pelo artigo 9.º do DL n.º 97/2026.

7 - Anexo III do DL n.º 97/2026.

AGENDA FISCAL

JUNHO

Até ao dia 20

• IVA - Imposto sobre o valor acrescentado

- *Regime mensal* - Envio da Declaração Periódica, por transmissão eletrónica de dados, acompanhada dos anexos que se mostrem devidos, pelos sujeitos passivos do regime normal mensal, relativa às operações efetuadas em abril.

- *Declaração Recapitulativa* - Entrega da Declaração Recapitulativa pelos sujeitos passivos do regime normal mensal que tenham efetuado transmissões intracomunitárias de bens e/ou prestações de serviços noutros Estados Membros, no mês anterior, e para os sujeitos passivos do regime normal trimestral quando o total das transmissões intracomunitárias de bens a incluir na declaração tenha no trimestre em curso excedido o montante de € 50.000.

• Imposto de Selo

- Envio da Declaração Mensal de Imposto do Selo (DMIS) pelos sujeitos passivos que titulem atos, contratos, documento, títulos ou outros factos sujeitos a imposto do selo, ainda que dele isento, praticados no mês anterior.

- Entrega das importâncias liquidadas no mês de maio.

• IRS - IRC

- *Retenções na Fonte* - Entrega das importâncias retidas, no mês anterior, para efeitos de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS) e de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC).

Até ao dia 25

• IVA - Imposto sobre o valor acrescentado

- *Regime mensal* - Pagamento do IVA, correspondente ao imposto apurado na declaração respeitante a abril, pelos sujeitos passivos abrangidos pela periodicidade mensal do regime normal.

Até ao dia 30

• IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares

- *Declaração Modelo 3* - Envio ou confirmação, caso esteja abrangido pela declaração automática, por transmissão eletrónica de dados, da declaração de rendimentos modelo 3 de IRS e respectivos anexos.

- *Declaração Modelo 19* - Entrega pelas entidades patronais que criem ou apliquem, em benefício de trabalhadores ou membros de órgãos sociais, de planos de opções, de subscrição, de atribuição ou outros de efeito equivalente.

- *Declaração Modelo 49* — Envio, por transmissão eletrónica de dados, pelos sujeitos passivos que tenham auferido rendimentos de fontes estrangeiras relativamente aos quais haja lugar à atribuição de crédito de imposto por dupla tributação internacional quando o montante do imposto pago no Estado da fonte não esteja determinado até ao termo do prazo geral de entrega da mesma declaração.

• IRS - IRC

- *Declaração Modelo 30* - Envio, por transmissão eletrónica de dados, pelas entidades devedoras ou pagadoras de rendimentos a sujeitos passivos não residentes em território português, no mês de abril.

• IVA - Imposto sobre o valor acrescentado

- Entrega do pedido de restituição IVA pelos sujeitos passivos cujo imposto suportado, no ano civil anterior ou no próprio ano, noutro Estado Membro ou país terceiro quando o montante a reembolsar for superior a € 400 e respeitante a um período de três meses consecutivos.

• IUC - Imposto Único de Circulação

- Liquidação e pagamento do Imposto Único de Circulação - IUC, relativo aos veículos cujo aniversário da matrícula ocorra no mês de Junho.

IUC

Presunção de propriedade

Acórdão do Supremo Tribunal Administrativo n.º 5/2026, de 2/06 O Acórdão do STA de 29 de Abril de 2026, proferido no Processo n.º 83/24.8BALSB e publicado no Diário da República do passado dia 2 de junho, veio uniformizar a jurisprudência no seguinte sentido: «O artigo 3.º, n.º 1 do Código do IUC, repriminado por referência à alteração introduzida pela Lei n.º 82-B/2014, de 31-12, consagra uma incidência subjectiva real, apesar de assente numa presunção de propriedade decorrente do averbamento constante do registo automóvel e que é ilidível, podendo o titular inscrito no registo automóvel inverter a prova no sentido de que o efectivo proprietário é outrem.

EMPRESAS

Sunenergy apoia setor agrícola

A Sunenergy está a apoiar empresas agrícolas nas candidaturas ao novo apoio do Governo para eficiência energética, produção e armazenamento de energia. O incentivo prevê cofinanciamento até 80%, a fundo perdido, para soluções como painéis fotovoltaicos, baterias, auditorias energéticas e climatização. A empresa destaca ainda o projeto fotovoltaico instalado na ARBI, em Idanha-a-Nova, com 796 painéis solares.



ANTÓNIO LÚCIO BAPTISTA
Médico e consultor em saúde
Consultor SAF Angola

Biocombustíveis para aviação: uma aposta pela saúde humana e animal

A aviação comercial é responsável por 2 a 3% das emissões globais de CO2, mas o impacto real no clima pode ser duas a quatro vezes superior, considerando os efeitos dos óxidos de azoto. Para além da crise climática, os combustíveis fósseis utilizados nos aviões constituem uma fonte significativa de poluição, com consequências diretas na saúde humana e animal. É aqui que os combustíveis sustentáveis de aviação SAF (Sustainable Aviation Fuel) emergem não apenas como solução ambiental, mas como uma questão de saúde pública. O problema das partículas ultrafinas Os motores a reação emitem partículas ultrafinas (UFP), óxidos de azoto e enxofre, que estão associados a doenças respiratórias e cardiovasculares e uma

mortalidade prematura. A exposição às UFP da aviação está ligada a esta mortalidade, sendo a combustão de querosene uma fonte significativa nas proximidades dos aeroportos. Um estudo de 2025 sobre o Aeroporto de Seattle conclui que a adoção de SAF poderia reduzir a mortalidade, em particular nas comunidades mais vulneráveis e próximas dos aeroportos. O que dizem os investigadores O Centro Aeroespacial Alemão “DLR”, lidera a investigação nesta área. Num estudo com o aeroporto de Copenhague, a SAS e a BP, as emissões de UFP reduziram cerca de 30% numa aeronave com mistura de 65% de querosene e 35% de SAF. Em helicópteros de emergência verificaram-

se dados semelhantes. Outro projeto com a Airbus, a Rolls-Royce e a Nest, confirmam em voo real que em 100% de SAF os cristais de gelo reduziram 56% face ao querosene convencional, com impacto nos ecossistemas que suportam a fauna selvagem. A dimensão animal do ecossistema Para além de reduzir o CO2, o SAF possibilita a redução de emissões de partículas e enxofre prejudiciais à saúde humana e ao ambiente. A deposição de compostos sulfurados e nitrogenados em ecossistemas próximos dos corredores aéreos afeta a fauna, a flora e a cadeia alimentar, e a transição para o SAF representaria um benefício real também para a saúde animal. O quadro normativo Europeu

A União Europeia respondeu com legislação vinculativa. O Regulamento (UE) 2023/2405, chamado ReFuelEU Aviation, é aplicável desde janeiro de 2024, com obrigatoriedade de fornecimento de SAF a partir de janeiro de 2025. As metas são progressivas, começando por 2% em 2025, 6% em 2030 e por aí fora. Um sub-mandato para combustíveis sintéticos começa em 0,7% em 2030 e sobe por aí fora até 2050. O Regulamento integra o pacote objetivo 55 do Pacto Ecológico Europeu e o Plano de Ação Poluição Zero. O desafio que resta é escalar a produção para que os benefícios na saúde se tornem uma realidade quotidiana. Com base em investigação publicada.

PUB

TRIB3

L I S B O N

HYROX TRAINING CLUB

O primeiro estúdio exclusivo HYROX Training Club de Lisboa.

Uma comunidade que treina junta para dar tudo no dia da prova.

Não precisas de experiência. Só precisas de aparecer!

OFERTA ESPECIAL DE LANÇAMENTO - VAGAS LIMITADAS

HYROX CLASSES

OPEN GYM

PERSONAL TRAINING

RECOVERY ZONE

AUTOMÓVEL

Changan Deepal S05 PHEV chega este mês

A Changan vai lançar em Portugal o Deepal S05 PHEV, versão híbrida plug-in do SUV. O modelo combina um motor elétrico de 172 kW (230 cv) com um motor a gasolina 1.5 de 85 cv (63 kW), para uma potência máxima de 255 cv. A autonomia elétrica chega aos 100 km em ciclo WLTP, enquanto a autonomia combinada pode atingir 1060 km. A bateria LFP de 18,4 kWh aceita carregamento rápido até 55 kW.

ENSAIO

Mazda 6e -O elétrico do segmento D que veio para impressionar

JORGE FARROMBA
jorgefaromba@gmail.com

Atualmente, quando olhamos para o mercado automóvel, parece que quase todos querem um SUV. Antes disso, o público procurava sobretudo berlinas; depois chegaram as carrinhas, inicialmente vistas como veículos de trabalho ligados à agricultura e às tarefas pesadas, mas que acabaram por ganhar estatuto. O mesmo aconteceu com o diesel: durante muito tempo associado ao trabalho agrícola e industrial, parecia incompatível com a ideia de refinamento automóvel. Mais tarde, graças à sua fiabilidade e economia, tornou-se uma escolha quase obrigatória.

A Mazda manteve-se fiel à sua filosofia de ligação entre o homem e a máquina. É precisamente isso que volta a demonstrar com o novo Mazda 6e, uma berlina do segmento D que não procura seguir tendências, mas sim a identidade da marca. O design apresenta proporções longas, largas e baixas, conferindo-lhe uma presença distinta na estrada. No entanto, é no



interior que mais impressiona.

As linhas são fluidas e os materiais revelam um cuidado acima da média. A presença de Alcantara reforça a sensação de requinte e é precisamente nos detalhes que o Mazda 6e se destaca.

Não é um automóvel pensado para competir nos semáforos. A sua proposta passa pelo refinamento e por uma relação qualidade-preço interessante. Os bancos em Alcantara perfurada, a ergonomia, os apontamentos cromados e

a qualidade dos materiais revelam um produto desenvolvido com rigor.

Em termos de espaço interior, pouco há a apontar. O habitáculo é amplo e funcional. O volante assume também uma função estética, acompanhando a tendência de simplificação dos comandos. Aqui a Mazda surpreende. Habitados a uma filosofia mais tradicional, encontramos agora uma abordagem mais digital, concentrada no ecrã central. Mantém-se apenas duas

patilhas atrás do volante, sendo que a da direita controla a transmissão e o cruise control adaptativo.

A bagageira oferece mais de 400 litros de capacidade e existe ainda um compartimento dianteiro com mais de 70 litros. O teto panorâmico acrescenta luminosidade ao habitáculo. Quanto às baterias, existem versões de 68 kWh e 80 kWh. A variante ensaiada anuncia mais de 470 km de autonomia WLTP. Em utilização real, a velocidades próximas dos 120 km/h, foi possível percorrer cerca de 286 km mantendo ainda 18% de carga, demonstrando que a ansiedade da autonomia é hoje muito menos relevante.

Os preços variam entre os 38 mil e os 48 mil euros, consoante o equipamento e a autonomia, posicionando o modelo de forma competitiva.

O Mazda 6e não pretende ser o mais rápido, o mais radical ou o mais futurista. A sua proposta assenta num design forte, numa apresentação interior cuidada, em

materiais de qualidade, boa construção e solidez. Até o spoiler traseiro foi desenvolvido com uma função prática, contribuindo para a eficiência aerodinâmica.

A marca continua a apostar no conceito japonês de ligação entre o espaço e o condutor, algo que se sente nos materiais, nos acabamentos e na experiência global. Importa também referir que, apesar de utilizar uma base técnica da Changan, o modelo foi profundamente adaptado e afinado pelos engenheiros da Mazda para responder às exigências dos mercados internacionais.

Dinamicamente, o Mazda 6e apresenta um chassis bem afinado e uma eletrónica eficaz na gestão do rolamento e da transferência de massas. Em determinadas situações, o sistema suaviza a velocidade de entrada em curva para garantir trajetórias limpas, progressivas e previsíveis. A estabilidade é muito boa, o conforto é elevado e o comportamento dinâmico acaba por ser um dos seus maiores argumentos.

Neste modelo, a Mazda aposta na estética, na qualidade de construção e na inteligência funcional. Não procura impressionar com excesso de tecnologia, mas sim refletir a tradição e a personalidade da marca. É precisamente essa identidade que poderá fazer a diferença e contribuir para o sucesso comercial do Mazda 6e.



iServices
Reparação Multimarca

Europa quer travar avanço chinês no automóvel

A Renault juntou-se à Volkswagen e à Stellantis na defesa de um novo enquadramento europeu que favoreça a produção automóvel realizada na Europa. As três fabricantes, que representam mais de 60% da produção de veículos na União Europeia, querem que Bruxelas avance com regras claras para recompensar as empresas que mantenham a montagem, a engenharia e a investigação e desenvolvimento no espaço europeu.

A proposta surge num momento de forte pressão sobre a indústria automóvel europeia, confrontada com a entrada crescente de veículos elétricos chineses a preços mais competitivos. O setor está, contudo, dividido quanto à melhor forma de responder a esta concorrência e quanto ao alcance das

Renault, Volkswagen e Stellantis defendem regras “Made in Europe” para proteger a produção automóvel europeia.

medidas que a Comissão Europeia pretende introduzir. No centro do debate está o conceito de “Made in Europe”. Segundo as propostas atualmente em discussão, os automóveis destinados a frotas empresariais e os pequenos veículos elétricos teriam de ser montados dentro da União Europeia para

poderem beneficiar de contratação pública e de apoios. Bruxelas pondera ainda exigir que 70% dos componentes sejam de origem local, excluindo as baterias.

Renault, Volkswagen e Stellantis defendem uma versão mais simples: 70% dos veículos vendidos na UE deveriam integrar 70% de componentes produzidos nos 27 Estados-membros, bem como na Islândia, Liechtenstein e Noruega. Os restantes 30% continuariam abertos a produção fora da Europa, um equilíbrio que as empresas consideram “justo”. A posição não é consensual. Fabricantes como Toyota, Jaguar Land Rover, Honda e outros operadores não europeus alertam para o risco de uma definição demasiado restritiva, que possa excluir parceiros estratégicos como o Rei-

no Unido, o Japão ou a Turquia, aumentar custos de conformidade e encarecer ainda mais os veículos para os consumidores.

As três fabricantes europeias defendem também o alargamento dos apoios públicos, de forma a compensar os custos mais elevados de energia e mão de obra na Europa. Pedem ainda que os chamados “supercréditos”, previstos para pequenos veículos elétricos fabricados no bloco, sejam alargados a todos os veículos elétricos produzidos na UE. Um dos pontos mais sensíveis será a localização da produção de baterias, componente crítico e dominado por cadeias de abastecimento chinesas. As empresas defendem um calendário “realista”, com adiamento das metas de 2028 para 2030.



É ASSOCIADO DA APIT?

Saiba os benefícios que pode usufruir
ao abrigo do protocolo **Vida Económica / APIT**
Descontos em assinaturas e livros



223399400 |



encomendas@grupovidaeconomica.pt

Exportações de componentes automóveis superam 4 mil milhões apesar do abrandamento

As exportações portuguesas de componentes automóveis atingiram 4.016 milhões de euros entre janeiro e abril de 2026, um recuo de 6,4% face ao mesmo período do ano passado, segundo dados divulgados pela AFIA. Só em abril, as vendas ao exterior somaram 1.033 milhões de euros, menos 0,4% em termos homólogos.

Espanha, Alemanha e França continuam a liderar entre os mercados de destino. Entre os países com crescimento destacam-se a Polónia (+17,4%), os Países Baixos (+12,7%) e Itália (+12,1%). Já as exportações para os Estados Unidos caíram 27,9%.

A AFIA alerta para a necessidade de reforçar a competitividade industrial através de energia mais competitiva, qualificação, financiamento e melhores infraestruturas, defendendo que Portugal deve reforçar a sua integração na estratégia europeia de reindustrialização.

Algarve 2030 lança apoio de 11 milhões para inovação e investimento empresarial

O Programa Regional Algarve 2030 abriu um novo concurso com uma dotação de 11 milhões de euros para apoiar projetos de inovação produtiva e reforçar a competitividade das empresas da região. Do montante global, 4,4 milhões de euros destinam-se a investimentos em territórios de baixa densidade.

Podem candidatar-se micro, pequenas e médias empresas com projetos inovadores que envolvam novos produtos, serviços, processos produtivos ou modelos de negócio. São elegíveis despesas com equipamentos, tecnologias, software, estudos técnicos e serviços especializados.

Os projetos devem apresentar um investimento mínimo de 300 mil euros e as candidaturas decorrem até 30 de setembro de 2026 através do Balcão dos Fundos. O objetivo é estimular a modernização produtiva, a criação de emprego qualificado e o crescimento sustentável da economia algarvia.

Euribor mantém tendência de subida e aproxima-se dos 3%

A Euribor voltou a subir nos últimos dias, refletindo o impacto da recente decisão do Banco Central Europeu (BCE) de aumentar as taxas de juro e as preocupações dos mercados com a inflação. A taxa Euribor a 12 meses atingiu 2,87% em meados de junho, apro-

ximando-se da fasquia dos 3%, depois de ter iniciado o mês em torno de 2,76%.

A evolução surge após o BCE ter elevado os juros pela primeira vez desde 2023, perante as pressões inflacionistas associadas à subida dos preços da energia.

Para as famílias com crê-

dito à habitação indexado à Euribor, a tendência significa prestações potencialmente mais elevadas nas próximas revisões dos contratos. Os mercados continuam a antecipar juros elevados nos próximos meses, num contexto marcado pela incerteza geopolítica e energética.

Guerra comercial já afeta 43% das empresas portuguesas

A guerra comercial internacional está a agravar os desafios enfrentados pelas empresas portuguesas. Segundo o mais recente Estudo de Gestão de Risco de Crédito em Portugal, promovido pela Crédito y Caución e pela Iberinform, 43% das empresas afirmam já sentir os efei-

tos das tensões comerciais globais.

O impacto faz-se sentir sobretudo no aumento dos custos dos produtos e na redução das margens comerciais, problema referido por 25% das empresas, mais do dobro do registado no outono passado. Além disso, 3% das organizações

procuram novos parceiros comerciais para evitar os custos associados às tarifas.

A incerteza geopolítica surge como a principal preocupação do tecido empresarial (38%), seguida da burocracia (33%), dos atrasos nos pagamentos (31%) e dos custos laborais (31%).

Portugal financia-se a taxa mais elevada

Portugal colocou esta semana 1.008 milhões de euros em Bilhetes do Tesouro a 11 meses, com vencimento em maio de 2027, a uma taxa de 2,554%, acima dos 2,475% registados no leilão realizado em abril. A procura manteve-se robusta, atingindo 2,44 vezes o

montante colocado.

Segundo Filipe Silva, o aumento da taxa reflete o atual contexto geopolítico e macroeconómico, marcado pela recente subida dos juros do Banco Central Europeu e pelas pressões inflacionistas associadas aos preços da energia. Apesar de

algum alívio nos mercados após os últimos desenvolvimentos relacionados com o Irão, a incerteza internacional continua a influenciar as expectativas dos investidores, sustentando níveis mais elevados nas taxas de curto prazo exigidas para financiar a dívida pública.

Petróleo cai para mínimos de três meses

A cotação do petróleo registou uma forte descida nos últimos dias, com o Brent a cair para valores próximos dos 79 dólares por barril, o nível mais baixo desde março. A queda surge após

sinais de desanuviamento das tensões entre os Estados Unidos e o Irão e a perspetiva de reabertura das principais rotas de exportação na região do Golfo.

Apesar da correção, os

analistas alertam que a volatilidade deverá manter-se elevada enquanto persistirem incertezas sobre a estabilidade da região e a recuperação dos fluxos energéticos internacionais.

NOTA DE FECHO



JOÃO LUÍS DE SOUSA DIRETOR
joaoluisesousa@grupovidaeconomica.pt

Portugal e Irlanda: quando as escolhas contam

Durante décadas, Portugal e Irlanda eram frequentemente apresentados como exemplos paralelos dentro da Europa. Países periféricos, com dimensão populacional semelhante, mercados internos limitados e níveis de rendimento abaixo da média europeia. No final dos anos 80, o PIB per capita em paridade de poder de compra dos dois países situava-se entre 50% e 60% da média da então Comunidade Europeia.

Mas os caminhos começaram a separar-se. Em apenas uma década, a Irlanda transformou-se numa das economias mais dinâmicas da Europa. Em 2000 já ultrapassava 130% da média europeia. Hoje supera os 200%. Portugal, pelo contrário, aproximou-se da média europeia nos anos 90, mas entrou depois num longo período de estagnação, mantendo-se entre 80% e 85%.

A consequência desta divergência é visível na vida das pessoas. Os salários médios irlandeses são cerca de 2,5 vezes superiores aos praticados em Portugal. O poder de compra, a capacidade de poupança e o investimento privado acompanham essa diferença.

As explicações são múltiplas, mas seria ingénuo ignorar o peso das escolhas económicas. A Irlanda apostou numa estratégia clara de atração de investimento e integração nas cadeias globais de valor. Criou um ambiente fiscal competitivo, apoiado por estabilidade legislativa, forte aposta na educação superior, internacionalização e capacidade de captar empresas multinacionais de elevada intensidade tecnológica.

Portugal continua frequentemente dividido entre o desejo de crescer e o receio das mudanças necessárias para crescer.

Portugal seguiu um percurso diferente. O Estado aumentou o seu peso na economia, a carga fiscal sobre empresas e trabalho manteve-se elevada e o debate político foi frequentemente dominado pela proteção dos equilíbrios existentes em detrimento da criação de novos motores de crescimento.

Também no mercado de trabalho as diferenças são evidentes. A Irlanda desenvolveu um sistema mais flexível na contratação e reorganização das empresas, enquanto Portugal continua marcado por maior rigidez. Paralelamente, os encargos sobre salários permanecem elevados, reduzindo o rendimento disponível dos trabalhadores e aumentando os custos das empresas. Mas a divergência não se explica apenas por impostos e legislação laboral. A Irlanda fez da qualificação da população e da ligação entre universidades e empresas uma prioridade estratégica. Criou condições para reter talento e atrair profissionais estrangeiros. O investimento estrangeiro foi encarado como uma alavanca de desenvolvimento e não como uma ameaça.

Portugal continua frequentemente dividido entre o desejo de crescer e o receio das mudanças necessárias para crescer. As reformas estruturais são discutidas durante anos e aplicadas de forma parcial ou simplesmente adiadas. O resultado é uma economia que cria emprego, mas com produtividade insuficiente para sustentar aumentos salariais duradouros.

A Irlanda enfrenta desafios na habitação, pressão sobre infraestruturas e dependência de multinacionais. Ainda assim, uma realidade permanece: convergiu rapidamente para os níveis de riqueza dos países mais desenvolvidos da Europa, enquanto Portugal perdeu velocidade.

A questão central não é copiar outro modelo económico. É perceber que o crescimento sustentado exige escolhas consistentes, previsibilidade e capacidade de execução. O verdadeiro desafio não é apenas distribuir riqueza, mas criar mais riqueza. Portugal não está condenado ao atraso, mas o futuro não se constrói com nostalgia nem com a repetição de modelos esgotados. Os países que convergem são os que conseguem escolher melhor e reformar a tempo.

PUB

INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL
Joining Cultures

INTERNATIONAL CLUB OF PORTUGAL

ALMOÇO-DEBATE COM NUNO MELO
MINISTRO DA DEFESA NACIONAL

2 DE JULHO. SHERATON LISBOA HOTEL

TEMA: "O SENTIDO DOS INVESTIMENTOS NA DEFESA EM BENEFÍCIO DA ECONOMIA NACIONAL E DO APOIO À POPULAÇÃO CIVIL. NUM CONTEXTO DE INCERTEZA GEOPOLÍTICA"

MAIN SPONSOR:

DePaço FOUNDATION
SUPPORTING THOSE WHO PROTECT AND SERVE

GOLD SPONSORS:

gstep blx ifma LEXUS PARQUE DE EXPOSIÇÕES DE LISBOA VAZCONSTROI aja2 AM 48

MEDIA PARTNERS:

VidaEconómica Potencial BUSINESS exlusiva LIDER divapora

Inscrições: geral.icpt@gmail.com | geral@icpt.pt 211 320 413 | 913 330 055

FROTAS

VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL

Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica nº 2130, de 19 de junho 2026, e não pode ser vendido separadamente

Joaquim Robalo de Almeida,
secretário-geral da ARAC, admite

Mobilidade flexível ganha terreno nas empresas

Pág. II



Mauricio Marques, diretor
de marketing da Locarent, defende

Renting garante frotas mais sustentáveis

Pág. IV



Pedro Sobral, diretor de Renting
da ALF, considera

Renting impulsiona mudança na mobilidade empresarial

Pág. VI

Philippe dos Santos, diretor comercial
da Arval, admite

Frotas elétricas podem poupar até 15 mil euros por mês

Pág. VIII



PUB

Mercedes-Benz

O NOVO GLC ELÉTRICO

Contacte-nos para soluções de frota:
www.soccsantos.pt



Soc. Com. C. Santos



Joaquim Robalo de Almeida, secretário-geral da ARAC, admite

Mobilidade flexível ganha terreno nas empresas

O mercado de aluguer automóvel atravessa uma fase de maturidade, com maior disponibilidade de viaturas, procura consistente e pressão sobre as margens. Joaquim Robalo de Almeida, secretário-geral da ARAC, sublinha que as empresas procuram “previsibilidade de custos, flexibilidade contratual, eficiência operacional, soluções digitais, apoio à transição energética e capacidade de resposta rápida”. A transição energética é um desafio central do setor, mas deve ser feita de forma “pragmática, faseada e economicamente sustentável”.

Vida Económica - Como avalia o atual estado do mercado de aluguer automóvel em Portugal, especialmente no segmento empresarial e de frotas?

Joaquim Robalo de Almeida - O mercado de aluguer automóvel em Portugal atravessa uma fase de maturidade, mas também de forte compressão competitiva. Depois da escassez de viaturas, volatilidade dos preços e reorganização das cadeias de abastecimento, o setor entrou noutra etapa: há maior disponibilidade de produto, capacidade de renovação de frota e procura consistente, mas as margens continuam pressionadas por custos operacionais elevados, exigência financeira e maior sofisticação dos clientes. No segmento empresarial e de frotas, esta evolução é evidente. As empresas procuram hoje mais do que veículos: previsibilidade de custos, flexibilidade contratual, eficiência operacional, soluções digitais, apoio à transição energética e resposta rápida. O automóvel deixou de ser apenas transporte e passou a instrumento de produtividade, gestão de risco e política de mobilidade. A procura mantém-se sustentada pelo turismo, mas o rent-a-car já não pode ser lido apenas por essa lente: o peso das empresas, PME, contratos de média duração, soluções de substituição, renting operacional e mobilidade flexível mostra uma atividade estrutural para a economia.

O principal desafio está na rentabilidade. A disponibilidade de viaturas aumentou, mas também os custos de financiamento, aquisição, manutenção, recursos humanos, seguros, tecnologia e conformidade regulatória. Crescer em volume já não basta. O setor terá de crescer melhor: com mais disciplina de preço, melhor gestão de frota, maior utilização média dos veículos, canais digitais mais eficientes e modelos contratuais ajustados às empresas. A eletrificação é outro ponto crítico. Existe pressão para renovar e descarbonizar frotas, mas a adoção em larga escala continua condicionada pela infraestrutura de carregamento, custo de aquisição, autonomia, valor residual e adequação dos veículos elétricos aos perfis de utilização. A transição energética é inevitável, mas terá de ser pragmática, faseada e economicamente sustentável.

VE - Quais são hoje os principais desafios enfrentados pelas empre-



Joaquim Robalo de Almeida defende uma transição energética gradual e ajustada à realidade económica das empresas de mobilidade.

sas de rent-a-car e gestão de frotas em matéria de custos operacionais e renovação de viaturas?

JRA - Hoje, nas empresas de rent-a-car, rent-a-cargo e aluguer de longo prazo, o principal desafio económico resulta de a frota ser o maior ativo das empresas e absorver a maioria do capital investido. A rentabilidade depende da capacidade de gerir esse ativo

O setor tem de crescer com mais disciplina de preço, melhor gestão de frota e modelos contratuais adaptados à nova realidade das empresas

com rigor financeiro. O primeiro problema é o elevado custo de aquisição das viaturas. Os preços aumentaram devido à inflação industrial, ao custo das matérias-primas, à incorporação de tecnologia e às exigências ambientais dos fabricantes e da regulamentação europeia. Associado a isso surge o custo financeiro da frota. Como as empresas financiam grande parte das viaturas através de crédito, leasing ou ALD, o aumento das taxas de juro teve impacto direto nos encargos financeiros. Num setor com milhões de euros imobilizados em frota, pequenas variações nas taxas representam milhões de euros adicionais por ano. Mas o elemento mais crítico é a depreciação das viaturas e a incerteza dos valores residuais. O negócio do rent-a-car não depende apenas da receita do aluguer; depende também da venda das viaturas no final do ciclo por valores que preservem margem.

Se o valor residual baixa mais do que o previsto, a perda financeira pode anular a

margem operacional do aluguer. Ao mesmo tempo, os custos de exploração da frota aumentaram fortemente. Seguros, pneus, peças, manutenção, reparações e mão de obra especializada estão mais caros. A complexidade tecnológica encarece reparações e aumenta o tempo de imobilização. Outro desafio é a utilização eficiente da frota. Uma frota excessiva ou mal dimensionada gera veículos parados, menor taxa de utilização e pressão sobre os preços. Como os custos financeiros e de depreciação continuam mesmo quando a viatura está imobilizada, qualquer quebra de ocupação afeta a rentabilidade.

A isto junta-se a transição energética, simultaneamente necessidade e risco. As empresas são pressionadas a introduzir veículos elétricos e híbridos nas frotas, mas estas viaturas têm custos de aquisição mais elevados, maior incerteza quanto ao valor residual, dependência de infraestrutura de carregamento e riscos de rápida obsolescência tecnológica.

VE - De que forma a eletrificação das frotas está a impactar o setor e quais são os maiores entraves à adoção de veículos elétricos pelas empresas?

JRA - A eletrificação das frotas está a impactar o rent-a-car de forma relevante, mas a adoção continua limitada pela fraca procura dos clientes. No rent-a-car, o cliente procura facilidade, rapidez e liberdade de circulação. Muitos evitam veículos elétricos porque receiam não encontrar postos disponíveis, perder tempo em carregamentos e ficar limitados pela autonomia.

A preocupação é agravada pelo facto de a autonomia real ser muitas vezes inferior à anunciada, sobretudo em autoestrada, com ar condicionado, carga, frio ou condução exigente. Para as empresas, isto cria um problema económico: os elétricos têm normalmente custo de aquisição mais elevado, mas podem ter menor taxa de utilização, porque muitos clientes ainda preferem viaturas a combustão ou híbridas.

VE - Considera que Portugal tem atualmente infraestruturas e incentivos suficientes para apoiar a transição energética nas frotas automóveis?

JRA - Portugal ainda não dispõe de infraestruturas nem de incentivos robustos para apoiar a transição energética das frotas. Apesar da evolução dos últimos anos, a rede de carregamento continua limitada, sobretudo fora dos grandes centros urbanos e nos períodos de maior procura turística. Para o cliente de rent-a-car, disponibilidade dos postos, rapidez do carregamento e simplicidade de utilização continuam longe da conveniência dos veículos de combustão. Muitos postos apresentam ocupação, indisponibilidade ou velocidades inferiores ao esperado. Ao nível empresarial também há dificuldades. A instalação de carregadores nos parques de frota implica investimento elevado, aumento dos custos operacionais, capacidade elétrica, adaptação logística e gestão mais complexa. Quanto aos incentivos, embora existam benefícios fiscais e apoios à aquisição, continuam insuficientes para compensar o elevado custo dos veículos elétricos;

No setor do rent-a-car torna-se fundamental a existência de apoios públicos mais robustos à transição energética, quer para aquisição de veículos elétricos quer para instalação de infraestrutura de carregamento, nomeadamente através do Fundo Ambiental. É igualmente necessária uma fiscalidade mais ajustada à realidade económica do setor, permitindo, por exemplo, períodos de amortização mais curtos para os veículos elétricos.

Transformação da mobilidade empresarial

VE - Que tendências prevê para a mobilidade empresarial nos próximos três a cinco anos, nomeadamente no que respeita a modelos de subscrição, car sharing ou utilização flexível de viaturas?

JRA - Nos próximos três a cinco anos, prevê-se uma transformação significativa da mobilidade empresarial, marcada por procura de soluções mais flexíveis, digitais e ajustadas às necessidades de empresas e utilizadores. Os modelos tradicionais de posse da viatura tenderão a perder peso face a soluções de “mobilidade como serviço”, incluindo subscrição automóvel, utilização flexível, car sharing corporativo e aluguer de curta e média duração.

As empresas procurarão reduzir custos fixos, aumentar flexibilidade operacional e adaptar as frotas à atividade económica. Neste contexto, o rent-a-car assumirá papel relevante, pela capacidade de disponibilizar mobilidade imediata, flexível e sem investimento direto. Paralelamente, o rent-a-cargo deverá ganhar importância, impulsionado pelo comércio eletrónico, distribuição urbana, logística de última milha e necessidades flexíveis de transporte.

Muitas empresas tenderão a privilegiar aluguer flexível de comerciais em vez de frota própria, permitindo eficiência operacional e adaptação. O car sharing e os modelos de utilização partilhada deverão evoluir, sobretudo em ambiente urbano e empresarial, embora dependentes de infraestrutura, digitalização, densidade urbana e alteração dos hábitos de mobilidade.



NUM MUNDO EM MUDANÇA, HÁ MAIS DE UMA FORMA SUSTENTÁVEL PARA IR DE A PARA B



ESCOLHA A MOBILIDADE MAIS ADEQUADA PARA SI OU PARA A SUA EMPRESA

Na Arval, oferecemos soluções de mobilidade flexíveis e sustentáveis em 28 países de forma a apoiar a sua transição energética, contribuindo para atingir os objectivos da sua empresa ou pessoais, sejam eles de uma viatura, uma bicicleta, ou outra solução de mobilidade. Independentemente do caminho que escolha, os nossos 8700 colaboradores garantem que terá um impacto positivo na sua comunidade, na sociedade e no planeta.

www.arval.pt



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life

Maurício Marques, diretor de marketing da Locarent, defende

Renting garante frotas mais sustentáveis

Maurício Marques afirma que o crescimento do aluguer operacional resulta da “procura por previsibilidade, controlo de custos e simplificação da gestão de frotas”. O diretor de marketing da Locarent sublinha que a eletrificação está a reforçar o papel do renting, obrigando os operadores a evoluir para uma abordagem de “consultoria de mobilidade”, num mercado em que 59% da nova produção já corresponde a veículos eletrificados.

Vida Económica - O aluguer operacional tem ganho peso nas frotas empresariais e também junto dos particulares. Que fatores explicam este crescimento e como é que a Locarent vê a evolução do mercado nos próximos anos?

Maurício Marques - O crescimento do aluguer operacional resulta, sobretudo, da procura por previsibilidade, controlo de custos e simplificação da gestão de frotas. Num contexto de maior pressão sobre liquidez, risco tecnológico e objetivos ESG, o renting suaviza o investimento pela utilização do veículo, integrando serviços, sem assumir o risco de desvalorização. A Locarent vê este mercado a continuar a crescer, tanto nas empresas como nos particulares, suportado por soluções mais flexíveis, de risco controlado e orientadas para mobilidade sustentável. A nossa própria evolução confirma esta tendência: em 2025, a Locarent cresceu em frota 7,4% e foi distinguida pela ALF – Associação representante do setor - pelo maior crescimento homólogo de nova produção de veículos.

VE - A transição energética está a transformar profundamente o setor automóvel. De que forma a eletrificação das frotas está a alterar o modelo de negócio do renting e quais são hoje os principais desafios para clientes e operadores?

MM - A eletrificação está a transformar o setor automóvel e a reforçar o papel do renting, porquanto obriga a evoluir da decisão do simples financiamento ou compra do veículo para uma abordagem de consultoria de mobilidade. Hoje é necessário apoiar o cliente na escolha da tecnologia, perfil de utilização, autonomia, carregamento, fiscalidade e custo total de utilização. Os principais desafios continuam a ser o investimento inicial, a incerteza sobre a tecnologia do veículo e as infraestruturas que suportam a autonomia. A Locarent tem respondido com aconselhamento, soluções de carregamento e condições financeiras competitivas. E esse papel traduz-se em resultados: 59% da nova produção da Locarent é realizada em veículos eletrificados, sendo que a Frota sob Gestão já ultrapassa os 50%.

VE - O prolongamento dos contratos de renting tornou-se uma solução frequente nos últimos anos. Esta tendência mantém-se? Que

impacto tem ao nível dos custos, gestão de risco e renovação das frotas?

MM - O prolongamento de contratos ganhou relevância nos últimos anos, sobretudo devido à instabilidade nas cadeias de abastecimento, prazos de entrega e necessidade de contenção de custos. A tendência futura, nesta matéria, será definida pelas evoluções ou regressões destes fatores. Este expediente pode gerar poupança imediata e maior estabilidade operacional, mas, ao mesmo tempo, aumenta a exposição a custos de manutenção, risco de avarias e envelheci-



Maurício Marques defende que o renting deve apoiar as empresas na transição energética, combinando previsibilidade financeira, aconselhamento e soluções de mobilidade integrada.

mento da frota. Razão pela qual a Locarent privilegia, acima de tudo, uma abordagem consultiva: prolongar quando faz sentido económico e operacional, mas promover a renovação quando esta permite ganhos de eficiência, segurança, redução de emissões e melhor enquadramento fiscal.

Renting de usados

VE - O mercado de usados provenientes de contratos de renting ganhou maior relevância. Como avalia a procura por veículos usados em renting e que oportunidades identifica neste segmento?

MM - O renting de usados tem ganho relevância, uma vez que oferece uma proposta sólida - histórico conhecido de manutenção, eventuais avarias e sinistros - a custos controlados. Num contexto crescente de procura por alternativas mais acessíveis, este segmento representa uma oportunidade de importante. Para a Locarent, os usados são também uma extensão natural do ciclo

59% da nova produção é realizada em veículos eletrificados

de vida do renting, permitindo valorizar os ativos, responder a novos perfis de procura e contribuir para uma mobilidade mais eficiente e circular.

VE - A fiscalidade continua a ser um fator decisivo nas escolhas das empresas. Considera que o atual enquadramento fiscal incentiva suficientemente a renovação sustentável das frotas, sobretudo na adoção de veículos elétricos?

MM - A fiscalidade é um fator determinante nas decisões das empresas. O atual enquadramento contempla mecanismos relevantes com vista a incentivar veículos eletrificados, nomeadamente ao nível da Tributação Autónoma e do IVA, mas continua a existir espaço para maior estabilidade, previsibilidade e simplificação. Para acelerar a renovação sustentável das frotas, é essencial que os incentivos sejam claros, alargados, duradouros e alinhados com o custo total de utilização. A Locarent considera que a fiscalidade deve continuar a premiar soluções que promovem emissões reduzidas ou nulas, mas também apoiar a transição de forma realista, tendo em conta diferentes perfis de utilização e necessidades operacionais das empresas. Do lado da Locarent, esse caminho é feito de várias formas. Realço duas: 1. A disponibilização de linhas de financiamento especiais dedicadas à contratação de veículos eletrificados; 2. O lançamento da iniciativa pioneira de antecipação da finalização de contratos a combustão, a custos diferenciados, pela substituição por viaturas amigas do ambiente, batizada de “Regresso ao Futuro”.

VE - Hoje fala-se cada vez mais de mobilidade integrada e não apenas de automóveis. Que novas soluções e serviços associados à mobilidade elétrica e digital a Locarent está a desenvolver para responder às novas exigências dos clientes empresariais?

MM - A Locarent tem vindo a evoluir de uma lógica centrada no automóvel para uma proposta mais ampla de mobilidade. Além do renting de veículos ligeiros, disponibiliza soluções de mobilidade elétrica, gestão de carregamentos, cartão de mobilidade elétrica, serviços digitais de apoio ao cliente e, mais recentemente, o renting de motociclos e o renting de pesados, numa verdadeira gestão de mobilidade integrada. Mais recentemente, a Locarent lançou também o ASSIS, assistente virtual de apoio aos clientes, reforçando a aposta na digitalização e proximidade.

Eletrificação acelera nas frotas

A eletrificação está a consolidar-se como uma das principais forças de transformação das frotas empresariais em Portugal, deixando de ser apenas uma opção associada à sustentabilidade para se afirmar como uma decisão cada vez mais racional do ponto de vista económico. Para Ricardo Silva, diretor comercial, marketing e comunicações da Ayvens, os dados mais recentes confirmam uma mudança estrutural no mercado. “A eletrificação está a acelerar de forma significativa a transformação das frotas empresariais em Portugal, impulsionando a procura por soluções de renting elétrico e híbrido”, afirma.

Segundo o responsável, o Estudo Mobilidade 2026 da Ayvens mostra que as motorizações eletrificadas representam já 81% dos perfis mais competitivos da matriz de custo total de utilização, mantendo-se acima dos 80% pelo quarto ano consecutivo. Nos veículos de passageiros, esta tendência é ainda mais expressiva, com 91% dos perfis de menor custo total a corresponderem a motorizações eletrificadas. “Estes dados demonstram que a eletrificação deixou de ser apenas uma escolha sustentável para passar a ser, cada vez mais, uma decisão economicamente vantajosa para as empresas”, sublinha.

O mercado português acompanha a evolução europeia. Em Portugal, os veículos 100% elétricos atingiram uma quota de 23,2%, com um crescimento de 17% face ao ano anterior. Ainda assim, persistem barreiras à adoção, sobretudo a autonomia, apontada por 31% dos condutores, a insuficiência da rede pública de carregamento, referida por 26%, e a necessidade de maior planeamento em viagens longas, indicada por 23%. Para a Ayvens, estes obstáculos exigem respostas integradas. “Respondemos a estes desafios com soluções integradas de gestão de frotas que permitem às empresas fazer a transição com confiança e sem disrupção operacional”, refere Ricardo Silva.

Apesar das reservas, os sinais de aceitação são positivos: metade dos condutores manifesta disponibilidade para transitar para veículos 100% elétricos e 25% para híbridos plug-in. Este potencial de crescimento reforça a ideia de que a eletrificação está a entrar numa fase de maturidade, sustentada por objetivos ambientais, mas também por ganhos de eficiência operacional e competitividade financeira.

Contratos mais longos e gestão mais integrada

A transformação das frotas não se limita à escolha da motorização. O prolongamento dos contratos de renting, que ganhou relevância durante o período de escassez de oferta, evoluiu agora para uma lógica de maior estabilidade e previsibilidade. De acordo com o Car Policy Benchmark 2025, a duração média dos contratos aumentou para 51 meses, contra 47 em 2022, e 31% das organizações já contratam por cinco anos ou mais. Para Ricardo Silva, esta evolução resulta sobretudo do “menor custo mensal associado a uma duração ligeiramente maior”, permitindo também maior estabilidade orçamental num contexto de volatilidade.

A par do aumento da duração dos contratos, as empresas procuram soluções mais completas. A concentração de serviços contratados subiu de 78% para 81% desde 2022, com destaque para veículos de substituição e seguros de recondicionamento.

Ayvens
Vantage

Quer ter os veículos comerciais
que precisa, sem se preocupar
com mais nada?

Com a solução Ayvens Vantage,
escolher, configurar e gerir os seus
comerciais já não é um stress.

Procurar quem transforme as suas carrinhas? Andar atrás de
homologações? Tratar de seguros e impostos?

 Saiba mais aqui.



Better with every move.

 **ayvens**
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

Pedro Sobral, diretor de Renting da ALF, considera

Renting impulsiona mudança na mobilidade empresarial

A gestão de frotas enfrenta hoje “um ritmo de mudança sem precedentes”, afirma Pedro Sobral, diretor de Renting da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF). Em entrevista à “Vida Económica”, o responsável defende que a eletrificação das frotas é “uma inevitabilidade” e sublinha que o renting permite às empresas fazerem a transição “de forma mais segura, flexível e previsível”.

Vida Económica - Quais são hoje os principais desafios enfrentados pelas empresas na gestão das suas frotas automóveis?

Pedro Sobral - A gestão de frotas está a tornar-se progressivamente mais exigente. O que antes era uma decisão essencialmente financeira passou a ter uma dimensão estratégica, com impacto direto na sustentabilidade e na eficiência operacional. As empresas enfrentam atualmente vários desafios em simultâneo: a pressão para reduzir emissões, a adaptação a novas exigências regulatórias, a volatilidade dos custos energéticos e a necessidade de responder às expectativas dos colaboradores em matéria de mobilidade. Mas talvez o maior desafio seja a velocidade da mudança. O setor está a evoluir a um ritmo sem precedentes e os ciclos de decisão tradicionais deixaram de ser suficientes. Uma solução escolhida hoje pode tornar-se menos competitiva e menos adequada ainda durante o período do contrato. Isso exige maior agilidade por parte dos gestores de frota. E, nesse contexto, torna-se essencial contar com parceiros capazes de antecipar tendências, apoiar decisões mais informadas e ajudar as organizações a adaptarem-se rapidamente a um mercado em constante transformação.

VE - De que forma a transição para a mobilidade elétrica está a alterar as prioridades dos gestores de frota em Portugal?

PS - De forma profunda e irreversível. A eletrificação deixou de ser apenas uma tendência, passou a ser uma inevitabilidade. As empresas que avançaram mais cedo estão já a retirar vantagens competitivas: redução de custos operacionais, reforço da imagem junto de clientes e maior capacidade de atrair e reter talento. Em Portugal, a adoção de veículos elétricos nas frotas empresariais tem vindo a acelerar de forma significativa e tudo indica que essa trajetória continuará nos próximos anos. Os veículos elétricos já representam uma fatia material das matrículas em frotas, e uma tendência crescente. Mas esta transição vai muito além da simples substituição das viaturas. As gestoras de frotas passaram a ter novas prioridades, como garantir o acesso a infraestrutura de carregamento (em casa, na empresa e na rede pública), gerir coexistência de veículos elétricos e de combustão durante o período de transição, e preparar os clientes para novos hábitos de utilização.

Por outro lado, o número crescente de novos modelos no mercado, com ciclo de



Pedro Sobral considera que a digitalização e a eletrificação vão redefinir a gestão de frotas empresariais.

lançamento mais reduzidos do que habitual, veio trazer um aumento da incidência de avarias em carros recentes que a capacidade oficial implementada não tem capacidade de responder de forma célere. É precisamente neste contexto que o Renting assume um papel cada vez mais relevante. Ao absorver a incerteza tecnológica e o risco associado ao valor residual dos veículos, permite às empresas fazerem esta transição de forma mais segura, flexível e previsível — sem impacto inesperado nos seus balanços e com maior capacidade de adaptação à evolução e condicionantes do mercado.

O modelo de utilização está progressivamente a substituir o modelo de posse

Crescimento e consolidação

VE - Como vê a evolução do mercado de renting e quais os fatores que mais estão a impulsionar a sua procura?

PS - O Renting está a atravessar uma fase de crescimento e consolidação. Há uma mudança estrutural na forma como empresas e utilizadores encaram a mobilidade: o modelo de utilização está progressivamente a substituir o modelo de posse. Num contexto em que a tecnologia evolui rapidamente e os veículos depreciam mais depressa, faz cada vez menos sentido para muitas empresas imobilizar capital em ativos automóveis. O Renting responde precisamente a essa necessidade de flexibilidade e eficiência. Os principais fatores que impulsionam esta procura são a previsibilidade financeira, a simplificação operacional e a transferência do risco tecnológico e do valor residual para as empresas de Renting. Além disso, soluções integradas, que incluem manutenção, pneus, seguro, assistência e gestão administrativa, permitem às empresas focarem-se no seu core business.

Em particular no que diz respeito à simplificação operacional, as empresas de

renting não só podem apoiar os clientes na escolha das soluções mais adequadas como gerem os desafios do dia a dia que resultam de tecnologias relativamente recentes, encontrando, sempre que necessário, soluções de mobilidade para os utilizadores. É, portanto, claro que a transição para a mobilidade elétrica tenha vindo acelerar ainda mais a tendência de afirmação do Renting. Num mercado em rápida transformação, muitas empresas preferem optar por soluções que lhes garantam flexibilidade e proteção face à incerteza tecnológica dos próximos anos.

VE - Que papel terão a digitalização e a telemática na eficiência e sustentabilidade das frotas nos próximos anos?

PS - A digitalização e a telemática vão desempenhar um papel central no futuro da gestão de frotas. Hoje já permitem monitorizar padrões de condução, otimizar rotas, reduzir consumos e antecipar necessidades de manutenção. Mas o potencial vai muito além disso. Nos próximos anos, veremos uma integração crescente entre veículos, plataformas de gestão e sistemas de energia. Isso permitirá, por exemplo, gerir carregamentos de forma inteligente, otimizar custos energéticos em tempo real e aumentar significativamente a eficiência operacional das frotas. Do ponto de vista da sustentabilidade, os dados serão cada vez mais indispensáveis. As empresas enfrentam uma pressão crescente para medir, reportar e reduzir emissões, e isso só é possível com informação fiável e em tempo real. Mais do que uma ferramenta operacional, a digitalização está a transformar a frota num ativo estratégico, mensurável e integrado nas políticas de sustentabilidade e eficiência das organizações.

VE - Que medidas considera prioritárias para acelerar a renovação do parque automóvel empresarial em Portugal?

PS - Portugal precisa de uma abordagem mais abrangente à renovação do parque automóvel, especialmente no contexto da transição energética. Atualmente, muitos dos incentivos estão concentrados na aquisição de veículos elétricos novos, deixando praticamente de fora o mercado de usados elétricos e essa é uma lacuna importante. As empresas de Renting desempenham aqui um papel central, porque concentram uma parte significativa dos veículos elétricos que regressam ao mercado no final dos contratos. Para que a renovação do parque aconteça de forma sustentável e em escala, é essencial garantir que estes veículos conseguem ser reintegrados no mercado de usados de forma eficiente.

Isso passa por medidas concretas, como incentivos à aquisição de usados elétricos, sistemas transparentes de certificação do estado das baterias e um enquadramento fiscal mais equilibrado. Organizações internacionais, como a Agência Internacional de Energia, já recomendaram políticas nesse sentido. A ALF subscreve e reforça esse apelo. Sem um mercado de usados elétricos robusto e acessível, a renovação do parque automóvel continuará limitada e demasiado dependente da capacidade de aquisição de veículos novos.

Eletrificação acelera nas frotas

Renting contribui para a transição verde

“O mercado de renting automóvel mantém uma trajetória de crescimento sustentado em Portugal e afirma-se cada vez mais como uma solução estratégica para empresas e particulares.” A convicção é de Fernando Sousa, director commercial da Leasys, que destaca o papel do aluguer operacional no apoio à transição energética e na modernização das frotas empresariais.

De acordo com a empresa, os dados mais recentes da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF) mostram que, em 2025, o renting registou um crescimento de cerca de 10% ao nível de novos contratos, refletindo a consolidação deste modelo de mobilidade no mercado nacional. “O renting cresceu cerca de 10%, o que comprova a manutenção do seu papel essencial para o crescimento económico e para a transição energética”, refere aquele responsável. Entre os principais fatores que explicam esta evolução estão a previsibilidade de custos, a ausência de investimento inicial e a possibilidade de acesso a novas tecnologias sem risco associado. Segundo Fernando Sousa, “as rendas mensais fixas permitem uma estabilidade de custos tanto a empresas, como a particulares”, enquanto a assunção do risco pelas gestoras facilita a incorporação de veículos tecnologicamente mais avançados.

A eletrificação das frotas surge como um dos grandes motores de transformação do setor. Neste contexto, a Leasys afirma estar a apostar numa abordagem integrada, baseada em consultoria especializada, formação e soluções de carregamento adaptadas às necessidades dos clientes. “A transição energética deve ser iniciada unicamente após uma análise de consultoria dedicada”, sublinha, defendendo que a adoção de veículos elétricos exige também um forte investimento na capacitação dos utilizadores. Para responder a este desafio, a empresa desenvolveu a oferta myEVO, que integra serviços de renting de veículos elétricos, soluções de carregamento, cartões de acesso à rede pública e relatórios de monitorização de consumos. A solução inclui ainda o serviço “e-switch”, que permite aos utilizadores de veículos 100% elétricos trocar temporariamente por uma viatura a combustão em situações pontuais.

Prolongamento dos contratos

Outra tendência que se tem vindo a acentuar é o prolongamento dos contratos de renting, fenómeno associado às dificuldades na produção automóvel, à escassez de componentes e à rápida evolução tecnológica. Fernando Sousa admite que esta prática poderá continuar a crescer num contexto de instabilidade internacional e de pressão sobre as cadeias de abastecimento. “A manter-se esta tendência, haverá impacto na renovação das viaturas atuais por viaturas novas de maior eficiência energética e tecnológica”, alerta. Apesar disso, reconhece que muitas empresas veem vantagens financeiras em manter as viaturas por mais tempo, desde que estas continuem eficientes. Ainda assim, sublinha que esta opção obriga a um controlo mais rigoroso da quilometragem, manutenção e eficiência energética, para evitar o aumento dos custos totais das frotas.

Quando a Mobilidade é para todos

Todos ganham. Todos avançam.

Soluções de mobilidade integrada:

Ligeiros

Motociclos

Pesados



Philippe dos Santos, diretor comercial da Arval, admite

Frotas elétricas podem poupar até 15 mil euros por mês

"A eletrificação é hoje uma realidade nas empresas", garante Philippe dos Santos, diretor comercial da Arval, que sublinha as vantagens do renting elétrico na redução do custo total de utilização das frotas. O responsável destaca ainda que "o TCO das viaturas elétricas é mais baixo face a viaturas a gasolina ou diesel" e admite que o prolongamento dos contratos resulta de um contexto económico ainda marcado pela incerteza.

Vida Económica - A eletrificação está a acelerar a renovação das frotas empresariais. Como é que a Arval está a adaptar a sua oferta de renting às novas necessidades de mobilidade elétrica dos clientes em Portugal?

Philippe dos Santos - A eletrificação é hoje uma realidade nas empresas. Este ano, 24% dos veículos ligeiros de passageiros matriculados em Portugal são 100% elétricos e 45% são híbridos e híbridos plug-in. Por isso, na Arval queremos ter um papel central nesta transição e dar o exemplo. Há cerca de dois anos tomámos a decisão de renovar a nossa frota interna por veículos elétricos. Mas reconheço que ainda existem dúvidas no mercado e até alguma resistência. É aqui que o aconselhamento faz toda a diferença. Trabalhamos muito na formação dos condutores e no apoio às empresas e gestores de frota, ajudando a identificar a melhor solução para cada caso. Depois há a questão do carregamento, que é fundamental. A nossa oferta inclui soluções para casa, para o local de trabalho ou para acesso à rede pública. Esta oferta completa permite um controlo do TCO muito mais eficiente do que em carros de outras energias. No final dos contratos de aluguer, quando vendemos os nossos veículos elétricos e híbridos Plug In no mercado de usados, apresentamos o certificado de saúde das baterias.

VE - O prolongamento dos contratos de renting tornou-se mais frequente nos últimos anos. Esta tendência veio para ficar ou anteveem um regresso a ciclos de renovação mais curtos?

PS - Nos últimos anos, tem-se observado efetivamente um aumento do prolongamento dos contratos de renting, uma tendência influenciada por vários fatores económicos, tecnológicos e de sustentabilidade, nomeadamente a incerteza económica e inflação: a instabilidade macroeconómica levou muitas empresas a otimizar despesas, adiar investimentos em frotas novas e prolongar contratos existentes para evitar custos adicionais. O renting oferece previsibilidade orçamental, o que é valioso em contextos de volatilidade. A transição para uma mobilidade mais sustentável: empresas com objetivos de descarbonização estão a alargar os ciclos de vida dos veículos térmicos enquanto aguardam pela disponibilidade de alternativas elétricas ou híbridas adequadas às suas necessidades. Melhoria da qualidade e fiabilidade dos veículos: as viaturas mais modernas têm maior durabilidade e requerem menos manutenção, reduzindo o incentivo para renovações frequentes. Embora o prolongamento dos contratos seja atualmente uma realidade, não se es-

Em média, para fazer 100 km numa viatura a combustível a empresa tem de pagar mais de 13€

pera que seja uma tendência permanente, mas sim cíclica e condicionada por fatores externos.

Alguns cenários que podem manter a tendência de prolongamento são, por exemplo: se a inflação persistir ou se verificarem novas crises de abastecimento, as empresas continuarão a priorizar a extensão de contratos. As empresas podem prolongar veículos térmicos enquanto aguardam por infraestruturas de carregamento ou modelos elétricos com autonomia adequada. Se a economia circular ganhar relevância, com empresas a valorizar a maximização do ciclo de vida dos ativos.

Por outro lado, temos alguns fatores que podem reverter a tendência, como, por exemplo, a recuperação económica, com a estabilização dos custos e taxas de juro, as empresas podem retomar ciclos de renovação mais curtos. A inovação tecnológica, com novos modelos com tecnologias avançadas que podem incentivar renovações para usufruir de benefícios operacionais. A regulamentação ambiental, com normas mais rígidas que podem acelerar a substituição de frotas antigas por viaturas elétricas. A própria duração inicial dos contratos que tem tendência a aumentar. O prolongamento dos contratos de renting não é uma tendência irreversível, mas uma resposta pragmática a desafios atuais. A médio prazo, espera-se um equilíbrio.

VE - Que impacto têm hoje os custos associados à eletrificação — nomeadamente carregamento, manutenção e valor residual — no custo total de utilização de uma frota em aluguer operacional?

PS - O que temos vindo a comprovar é que o TCO das viaturas elétricas é mais baixo face a viaturas a gasolina ou diesel. Apesar de na generalidade o custo de aquisição dos carros elétricos ainda ser superior, a realidade é que necessitam de menos manutenção e, consequentemente, têm menos imobilizações. Além disso, o valor do combustível face ao da eletricidade é muito diferente. Em média, para fazer

100 km numa viatura a combustível a empresa tem de pagar mais de 13€, enquanto se carregar a viatura em casa ou no escritório, esse custo reduz-se a sensivelmente 4€. É uma grande diferença, com uma poupança que pode chegar aos 15 000€ por mês em frotas com mais de 100 viaturas.

Renting em crescimento

VE - O mercado de usados em renting tem vindo a ganhar expressão. Que oportunidades identifica a Arval neste segmento e qual tem sido a adesão das empresas e particulares?

PS - É verdade que este mercado de viaturas usadas em renting tem vindo a crescer significativamente nos últimos anos, impulsionado por fatores como a transição para a mobilidade sustentável, a pressão nos custos de aquisição de veículos novos e a maturidade dos programas de renting. O acesso a viaturas de qualidade, com garantias de manutenção, baixa quilometragem e a preços competitivos são sem dúvida o que mais incentiva empresas e particulares a testar esta solução. Têm acesso a viaturas certificadas, através de um renting bastante mais barato em comparação com uma viatura nova. Outra grande vantagem é a rapidez na entrega.

VE - Num contexto de rápida evolução tecnológica dos automóveis, como avalia a Arval o risco associado aos valores residuais, sobretudo nos veículos elétricos?

PS - A avaliação do risco associado aos valores residuais, especialmente dos elétricos, é uma prioridade estratégica para a Arval, dado o contexto de evolução tecnológica acelerada, regulamentação ambiental e volatilidade dos mercados. Esta análise é crítica para garantir a sustentabilidade financeira dos contratos de renting e a competitividade das nossas soluções. Os principais riscos são a obsolescência tecnológica das baterias e a autonomia das viaturas elétricas mais antigas que eventualmente as podem tornar menos atraentes. Também a incerteza no mercado de usados ou a volatilidade regulatória com mudanças de incentivos ou restrições urbanas que afetem a procura. Como forma de mitigar estes riscos, é necessário garantir uma diversificação de modelos e, nos veículos elétricos, ter garantias das baterias. Outro fator essencial é a criação de um mercado de usados de particulares para viaturas elétricas, de forma a garantir que os particulares tenham acesso a viaturas elétricas com baterias certificadas, eliminando a incerteza na compra de um elétrico usado.

Philippe dos Santos considera que a eletrificação das frotas empresariais já é uma realidade em Portugal.

Empresas repensam gestão de frotas

O mercado automóvel empresarial mantém-se dinâmico em 2026, com a eletrificação, a eficiência operacional e a previsibilidade de custos a assumirem um peso crescente nas decisões das empresas. Segundo Fernando Nunes, head de renting do Santander Consumer Bank, o banco tem vindo a reforçar a sua oferta para responder às novas necessidades de mobilidade das empresas em Portugal, disponibilizando soluções de financiamento e gestão de frotas ajustadas a diferentes perfis de utilização.

"O Santander Consumer Bank tem hoje uma oferta totalmente especializada no setor automóvel, cobrindo toda a cadeia de valor, desde o financiamento da distribuição automóvel até às soluções finais para empresas e particulares", afirma o responsável. No segmento empresarial, a instituição disponibiliza soluções como leasing financeiro e renting ou leasing operacional, integrando ainda serviços de gestão de frota, manutenção, pneus, seguros, viatura de substituição e apoio operacional. Para Fernando Nunes, esta abordagem permite às empresas "externalizar a gestão da mobilidade e focarem-se na sua atividade principal". A proximidade às marcas automóveis e às redes de concessionários é apontada como um fator diferenciador, permitindo desenvolver soluções "muito ajustadas à realidade do mercado e às necessidades concretas de cada cliente".

A eletrificação das frotas surge como uma das principais tendências. O responsável sublinha que Portugal tem vindo a acelerar a adoção de veículos eletrificados, sobretudo no tecido empresarial, impulsionado por fatores fiscais, ambientais e pela otimização do custo total de utilização. "A eletrificação das frotas é hoje uma prioridade clara para muitas empresas e temos vindo a adaptar a nossa oferta nesse sentido", refere.

Empresas procuram flexibilidade e menor risco

O banco está a trabalhar com fabricantes automóveis para criar soluções de financiamento e renting adequadas às características dos veículos elétricos e híbridos, nomeadamente em matéria de utilização, autonomia, manutenção e valor residual. Neste contexto, ganham relevância os produtos com opção de devolução no final do contrato, por permitirem reduzir a exposição ao risco tecnológico e renovar frotas com maior flexibilidade. Fernando Nunes destaca ainda programas específicos com fabricantes que permitem financiar veículos elétricos com garantia de valor futuro no final do contrato, uma solução dirigida a empresas que querem reduzir o risco, mantendo a posse da frota durante o período de utilização.

Na escolha entre compra, renting e leasing, o responsável considera que a decisão depende do perfil da empresa, da utilização da frota e da estratégia financeira. A compra continua a fazer sentido para empresas que valorizam a propriedade do ativo e horizontes longos de utilização. Já o Leasing Financeiro permite preservar liquidez e manter a possibilidade de aquisição final da viatura. O renting, por sua vez, assume uma função mais abrangente. "Oferece não apenas o financiamento da viatura, mas também uma lógica integrada de prestação de serviços, com elevada previsibilidade de custos", explica Fernando Nunes. Num contexto de maior pressão sobre a alocação de capital, o responsável defende que o Renting permite transformar investimento inicial em despesa operacional, preservando capital para crescimento, inovação ou resiliência financeira.

IMOBILIÁRIO



Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica, nº 2130, de 19 de junho 2026, e não pode ser vendido separadamente.

Rendas somam-se à valorização dos imóveis

Imobiliário para arrendamento proporciona retorno entre 3% e 7%

Pág. II



Habitação ganha
novo impulso
fiscal

Pág. V

Os erros mais frequentes
que continuam a prejudicar
a rentabilidade dos imóveis

Pág. VII

Taxa liberatória de 10%
sobre rendas até 2300 euros
é atrativa na União Europeia

Pág. VIII



NOTÍCIA

Rendas somam-se à valorização dos imóveis

Imobiliário para arrendamento proporciona retorno entre 3% e 7%

O mercado imobiliário para arrendamento em Portugal mantém-se em 2026 como uma das principais classes de ativo para investidores privados e institucionais, ainda que com diferenças cada vez mais marcadas entre localizações. A dispersão das rentabilidades evidencia um mercado em transição, onde o preço de entrada e o tipo de procura determinam mais o retorno do que a localização em si.

Se Lisboa e Porto continuam a funcionar como referências de liquidez e valorização, são os mercados intermédios e cidades médias que apresentam hoje os retornos mais elevados em termos percentuais.

Lisboa e Porto: segurança com yields mais comprimidas

Na cidade de Lisboa, os retornos médios no arrendamento residencial situam-se atualmente entre 3% e 4,5% brutos anuais, dependendo da localização e tipologia.

Em zonas como Avenidas Novas, Campo de Ourique ou Parque das Nações, os valores de aquisição elevados comprimem naturalmente a rentabilidade, embora a taxa de ocupação se mantenha próxima da estabilidade total.

No Porto, os yields são ligeiramente superiores, situando-se entre 3,5% e 5%, com zonas como Campanhã, Paranhos e Bonfim a apresentarem melhor equilíbrio entre preço e procura.

Nestes mercados, o ganho total do investidor depende cada vez mais da valorização do capital do que do rendimento direto da renda.

Cascais, Oeiras e Almada: equilíbrio entre rendimento e estabilidade

Na periferia de Lisboa, os retornos apresentam maior dispersão.

Em Cascais, os yields são tradicionalmente mais baixos, entre 3% e 4%, refletindo o posicionamento premium do mercado.

Oeiras apresenta um dos equilíbrios mais interessantes da Área Metropolitana, com rendimentos médios entre 4% e 5%, sus-



tentados por procura de profissionais qualificados e empresas tecnológicas.

Rentabilidades médias vão de 3% em Lisboa a até 7% em cidades secundárias

Em Almada, os retornos podem subir para 4,5% a 5,5%, beneficiando de preços de entrada mais acessíveis e forte procura de arrendamento por trabalhadores deslocados.

Braga, Aveiro e Coimbra: o "sweet spot" do investimento

As cidades médias do Norte e Centro destacam-se como o segmento mais equilibrado entre risco e retorno.

Em Braga, os yields situam-se frequentemente entre 5% e 6,5%, impulsionados

pela indústria tecnológica, exportações e população jovem.

Aveiro apresenta valores entre 5% e 6%, com forte estabilidade devido à presença universitária e ao crescimento do setor tecnológico.

Coimbra mantém retornos médios de 4,5% a 5,5%, sendo um mercado mais previsível e com elevada taxa de ocupação anual.

Setúbal, Leiria e Viseu: estabilidade com rendimentos acima da média

Setúbal destaca-se com yields entre 5% e 6%, beneficiando da proximidade a Lisboa e da procura crescente de habitação acessível.

Leiria apresenta retornos médios entre 5% e 6,5%, sustentados por indústria e logística.

Viseu surge como um dos mercados mais estáveis, com yields entre 5,5% e 7%, ainda que com menor liquidez no mercado de revenda.

Algarve: rendimentos elevados com forte sazonalidade

No Algarve, os retornos variam significativamente consoante o modelo de exploração.

No arrendamento de longa duração, os yields situam-se entre 4% e 5%, enquanto no arrendamento turístico ou misto podem atingir 6% a 8% brutos, especialmente em zonas como Loulé, Faro e Portimão.

Contudo, estes valores implicam maior exposição à sazonalidade e necessidade de gestão ativa do ativo.

Pressão turística e estudantil continua a ser o principal motor das rendas

Interpretação do mercado: rendimento vs valorização

A leitura do mercado mostra uma divisão clara entre dois perfis de investimento:

- Mercados centrais (Lisboa e Porto): menor yield, maior valorização patrimonial
- Mercados médios e regionais: maior yield, menor liquidez e maior estabilidade de preço

Esta dualidade tem levado muitos investidores a diversificar carteiras entre localização premium e mercados de rendimento.

Mercado de rendimento mais seletivo

O investimento imobiliário para arrendamento em Portugal mantém-se atrativo, mas já não é homogêneo. A diferença entre 3% e 7% de rentabilidade anual reflete não apenas a geografia, mas sobretudo o tipo de procura, o nível de risco e a maturidade do mercado local.

Num contexto de maior profissionalização do setor, os investidores mais bem-sucedidos serão aqueles que conseguirem equilibrar rendimento imediato com valorização de longo prazo, ajustando estratégia ao perfil de cada concelho. ■

PUB

Novidade

10% DESCONTO IMEDIATO

Obra prática e atualizada que reúne o regime jurídico da propriedade horizontal, integrando o Código Civil e o Decreto-Lei n.º 268/94, de 25 de outubro, com anotações explicativas, quadros-resumo, exemplos e minutas. Estruturado de forma clara e sistematizada, o livro aborda temas essenciais como constituição e modificação do título constitutivo, direitos e deveres dos condóminos, partes comuns, encargos, assembleias, administração do condomínio, obras, inovações, impugnação de deliberações e regime de responsabilidade.

Constitui um guia técnico de apoio à prática profissional e à gestão eficiente da propriedade horizontal, promovendo a prevenção de conflitos e a segurança jurídica na gestão e convivência em contexto da propriedade horizontal.

VidaEconómica

Autor Vida Económica - Grupo Editorial, SA

Págs. 112 **PVP** €12,80

PVP c/ desconto €11,52

Compre já em www.grupovidaeconomica.pt/livraria-online ou encomendas@grupovidaeconomica.pt



NOTÍCIA

Investimento mínimo no arrendamento ronda 100 mil euros

O investimento imobiliário para arrendamento em Portugal continua a atrair pequenos e médios investidores, mas a barreira de entrada subiu de forma significativa nos últimos anos. Em 2026, o capital mínimo necessário para construir uma carteira de rendimento depende cada vez mais da localização, do tipo de imóvel e do modelo de exploração escolhido.

Se há uma década era possível entrar no mercado com valores relativamente reduzidos, hoje a combinação de preços elevados, custos de financiamento e exigências de rentabilidade tornou o investimento mais seletivo e exigente.

Entrada no mercado: entre 120 mil e 180 mil euros fora dos grandes centros

Nos mercados secundários e cidades médias, o investimento mínimo para arrendamento habitacional ainda permite entradas relativamente acessíveis.

Em zonas como Viseu, Leiria ou Setúbal, é possível encontrar apartamentos T1 ou T2 entre:

- 120.000 € e 180.000 €

Exemplos típicos incluem:

- T1 em Viseu por 125.000 €, com renda mensal de 600 € a 700 €
- T2 em Leiria por 150.000 €, com renda de 750 € a 850 €
- T2 em Setúbal por 170.000 €, com renda de 800 € a 950 €

Nestes casos, os yields brutos situam-se frequentemente entre 5% e 6,5%, dependendo da ocupação e gestão.

Lisboa: entrada realista começa nos 280 mil euros

Na Área Metropolitana de Lisboa, o investimento mínimo sobe de forma expressiva.

Um T1 ou pequeno T2 em zonas periféricas como Amadora, Odivelas ou Almada raramente custa menos de:

- 280.000 € a 350.000 €

Exemplos reais de mercado:

- T1 em Odivelas por 290.000 €, renda de 1.100 € a 1.250 €
- T2 em Almada por 320.000 €, renda de 1.200 € a 1.400 €

Apesar da forte procura, os yields mantêm-se mais comprimidos, entre 3,5% e 4,5%, devido ao elevado preço de entrada.

Porto: investimento entre 200 mil e 300 mil euros

No Porto, os valores de entrada são ligeiramente inferiores a Lisboa, mas continuam elevados.

Em zonas como Paranhos, Campanhã ou Bonfim, os preços típicos situam-se entre:

- 200.000 € e 300.000 €

Exemplos:

- T1 em Paranhos por 210.000 €, renda de 900 € a 1.050 €
- T2 em Campanhã por 260.000 €, renda de 1.000 € a 1.200 €



Os yields médios variam entre 4% e 5%, com maior estabilidade de ocupação devido à pressão estudantil e turística.

Entrada no arrendamento começa nos 120 mil euros em mercados periféricos

Periferia das áreas metropolitanas: o ponto de equilíbrio

Nas zonas periféricas de Lisboa e Porto, como Seixal, Loures ou Vila Nova de Gaia, surgem algumas das melhores relações entre investimento e rendimento.

Valores típicos:

- 180.000 € a 250.000 €

Exemplos:

- T2 no Seixal por 190.000 €, renda de 900 € a 1.050 €
- T2 em Gaia por 220.000 €, renda de 950 € a 1.100 €

Nestes mercados, os yields podem atingir 4,5% a 6%, dependendo da localização exata e do estado do imóvel.

Algarve: investimento mais elevado com retorno híbrido

No Algarve, o investimento mínimo varia fortemente entre arrendamento de longa duração e exploração turística.

- Apartamentos T1/T2: 200.000 € a 400.000 €
- Moradias ou unidades turísticas: acima de 350.000 €

Exemplo:

- T1 em Portimão por 230.000 €, renda anual média de 12.000 € a 15.000 €
- Unidade turística em Albufeira por 380.000 €, rendimento variável entre 6% e 8%

Aqui, a sazonalidade tem impacto direto na previsibilidade do retorno.

Em Lisboa e Porto, investimento realista já ultrapassa os 300 mil euros

O impacto do financiamento no investimento mínimo

A subida das taxas de juro alterou significativamente o capital necessário para investir.

Com financiamento a 70% ou 80%, o investidor precisa hoje de:

- 30.000 € a 60.000 € de entrada mínima em mercados secundários
- 80.000 € a 120.000 € em Lisboa ou Porto

Contudo, a prestação mensal do crédito passou a absorver uma parte relevante da renda, reduzindo a margem líquida.

Exemplo prático de investimento total

Cenário 1 – Viseu

- Compra: 130.000 €
- Entrada (20%): 26.000 €
- Renda: 650 €
- Yield bruto: ~6%

Cenário 2 – Porto

- Compra: 250.000 €
- Entrada: 50.000 €
- Renda: 1.100 €
- Yield bruto: ~5%

Cenário 3 – Lisboa

- Compra: 320.000 €
- Entrada: 64.000 €
- Renda: 1.200 €
- Yield bruto: ~4%

Conclusão: entrada mais cara, decisões mais estratégicas

O investimento mínimo necessário para entrar no mercado de arrendamento em Portugal subiu de forma consistente, refletindo a valorização imobiliária e a pressão da procura urbana.

Em 2026, já não existe um “valor padrão de entrada”. O investimento mínimo depende do equilíbrio entre localização, estratégia de exploração e capacidade de gestão do risco.

O mercado continua acessível a pequenos investidores, mas exige hoje uma abordagem mais profissional, mais capitalizada e mais orientada para rendimento líquido do que para expectativa de valorização. ■



ENTREVISTA

Bruno Neves, partner da Carmo & Cerqueira, considera

Mais oferta de habitação exige estabilidade fiscal

"Há que criar um ecossistema de confiança e estabilidade." É desta forma que Bruno Neves, partner da Carmo & Cerqueira, resume o desafio da política de habitação. Em entrevista à "Vida Económica", defende que os incentivos fiscais podem impulsionar a oferta e o arrendamento, mas alerta que sem previsibilidade legislativa, menos burocracia e regras estáveis, os efeitos serão limitados.

Vida Económica - O pacote fiscal para a habitação pode contribuir para reduzir os custos de acesso à casa?

Bruno Neves - Toda a medida fiscal criada para incentivar uma determinada atividade corre o risco de beneficiar não apenas o destinatário final, mas também os agentes económicos que atuam nesse mercado. No caso da habitação, o objetivo é tornar mais acessível o acesso à compra e ao arrendamento, mas é inevitável que proprietários, promotores e investidores também beneficiem de parte dessas medidas.

Ainda assim, não vejo a situação numa lógica de tudo ou nada. As famílias acabarão por beneficiar, embora os efeitos não sejam imediatos nem uniformes. No curto prazo, o impacto será mais evidente no mercado de arrendamento, porque a redução da tributação aumenta a rentabilidade líquida dos proprietários e das empresas que investem neste segmento.

Se o investimento em habitação para arrendamento se tornar mais atrativo, mais capitais poderão ser direcionados para este mercado. Esse aumento da oferta é essencial para corrigir os desequilíbrios existentes e poderá contribuir para uma moderação das rendas. É um processo gradual, mas economicamente consistente.

No que respeita à construção, os efeitos demoram mais tempo a ser sentidos. As alterações fiscais têm primeiro de ser incorporadas nos custos dos projetos, depois refletidas nos preços de venda e só mais tarde produzir efeitos estatísticos no mercado. Apesar disso, considero que estas medidas seguem uma lógica correta, porque atuam do lado da oferta. E a experiência mostra que, quando existe escassez de habitação, aumentar a oferta é normalmente a forma mais eficaz de travar a subida dos preços.

Mais oferta exige menos burocracia

VE - A redução do IVA na construção pode ser um fator decisivo para aumentar a oferta habitacional?

BN - É uma medida importante, mas não é suficiente por si só. O problema da habitação em Portugal é demasiado complexo para ser resolvido através de uma única alteração fiscal.

O aumento sustentado da oferta depende de vários fatores. Desde logo, da existência de investidores dispostos a assumir projetos de longo prazo. E para isso é fun-



"Os incentivos fiscais à habitação só produzirão resultados duradouros se forem acompanhados por estabilidade", afirma Bruno Neves.

damental que exista previsibilidade quanto ao retorno do investimento.

A realidade mostra-nos que muitos projetos continuam sujeitos a licenciamentos demorados, procedimentos administrativos complexos e múltiplos obstáculos burocráticos. Cada atraso representa custos adicionais e aumenta a incerteza. Ora, quando o risco aumenta, os investidores exigem uma remuneração superior. E essa remuneração acaba inevitavelmente por ser refletida no preço final das habitações.

"O investidor precisa de previsibilidade"

Além disso, nos últimos anos assistimos a sucessivas alterações legislativas e fiscais que criaram dúvidas no mercado. Tivemos mudanças relacionadas com o IVA na reabilitação urbana, diferentes interpretações administrativas e medidas que, em alguns casos, incentivaram a procura sem resolver o problema da oferta.

Quando um investidor não consegue antecipar com razoável segurança qual será o enquadramento fiscal ou regulatório daqui a dois ou três anos, torna-se mais cauteloso. Essa cautela traduz-se em menos investimento ou em exigências de rentabilidade mais elevadas. Por isso, tão importante quanto os incentivos fiscais é a criação de um quadro estável e previsível.

Arrendamento precisa de confiança dos investidores

VE - Os incentivos fiscais aos senhorios podem aumentar a oferta de arrendamento de longa duração?

BN - Em teoria, a lógica é relativamente simples. Um investidor pode aplicar o seu capital em várias alternativas: depósitos, obrigações, fundos, ações ou imóveis para

arrendamento. Se o Estado reduzir a carga fiscal associada aos rendimentos prediais, esse investimento torna-se relativamente mais competitivo.

Quando a tributação diminui, o investidor pode aceitar uma rentabilidade bruta inferior porque a rentabilidade líquida mantém-se atrativa. Isso favorece a entrada de novos operadores e estimula a colocação de mais imóveis no mercado.

Contudo, os incentivos fiscais, por si só, não resolvem o problema. O investidor avalia sempre a relação entre risco e retorno. Se existir a perceção de que um contrato de arrendamento envolve riscos excessivos, esses riscos serão incorporados no valor das rendas.

Por isso, quando falamos de habitação, não podemos discutir apenas benefícios fiscais. É igualmente necessário assegurar estabilidade legislativa, mecanismos eficazes de resolução de conflitos e um enquadramento regulatório equilibrado para senhorios e inquilinos.

O Estado não dispõe de recursos para responder sozinho a todas as necessidades habitacionais do país. Por essa razão, procura mobilizar investimento privado através de incentivos. Mas esses incentivos têm de ser consistentes ao longo do tempo. Em setores onde os investimentos são realizados para horizontes de dez, quinze ou vinte anos, não é desejável que as regras mudem a cada ciclo político.

Competitividade fiscal continua dependente da simplificação

VE - A descida do IRC reforça a competitividade da economia portuguesa?

BN - É uma medida positiva, mas não devemos sobrevalorizar o seu impacto. A diferença entre uma taxa de 20% e uma taxa de 19% dificilmente será decisiva para um investidor internacional escolher Portugal.

Na minha opinião, a competitividade fiscal depende sobretudo de dois fatores: a taxa efetiva de tributação e a simplicidade do sistema. Muitas vezes discutimos a taxa nominal de IRC e esquecemo-nos das derramas municipais, da derrama estadual, das tributações autónomas e dos múltiplos ajustamentos que são necessários para apurar o lucro tributável.

Na prática, aquilo que as empresas valorizam é previsibilidade, simplicidade e uma carga fiscal efetiva competitiva. Esses fatores têm um peso muito superior à diferença de um ponto percentual na taxa nominal.

"Sem estabilidade, não há investimento"

VE - As PME sentirão um impacto significativo desta redução?

BN - As empresas que geram lucros beneficiarão naturalmente de uma menor tributação. Contudo, muitas PME continuam a enfrentar fortes pressões relacionadas com custos de energia, salários, financiamento e matérias-primas.

Para uma empresa que não apresenta resultados positivos, a taxa de IRC é irrelevante. Por isso, os benefícios da redução serão sentidos sobretudo pelas empresas mais rentáveis e financeiramente mais robustas.

VE - O calendário fiscal continua a pressionar a tesouraria das empresas?

BN - Sem dúvida. O principal problema continua a estar associado aos pagamentos por conta. O sistema obriga muitas empresas a antecipar imposto com base nos lucros obtidos no ano anterior, mesmo quando as perspetivas para o exercício em curso são bastante diferentes.

Existem setores, como o imobiliário, em que os resultados são muito irregulares. Uma empresa pode apresentar prejuízos durante vários anos de construção, gerar um lucro elevado num único exercício e voltar depois a uma fase de investimento. Nestas situações, os pagamentos por conta podem representar um esforço financeiro significativo.

Não questiono a existência de mecanismos de antecipação do imposto. O que me parece discutível é a rigidez do modelo atual. Em muitos casos, as empresas acabam por financiar o Estado durante largos meses, apenas recuperando esses valores mais tarde. Um sistema mais flexível contribuiria para aliviar a tesouraria e para reforçar a capacidade de investimento das empresas. ■

(Versão integral da entrevista em www.grupovidaeconomica.pt)





ANÁLISE

Habitação ganha novo impulso fiscal

IVA reduzido na construção, benefícios para senhorios, deduções mais elevadas para arrendatários, incentivos ao arrendamento acessível e novas isenções para investidores. O novo pacote fiscal para a habitação promete aumentar a oferta e aliviar os custos das famílias. Eis as principais mudanças e quem pode beneficiar.

A habitação voltou a assumir um lugar central na política económica. Perante a escassez de oferta, a subida dos preços das casas e das rendas e as dificuldades de acesso à habitação, o Governo aprovou um conjunto alargado de medidas fiscais destinadas a estimular a construção, a reabilitação e o arrendamento habitacional.

O Decreto-Lei n.º 97/2026 introduz alterações no IVA, IRS, IMT e Estatuto dos Benefícios Fiscais, criando simultaneamente novos regimes de incentivo ao investimento habitacional e ao arrendamento acessível. A filosofia subjacente é clara: aumentar a rentabilidade do investimento em habitação para gerar mais oferta no mercado e, dessa forma, contribuir para a estabilização dos preços.

IVA reduzido para construir e reabilitar

Uma das medidas mais relevantes é a aplicação temporária da taxa reduzida de IVA de 6% às empreitadas de construção e reabilitação destinadas à habitação própria e permanente ou ao arrendamento habitacional, desde que sejam respeitados determinados limites de preço ou de renda.

Na prática, esta alteração permite reduzir significativamente os custos de construção de novos projetos habitacionais e de reabilitação de imóveis destinados ao mercado residencial.

O diploma cria ainda um mecanismo de restituição parcial do IVA para particulares que construam a sua própria habitação permanente. Nesses casos, quando a obra tenha suportado IVA à taxa normal, poderá ser devolvida a diferença entre esse imposto e o que resultaria da aplicação da taxa reduzida.

Para as famílias que pretendem construir casa própria, esta poderá ser uma das medidas com impacto financeiro mais direto, permitindo recuperar parte relevante dos custos suportados durante a construção.

Também os projetos de investimento destinados ao arrendamento beneficiam de condições especiais. Os novos Contratos de Investimento para Arrendamento (CIA) garantem acesso à taxa reduzida de IVA, bem como a outros incentivos fiscais, durante períodos que podem atingir 25 anos.

Menos IRS para senhorios e mais deduções para inquilinos

O arrendamento é um dos grandes beneficiários da reforma.



Dedução das rendas em IRS sobe para 1000 euros a partir de 2027

Os rendimentos prediais provenientes de contratos de arrendamento habitacional com rendas consideradas moderadas passam a beneficiar de uma taxa autónoma de apenas 10%, aplicável até ao final de 2029.

Além disso, quando os rendimentos sejam obtidos por empresas ou por contribuintes com contabilidade organizada, apenas metade desses rendimentos será considerada para efeitos de tributação.

O objetivo é tornar o investimento em arrendamento mais competitivo face a outras aplicações de capital, incentivando a colocação de mais imóveis no mercado.

Outra novidade relevante diz respeito às mais-valias imobiliárias. Os proprietários que vendam imóveis poderão beneficiar da exclusão de tributação das mais-valias quando reinvestirem o valor obtido em imóveis destinados ao arrendamento habi-

tacional, desde que respeitem limites máximos de renda e mantenham os imóveis arrendados durante um período mínimo definido na lei.

Do lado dos arrendatários, o limite da dedução à coleta das rendas pagas aumenta para 900 euros em 2026 e para 1000 euros a partir de 2027.

Esta alteração reforça o benefício fiscal disponível para milhares de famílias que vivem em casas arrendadas, contribuindo para reduzir a carga fiscal associada aos custos da habitação.

Arrendamento acessível e benefícios para investidores

Uma das apostas do novo regime passa pela criação do Regime Simplificado de Arrendamento Acessível (RSAA), que substitui o modelo anterior e procura simplificar procedimentos.

Os contratos enquadrados neste regime terão de respeitar limites máximos de renda definidos com base em 80% da mediana das rendas praticadas em cada concelho.

Entrada em vigor e regime transitório

As alterações ao IRS aplicam-se desde 1 de janeiro de 2026, incluindo a nova tributação de 10% dos rendimentos prediais e o regime de reinvestimento das mais-valias em habitação para arrendamento.

A dedução das rendas em IRS sobe para 900 euros em 2026 e para 1000 euros a partir de 2027.

O novo Regime Simplificado de Arrendamento Acessível (RSAA) entra em vigor em 1 de setembro de 2026, substituindo o regime anterior.

A taxa reduzida de IVA de 6% na construção e reabilitação aplica-se a operações iniciadas desde 25 de setembro de 2025, desde que cumpram os requisitos previstos na lei.

Os benefícios fiscais ao arrendamento habitacional e ao reinvestimento de mais-valias vigoram, em regra, até 31 de dezembro de 2029.

Em contrapartida, os rendimentos obtidos através destes contratos passam a beneficiar de uma vantagem particularmente relevante: isenção de IRS e de IRC.

Para proprietários e investidores, trata-se de um incentivo fiscal de grande dimensão, destinado a aumentar a oferta de habitação a preços considerados acessíveis.

Mais-valias isentas se forem reinvestidas em habitação para arrendamento

O pacote legislativo cria igualmente um regime especial para os Contratos de Investimento para Arrendamento. Entre os benefícios previstos encontram-se isenções de IMT na aquisição de terrenos ou imóveis destinados ao arrendamento, isenções de Imposto do Selo, isenção de IMI até oito anos, redução de 50% da taxa de IMI no período seguinte e isenção do Adicional ao IMI.

Os investidores poderão ainda recuperar parte do IVA suportado em serviços de arquitetura, engenharia e projetos associados aos empreendimentos habitacionais.

Por outro lado, o diploma prevê benefícios específicos para a aquisição de habitações de custos controlados, incluindo isenções ou reduções de IMT e vantagens em sede de Imposto do Selo.

Embora o impacto final destas medidas dependa da adesão dos investidores e da evolução do mercado, o novo pacote representa uma das mais amplas intervenções fiscais na habitação dos últimos anos. A expectativa do Governo é que a combinação de menor carga fiscal, incentivos ao investimento e simplificação dos regimes de arrendamento contribua para aumentar a oferta de casas disponíveis, tanto para compra como para arrendamento, respondendo a um dos principais desafios económicos e sociais do país. ■

Mais habitação através da redução da carga fiscal sobre a construção, o investimento imobiliário e o arrendamento

Medida	O que muda
IVA na construção	Taxa reduzida de 6% nas empreitadas de construção e reabilitação destinadas a habitação ou arrendamento, dentro dos limites previstos.
Construção de casa própria	Restituição parcial do IVA suportado pelos particulares que construam habitação própria e permanente.
IRS dos senhorios	Taxa reduzida para 10% sobre rendimentos prediais de arrendamento habitacional com rendas moderadas.
Mais-valias	Isenção de tributação quando o valor da venda de um imóvel seja reinvestido em habitação destinada ao arrendamento.
Dedução de rendas	Limite da dedução em IRS sobe para 900 euros em 2026 e 1000 euros a partir de 2027.
Arrendamento acessível	Rendimentos obtidos através do novo regime simplificado passam a beneficiar de isenção de IRS e IRC.
Investimento em arrendamento	Novos contratos de investimento com benefícios em IMT, IMI, Imposto do Selo, AIMI e IVA.
Habitação de custos controlados	Isenções e reduções de IMT e vantagens em Imposto do Selo na aquisição.



OPINIÃO

Arrendamento Habitacional: medidas fiscais e outras para incentivar o mercado

O Decreto-Lei n.º 97/2026, de 20 de maio, com produção de efeitos a partir de 1 de setembro de 2026, veio introduzir um conjunto de medidas fiscais destinadas a promover a construção, a reabilitação e a disponibilização de imóveis para habitação, com especial enfoque no mercado de arrendamento.

O diploma parte da ideia de que o aumento da oferta habitacional constitui um elemento essencial para responder aos desafios atualmente sentidos no setor. Para esse efeito, procura criar condições fiscais mais favoráveis para proprietários, investidores e promotores imobiliários que contribuam para a disponibilização de imóveis destinados a habitação.

Uma das medidas com maior impacto consiste na aplicação da taxa reduzida de IVA de 6% às empreitadas de construção e reabilitação de imóveis destinados a habitação, quer para venda, quer para arrendamento, desde que se encontrem preenchidos os requisitos legalmente previstos.

Até à entrada em vigor do novo regime, a taxa normal de IVA era aplicável à generalidade destas operações, sem prejuízo de regimes especiais, nomeadamente em matéria de reabilitação urbana. Com o novo diploma, a taxa reduzida passa a poder ser aplicada a imóveis destinados a habitação própria e permanente ou ao arrendamento habitacional, nos termos previstos na lei.

No caso dos imóveis destinados ao arrendamento habitacional, a aplicação da taxa reduzida depende, designadamente, de a renda mensal não exceder 2,5 vezes o valor da retribuição mínima mensal garantida prevista para 2026, atualmente correspondente a cerca de € 2.300, bem como de o primeiro contrato de arrendamento entrar em vigor no prazo de 24 meses após a emissão da documentação relativa ao início da utilização do imóvel. Exige-se ainda que o imóvel permaneça arrendado durante, pelo menos, 36 meses, seguidos ou interpolados, nos primeiros cinco anos após a sua entrada em utilização.

A taxa reduzida apenas é aplicável às empreitadas relativas a operações urbanísticas cuja iniciativa procedimental se inicie entre 25 de setembro de 2025 e 31 de dezembro de 2029, desde que a exigibilidade do imposto ocorra a partir de 1 de janeiro de 2026. Trata-se, por isso, de um regime de natureza temporária, cuja vigência cessa em 31 de dezembro de 2032.

O diploma procede igualmente a alterações relevantes em matéria de tributação dos rendimentos prediais. Até aqui, os rendimentos provenientes do arrendamento habitacional encontravam-se sujeitos, em regra, a tributação autónoma à taxa de 25%, sem prejuízo das reduções legalmente previstas.

Com o novo regime, os rendimentos



Carla Cunha
Advogada Sénior do departamento Imobiliário – Andersen

prediais decorrentes de contratos de arrendamento habitacional com rendas moderadas passam a poder beneficiar de uma taxa autónoma de 10%, sempre que esta se revele mais favorável do que a taxa aplicável ao abrigo do regime geral.

Em sede de IRC, bem como em sede de IRS quando exista contabilidade organizada, apenas 50% dos rendimentos prediais obtidos nestas condições serão considerados para efeitos de tributação.

Estas medidas produzem efeitos a partir de 1 de janeiro de 2026 e aplicam-se aos rendimentos auferidos até 31 de dezembro de 2029. Pretende-se, deste modo, reforçar a rentabilidade líquida do arrendamento habitacional e incentivar a disponibilização de imóveis no mercado a valores mais moderados.

Valor da renda não poderá exceder 80% da mediana das rendas por m2

Acresce que o acesso aos principais incentivos fiscais previstos no diploma se encontra associado ao conceito de renda moderada. Para este efeito, considera-se moderada a renda mensal que não ultrapasse 2,5 vezes a retribuição mínima mensal garantida prevista para 2026, atualmente correspondente a cerca de € 2.300.

Os benefícios fiscais não são, assim, aplicáveis a qualquer contrato de arrendamento, mas apenas àqueles que respeitem os limites e demais requisitos definidos pelo legislador. Em contrapartida da redução fiscal, exige-se que o imóvel seja disponibilizado ao mercado em condições compatíveis com o objetivo de reforço da oferta habitacional.

Do lado dos arrendatários, o diploma reforça a dedução à coleta de IRS relativa às rendas pagas. O respetivo limite passa para € 900 em 2026 e para € 1.000 a partir de 2027.

Embora esta medida não reduza diretamente o valor da renda, permite aliviar a carga fiscal dos agregados familiares, podendo traduzir-se numa menor coleta ou num maior reembolso em sede de IRS. Trata-se, por isso, de um apoio indireto aos arrendatários, com impacto na sustentabilidade dos encargos associados à habitação.

Ainda em sede de IRS, o diploma prevê um regime mais favorável ao reinvestimento em imóveis destinados ao arrendamento habitacional. Em concreto, admite-se a possibilidade de exclusão de tributação das mais-valias obtidas com a



Filipe Pimenta
Local do departamento Imobiliário – Andersen

venda de imóveis, desde que o valor de realização seja reinvestido na aquisição de imóveis destinados ao arrendamento habitacional com rendas moderadas, nos termos e condições legalmente previstos.

Esta medida visa canalizar capital privado para o mercado de arrendamento, incentivando pequenos e médios investidores a afetar novos imóveis à habitação.

Outra das novidades relevantes consiste na criação do Regime Simplificado de Arrendamento Acessível.

Este regime prevê a isenção de IRS e IRC relativamente aos rendimentos provenientes de contratos de arrendamento habitacional, arrendamento para subarrendamento habitacional e subarrendamento habitacional qualificados como arrendamento acessível.

Para beneficiar deste enquadramento, os contratos devem respeitar determinados requisitos, designadamente uma duração mínima de três anos, quando se destinem a residência permanente, e de três meses, quando se destinem a residência temporária. Acresce que o valor da renda não poderá exceder 80% da mediana das rendas por metro quadrado do respetivo concelho, a fixar por portaria.

Em contrapartida, os rendimentos prediais decorrentes destes contratos poderão beneficiar de isenção total de IRS ou IRC. O regime assenta, assim, numa lógica de: o senhorio pratica uma renda inferior à de mercado e beneficia, em troca, de um enquadramento fiscal mais favorável.

O diploma cria ainda os denominados Contratos de Investimento para Arrendamento, especialmente vocacionados para promotores imobiliários, investidores institucionais e outros operadores com capacidade para desenvolver projetos habitacionais de maior dimensão.

Mediante a celebração de contrato com o Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana, I. P. (IHRU), com duração até 25 anos, os investidores poderão beneficiar de um conjunto alargado de incentivos fiscais, incluindo a aplicação da taxa reduzida de IVA de 6% às empreitadas, isenção de IMT na aquisição de terrenos e imóveis, isenção de IMI durante oito anos, redução de 50% do IMI no período subsequente, isenção de AIMI e redução de imposto do selo.

Para que o investimento seja elegível, pelo menos 70% da área de construção deverá estar afeta a arrendamento habitacional e as rendas não poderão ultrapassar o limite de 2,5 vezes a

retribuição mínima mensal garantida prevista para 2026.

Também os organismos de investimento alternativo, designadamente fundos e sociedades de investimento imobiliário, passam a beneficiar de incentivos específicos quando afetem parte relevante do respetivo património ao arrendamento habitacional acessível.

Nestes casos, é introduzida uma tributação reduzida de 5% sobre parte dos rendimentos distribuídos correspondentes a rendas de habitação acessível, bem como exclusões parciais de tributação relativamente aos restantes rendimentos e uma redução de 25% da taxa de imposto do selo para veículos de investimento com maior percentagem de ativos elegíveis.

Dedução à coleta de IRS das rendas pagas até mil euros a partir de 2027

Em matéria de IMT aplicável à aquisição de prédios urbanos para habitação por adquirentes não residentes passa a ser de 7,5%, salvo nos casos especificamente previstos na lei. Esta medida visa desincentivar aquisições de imóveis habitacionais por adquirentes que não pretendam afetá-los à sua residência permanente ou disponibilizá-los no mercado de arrendamento.

O Decreto-Lei n.º 97/2026 representa, assim, uma mudança de paradigma na política habitacional. Esta alteração não assentou exclusivamente no agravamento de restrições impostas aos proprietários nem na criação de novos mecanismos de controlo das rendas. Pelo contrário, o enfoque passou a centrar-se na criação de incentivos económicos e fiscais destinados a estimular a construção, a reabilitação e a disponibilização de imóveis para habitação, em especial no mercado de arrendamento.

Trata-se, portanto, de um regime assente numa lógica de compromisso: em contrapartida de um enquadramento fiscal mais favorável, exige-se que os imóveis sejam afetados à habitação em condições alinhadas com os objetivos definidos pelo legislador, mediante o cumprimento de requisitos específicos, designadamente quanto aos limites de renda, à afetação habitacional e à permanência dos imóveis no mercado durante determinados períodos.

A eficácia prática destas medidas dependerá, em larga medida, da sua capacidade para influenciar decisões de investimento e aumentar a oferta disponível. Se os incentivos se revelarem suficientemente atrativos, poderão contribuir para dinamizar a construção, a reabilitação e o arrendamento habitacional, reforçando a disponibilidade de casas no mercado. ■



NOTÍCIA

Os erros mais frequentes que continuam a prejudicar a rentabilidade dos imóveis

O investimento imobiliário para arrendamento continua a ser uma das estratégias preferidas dos investidores em Portugal, mas também uma das mais frequentemente mal executadas. Apesar da maior maturidade do mercado e da crescente disponibilidade de informação, muitos investidores continuam a repetir erros estruturais que comprometem a rentabilidade real dos ativos, transformando projetos aparentemente sólidos em investimentos com retorno abaixo do esperado.

Num contexto de maior profissionalização do setor e de maior pressão regulatória sobre o mercado habitacional, os erros de planeamento, análise e gestão tornaram-se mais penalizadores do que no passado.

Confundir localização valorizada com procura efetiva

Um dos erros mais frequentes continua a ser a confusão entre uma localização considerada atrativa e uma localização com procura consistente de arrendamento.

Muitos investidores compram imóveis em zonas vistas como nobres ou com forte valorização recente, sem analisar a procura efetiva por parte dos inquilinos, a profundidade do mercado local ou a estabilidade da ocupação ao longo do tempo.

Na prática, existem mercados onde os preços de compra cresceram rapidamente mas onde as rendas não acompanharam na mesma proporção, comprimindo a rentabilidade. Em contrapartida, zonas menos valorizadas podem assegurar ocupação estável e gerar retornos mais interessantes.

Projetar rendas acima da realidade do mercado

Outro erro recorrente está na definição excessivamente otimista das rendas esperadas.

Muitos planos de investimento são construídos com base em valores máximos observados em anúncios ou em expectativas de valorização futura, ignorando fatores que condicionam o rendimento efetivo, como o tempo necessário para encontrar inquilino, o poder negocial do mercado, a concorrência existente ou os ajustamentos necessários ao longo do contrato.

O resultado é frequentemente uma diferença significativa entre a renda inicialmente



te projetada e a renda efetivamente obtida, reduzindo a rentabilidade líquida do investimento.

Ignorar custos que não aparecem nos anúncios

A análise financeira continua muitas vezes centrada apenas no preço de aquisição e no valor da renda mensal, esquecendo um conjunto de custos permanentes que têm impacto direto no retorno.

Entre os encargos mais subestimados encontram-se as despesas de manutenção, pequenas reparações, seguros, impostos, custos administrativos, gestão do imóvel e comissões associadas à mediação ou plataformas de comercialização.

A estes custos acrescem ainda os períodos em que o imóvel permanece sem inquilino entre contratos, reduzindo o rendimento anual efetivo.

Entrar sem estratégia de saída

Outro erro frequente consiste em investir apenas com foco na renda mensal, sem pensar na valorização futura do ativo ou nas condições de alienação.

A ausência de uma estratégia de saída reduz a flexibilidade financeira do investidor e limita a capacidade de capturar ganhos patrimoniais quando o mercado apresenta oportunidades.

Os investimentos mais consistentes tendem a combinar duas fontes de retorno: ren-

dimento recorrente e valorização do capital ao longo do tempo.

Desvalorizar o risco regulatório e fiscal

O enquadramento legal do arrendamento em Portugal tornou-se mais exigente e sujeito a alterações frequentes.

Fiscalidade, regras do arrendamento habitacional, licenciamento, enquadramento do alojamento local e alterações regulamentares passaram a influenciar diretamente o desempenho económico dos ativos.

Ignorar estes fatores pode comprometer não apenas a rentabilidade líquida, mas também a viabilidade de determinadas estratégias de investimento.

Escolher o modelo de exploração errado

Nem todos os imóveis devem ser explorados da mesma forma.

Uma decisão incorreta sobre o modelo de utilização pode reduzir significativamente o retorno potencial. Em alguns casos, optar por arrendamento tradicional em zonas com elevada procura temporária pode significar perda de receita. Em outros, insistir no arrendamento turístico sem escala ou sem sazonalidade suficiente conduz a resultados inferiores ao esperado.

Modelos intermédios, como arrendamento de média duração dirigido a profissionais deslocados, estudantes ou resi-

dentes temporários, têm vindo a ganhar relevância.

Crédito excessivo aumenta vulnerabilidade

O recurso intensivo ao financiamento continua a ser um dos principais fatores de risco.

Embora o crédito possa aumentar o retorno sobre capitais próprios em cenários favoráveis, também amplifica perdas quando surgem aumentos das taxas de juro, períodos prolongados sem ocupação ou redução da procura.

Investidores excessivamente alavancados tendem a perder capacidade de adaptação em momentos de mudança do ciclo económico.

Gestão profissional continua a ser subestimada

Um dos erros menos visíveis, mas com maior impacto acumulado, é a ausência de gestão profissional do ativo.

A ideia de que o arrendamento é um investimento totalmente passivo raramente corresponde à realidade. A ausência de acompanhamento regular, revisão de rendas, manutenção preventiva e gestão ativa dos inquilinos traduz-se frequentemente numa perda gradual de rendimento.

Num mercado cada vez mais competitivo, a gestão passou a ser uma componente central da rentabilidade.

Mercado penaliza decisões amadoras

O mercado de arrendamento em Portugal continua a oferecer oportunidades relevantes, mas tornou-se significativamente menos tolerante a erros básicos de análise e execução.

A diferença entre um investimento rentável e um investimento medíocre já não depende apenas do imóvel escolhido. Depende sobretudo da qualidade da decisão inicial, da leitura correta do mercado e da disciplina de gestão ao longo do tempo.

Num setor mais maduro e exigente, o sucesso deixa de resultar apenas da compra do ativo certo e passa a depender da capacidade de executar uma estratégia de investimento consistente e sustentável. ■

PUB

FORMAÇÃO ONLINE

VidaEconómica
Business School

FORMADORA

Teresa Alves de Sousa
Pós-graduada em Fiscalidade
Ibérica. Advogada fiscalista.



Pacote Fiscal para a Habitação 2026: o que muda para proprietários, investidores e mercado imobiliário

data a designar

15h00/19h00 | Duração: 4 horas

PREÇO* Assinante GrupoVE 70€

Não Assinante 80€

* Acresce IVA à taxa em vigor

O novo Pacote Fiscal para a Habitação 2026 introduz alterações relevantes com impacto direto no mercado imobiliário, no investimento, no arrendamento e na gestão patrimonial. Entre incentivos fiscais, novas regras de IVA, alterações no arrendamento acessível e mudanças estratégicas para proprietários e investidores, torna-se essencial compreender o alcance destas medidas e antecipar os seus efeitos práticos.

INFORMAÇÕES/INSCRIÇÕES

Vida Económica - Editorial SA. | ☎ 223 399 400/27 (chamada para a rede fixa nacional)
Email: formacao@grupovidaeconomica.pt / www.vebs.pt



NOTÍCIA

Taxa liberatória de 10% sobre rendas até 2300 euros é atrativa na União Europeia

A introdução de uma taxa liberatória de 10% de IRS sobre rendas habitacionais até ao limite de 2.300 euros mensais representa uma das alterações fiscais mais relevantes no mercado de arrendamento português. A medida coloca Portugal entre os países europeus com regimes mais competitivos para o investimento em arrendamento, num contexto em que a maioria dos mercados continua a aplicar sistemas progressivos e fiscalmente mais exigentes.

Imobiliário oferece rendimento estável mas menor liquidez

A comparação internacional é particularmente importante numa altura em que vários países procuram aumentar a oferta de habitação e captar investimento privado para o setor.

Portugal destaca-se pela simplicidade fiscal

Com a nova taxa liberatória de 10%, Portugal passa a oferecer um modelo simples, previsível e de fácil aplicação. A tributação deixa de depender, em grande medida, do rendimento global do contribuinte, permitindo ao investidor conhecer antecipadamente a carga fiscal associada ao arrendamento.

Na prática, um senhorio com rendas anuais de 12.000 euros paga 1.200 euros de imposto, independentemente do es-



calão de rendimento em que se encontra. Esta previsibilidade reforça a atratividade do mercado, sobretudo para pequenos e médios investidores.

A maioria dos países mantém regimes mais pesados

Nos principais mercados europeus, os rendimentos prediais continuam geralmente integrados no imposto sobre o rendimento pessoal, ficando sujeitos a escalões progressivos.

Em Espanha, embora existam deduções relevantes para contratos habitacionais, a tributação depende do rendimento global do contribuinte e pode variar significativamente. Em França, os rendimentos de arrendamento estão sujeitos a um sistema progressivo que pode atingir taxas elevadas, acrescidas de contribuições sociais.

A Alemanha segue uma lógica semelhante, integrando integralmente as rendas no imposto sobre o rendimento, com taxas

progressivas que aumentam para contribuintes com maiores rendimentos. Também na Grécia o sistema continua assente em escalões progressivos, com uma carga fiscal superior à portuguesa para muitos proprietários.

A principal exceção é a Itália, que dispõe da chamada cedolare secca, um regime de taxa fixa sobre rendas habitacionais. Ainda assim, a taxa padrão de 21% continua acima da nova taxa portuguesa, embora existam situações específicas em que pode descer para 10%.

Portugal ganha competitividade no investimento imobiliário

A comparação entre regimes evidencia a posição favorável de Portugal. Enquanto muitos países aplicam taxas efetivas que podem ultrapassar os 30% ou 40%, o modelo português estabelece uma tributação fixa de 10%, reduzindo a complexidade fiscal e aumentando a previsibilidade dos rendimentos.

Produtos financeiros ganham atratividade com liquidez e diversificação

Esta vantagem pode traduzir-se numa maior atratividade do arrendamento de longa duração, numa melhoria da rentabilidade líquida dos investidores e num potencial reforço da oferta habitacional privada. Contudo, o impacto final dependerá também de fatores como os custos de financiamento, a evolução dos preços da habitação e a estabilidade regulatória.

Uma das fiscalidades mais competitivas da Europa

A nova taxa liberatória de 10% coloca Portugal entre os regimes fiscais mais competitivos da União Europeia para o arrendamento habitacional. Num cenário europeu marcado por sistemas progressivos complexos e taxas frequentemente elevadas, a simplicidade e a reduzida carga fiscal portuguesas constituem uma vantagem relevante para investidores particulares e pequenos proprietários.

Embora a fiscalidade não seja o único fator que influencia as decisões de investimento, a nova medida reforça a competitividade do mercado português e cria condições potencialmente mais favoráveis para o desenvolvimento da oferta de habitação para arrendamento. ■

NOTÍCIA

Encargos devem ser considerados no cálculo das rendas brutas

A introdução da nova taxa liberatória de 10% de IRS sobre rendas habitacionais em Portugal simplificou o enquadramento fiscal do arrendamento, mas também evidenciou uma realidade frequentemente ignorada pelos investidores: a diferença entre renda bruta e renda líquida continua a ser determinante na avaliação da rentabilidade de um imóvel. Num mercado onde muitas decisões de compra são tomadas com base na renda anunciada, a distância entre o rendimento teórico e o rendimento efetivo pode alterar significativamente a atratividade de um investimento.

A renda bruta não revela a rentabilidade real

A renda bruta corresponde ao valor total recebido do inquilino antes de qualquer dedução. É o indicador mais utilizado para comparar imóveis e avaliar oportunidades de investimento. Um apartamento arrendado por 1.000 euros mensais gera, por exemplo, 12.000 euros de renda bruta anual. No entanto, este valor representa apenas um ponto de partida, não refletin-

do aquilo que o proprietário efetivamente recebe.

Com a nova taxa de IRS de 10%, o cálculo fiscal tornou-se mais simples e previsível. No exemplo referido, o imposto anual seria de 1.200 euros, reduzindo o rendimento para 10.800 euros. Embora esta alteração facilite a leitura dos rendimentos após impostos, não elimina os restantes encargos associados ao imóvel nem altera os fatores que influenciam a rentabilidade do arrendamento.

Diferença entre renda bruta e líquida pode ultrapassar 30%

Custos e períodos sem inquilino reduzem o rendimento

A renda líquida resulta do valor que permanece após o pagamento de impostos e de todos os custos associados ao imóvel. Entre estes incluem-se IMI, seguros, reparações, manutenção, gestão e eventuais comissões.

Acrescem ainda os períodos em que o imóvel permanece desocupado entre contratos, reduzindo o rendimento anual efetivo.

Taxa de 10% simplifica o imposto, mas não elimina custos nem riscos do investimento

Em média, os custos operacionais representam entre 15% e 25% da renda bruta anual. Além disso, é comum considerar cerca de um mês por ano sem inquilino, o que pode significar uma perda adicional de 8% a 10% do rendimento potencial. Quando estes fatores são combinados com o IRS de 10%, o impacto total pode aproximar-se de 30% a 35% da renda bruta.

Num imóvel com renda anual de 12.000 euros, a aplicação da taxa de IRS representa 1.200 euros. Admitindo 1.800 euros de custos de manutenção e gestão e cerca de 1.000 euros associados a um mês sem ocupação, a renda líquida poderá situar-se pró-

xima dos 8.000 euros. A diferença entre o valor inicialmente recebido e o rendimento efetivo ultrapassa assim os 30%.

O que importa é o rendimento líquido

Um dos erros mais frequentes entre investidores é avaliar imóveis apenas pela renda bruta anunciada. Esta abordagem conduz frequentemente a expectativas de retorno inflacionadas e a decisões desalinhadas com a realidade. Dois imóveis com a mesma renda bruta podem apresentar resultados muito diferentes em função da localização, da procura, da qualidade dos inquilinos e dos custos de manutenção.

A nova taxa de 10% representa uma simplificação fiscal relevante, mas não altera os fatores estruturais que determinam a rentabilidade do investimento imobiliário. A gestão eficiente, a taxa de ocupação, o controlo dos encargos e a qualidade dos inquilinos continuam a ser decisivos. Num mercado cada vez mais competitivo, a verdadeira avaliação não se faz pela renda bruta, mas pelo rendimento líquido efetivamente gerado pelo imóvel. ■