ESPECIAL BRASIL - PAÍS QUER RETOMAR O CRESCIMENTO ECONÓMICO

PAÍS €CONÓMICO

Nº 168 › Mensal › Setembro 2016 › 2.20€ (IVA incluído)

Jetclass em Angola e Costa do Marfim

Blueatlantic é projeto atlântico

Irmarfer firmou-se no Rio de Janeiro

Andrade Gutierrez com esperança em Portugal

Manuel Simões
Diretor Geral da ECODEAL

Resíduos devem ser melhor classificados em Portugal

Manuel Simões, Diretor Geral da Ecodeal, empresa que gere o Cirver na Chamusca, alerta para a necessidade de classificar melhor os resíduos em Portugal, e reafirma o compromisso estratégico da empresa em contribuir para melhorar o ambiente no nosso país.

RUI SANTOS GRUPO

RUI SANTOS SA | RSTEEL FÁBRICA DE TUBOS METÁLICOS | SA

GRUPO RUI SANTOS
FABRICO DE TUBOS METÁLICOS, TRANSFORMAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS SIDERÚRGICOS DE ELEVADA QUALIDADE.

www.gruporuisantos.com

tecnologia | inovação | qualidade

RUI SANTOS — PRODUTOS SIDERÚRGICOS, SA
geral@ruisantos-sa.com | www.ruisantos-sa.com

RSTEEL — FÁBRICA DE TUBOS METÁLICOS | SA
geral@rsteel.pt | www.rsteel.pt

PAÍS €CONÓMICO

Ficha Técnica

Propriedade
Economipress - Edição de Publicações e Marketing, Lda.

Sócios com mais de 10% do capital social
› Jorge Manuel Alegria

Contribuinte
506 047 415

Director
› Jorge Gonçalves Alegria

Conselho Editorial:
› Bracinha Vieira › Frederico Nascimento
› Joanaz de Melo › João Bárbara › João Fermisson
› Lemos Ferreira › Mónica Martins
› Olímpio Lourenço › Rui Pestana › Vitória Soares

Redacção
› Manuel Gonçalves › Valdemar Bonacho
› Jorge Alegria

Fotografia
› Rui Rocha Reis

Grafismo & Paginação
› António Afonso

Departamento Comercial
› Valdemar Bonacho (Director)

Direcção Administrativa e Financeira
› Ana Leal Alegria (Directora)

Serviços Externos
› António Emanuel

Morada
Avenida 5 de Outubro, nº11 – 1º Dto.
2900-311 Setúbal

Telefone
26 554 65 53

Fax
26 554 65 58

Site
www.paiseconomico.eu

e-mail
paiseconomicopt@gmail.com

Delegação no Brasil
Aldamir Amaral
NS&A Ceará
Av. Rogaciano Leite, 200
1003 - Tulipe - Bairro: Salinas
CEP: 60810-786
Fortaleza - Ceará - Brasil
Tel: 005585 3264-0406 • Celular: 005585 88293149

e-mail
acarta@acarta.com.br

Pré-impressão e Impressão
Lisgráfica
Rua Consiglieri Pedroso, 90
Queluz de Baixo
2730-053 Barcarena

Tiragem
30.000 exemplares

Depósito legal
223820/06

Distribuição
URBANOS PRESS
Rua 1º de Maio
Centro Empresarial da Granja - Junqueira
2625 - 717 Vialonga
Inscrição no I.C.S. nº 124043

Editorial

É preciso identificar os esqueletos nos armários da banca portuguesa

O sistema bancário português está em profunda crise, uma crise que atingiu pequenos e grandes bancos nacionais, salvando-se, pelo menos aparentemente, os bancos espanhóis a atuarem no mercado português. Porquê é a questão que mais se ouve e se coloca ao poder político que nos tem governado nestas últimas duas ou três décadas, mas de igual forma, ou talvez ainda de forma mais veemente, a todos aqueles, e têm sido muitos, que tem passado pela presidência e pelas administrações de várias instituições financeiras portuguesas.

Em pouco anos ruiram o BPP, BPN, BES, Banif, ficando o Millennium e a própria CGD com dificuldades que são públicas e conhecidas. Em todas os bancos referidos, os episódios publicamente conhecidos que levaram à derrocada de alguns, e às dificuldades e constrangimentos de outros, não são absolutamente nada edificantes, e ninguém fica bem-visto na fotografia. Em primeiro lugar, repito, os seus presidentes e administradores, e depois as autoridades de supervisão (nacional e europeias) e de governação do país.

O processo que levou à situação da Caixa Geral de Depósitos, na medida em que é o banco 100% detido pelo Estado, logo, por todos os portugueses, é perfeitamente surreal, mas que já não causa estranheza neste país de brandos costumes.

A nomeação da administração da Caixa foi feita aos trambolhões, mas isso, sendo revelador de falta de arte para gerir os altos destinos do estado, não é o mais preocupante. Essa parte vai para os valores da necessidade de financiamento da CGD, um valor que desta ou daquela forma ultrapassará os cinco mil milhões de euros. Independentemente de pronunciamentos que de forma carpidosa parecem preocupar-se com o percurso que levou a instituição a chegar a esse ponto, sobretudo pelos "loucos anos" da segunda metade da década passada, na verdade, ninguém se preocupa verdadeiramente com isso. Isso é uma conta no balanço e alguém a pagará. Os mesmos de sempre. Todos os outros passarão entre os pingos da chuva, também como sempre. Impunemente. De forma impressionante.

Mas, se é imperioso mostrar os esqueletos que existem nos armários das imparidades dos bancos, e identificar os seus verdadeiros responsáveis, mais importante, é preparar as instituições financeiras portuguesas para o que verdadeiramente é importante. Estarem preparadas para financiarem a economia e a sociedade portuguesa. Será que conseguem?

JORGE GONÇALVES ALEGRIA

Índice

Grande Entrevista

Fernando Fernandes é o líder operacional do projeto Blueatlantic, um novo centro de logística internacional no Atlântico que a Sapec Parques Industriais está a tentar encontrar parceiros internacionais para erigir em Setúbal. Com a previsão da construção de um novo cais marítimo com 800 metros de comprimentos e capacidade para receber em simultâneo dois navios panamax, o projeto contempla igualmente a construção de um novo ramal ferroviário e vários espaços para acolher novas empresas industriais e de serviços numa zona privilegiada, não apenas do país e no contexto da Península Ibérica, mas igualmente das relações marítimas e oceânicas no espaço do Atlântico e agora com o alargamento do Canal do Panamá também com o Pacífico.

Pág. 20 a 22

Ainda nesta edição...

14 Jetclass em Angola e Costa do Marfim

18 Grupo chinês Level Constellation destinguido

19 Sinfic ganha concurso em Angola

19 Antarte reforça presença em Angola

30 Teixeira Duarte ganha obras no Brasil

32 Irmarfer distingui-se nos Jogos do Rio de Janeiro

33 Vila Galé Brasil com o COI

36 Nemus com vários projetos no Brasil

39 EDP antecipou barragem no Brasil

40 Andrade Gutierrez espera por novas obras em Portugal

44 COBA esperançada por retoma económica brasileira

46 Vineves reforça no azeite e investe no vinho

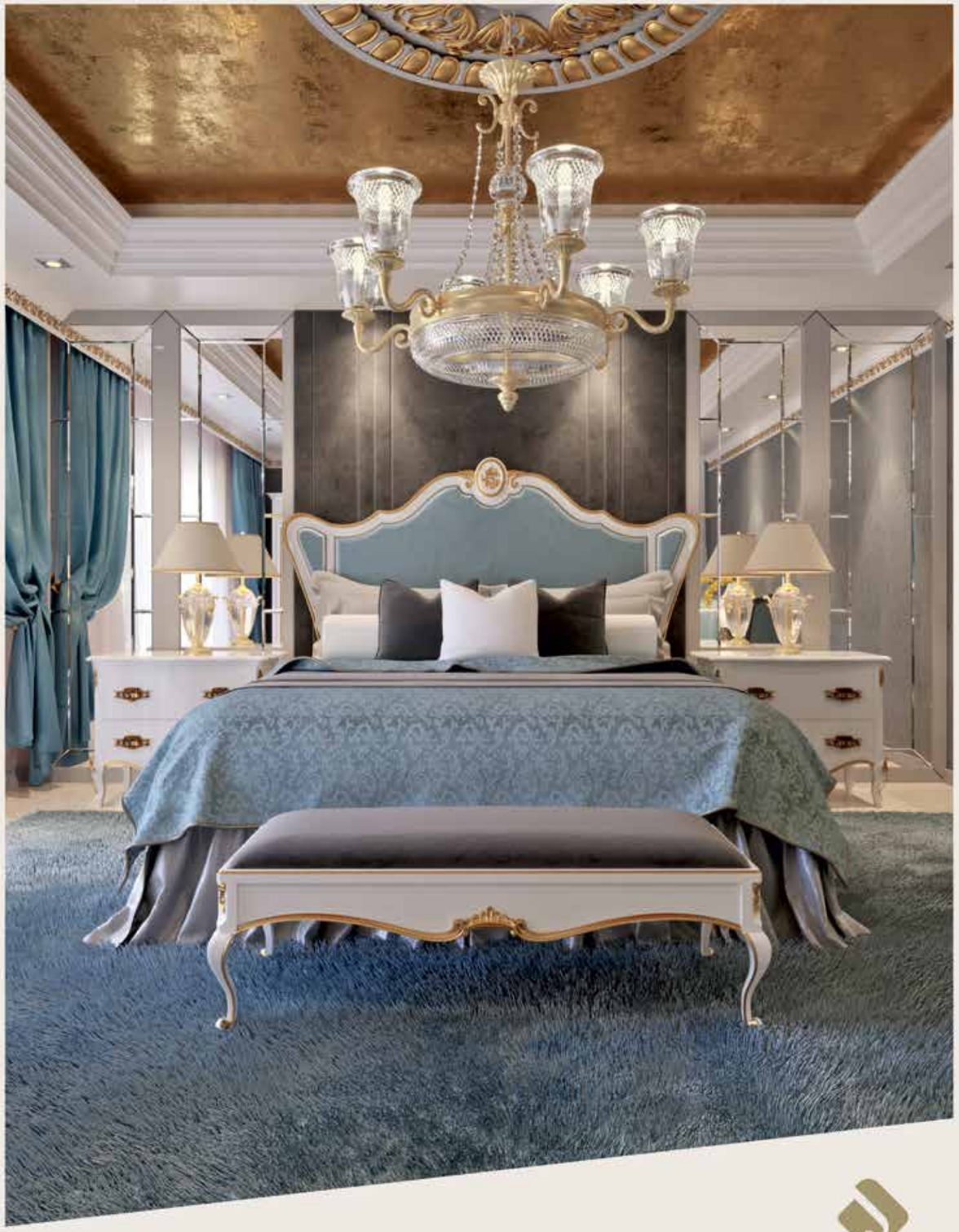
50 Sonae abriu centro comercial em Bucareste

50 Eurocast constrói fábrica em Estarreja

Grande Plano

O tratamento dos resíduos em Portugal, nomeadamente os resíduos perigosos, ainda não alcança a totalidade dos elementos que deveria alcançar, pois existem resíduos com manifesto perigo para o ambiente e a saúde humana e que ainda não são classificados corretamente. A avaliação imobiliária e o a presença do mobiliário de luxo em vários mercados internacionais também merecem um destaque muito relevante neste espaço.

Pág. 06 a 17



Manuel Simões, Diretor Geral da ECODEAL

«É urgente levar muito a sério a correta classificação dos resíduos»

Embora fundada em 2004, a Ecodeal começou a sua atividade em 2008 e é uma empresa que atua na área do Ambiente, designadamente na gestão integral de resíduos perigosos e não perigosos, tratamento de solos contaminados e gestão de passivos ambientais. Em entrevista concedida à **PAÍS €CONÓMICO**, *Manuel Simões, Diretor Geral da Ecodeal garante que esta empresa veio preencher uma lacuna que existia nestes setores a nível nacional, que veio para ficar e que através do Cirver Ecodeal - Centro Integrado de Recuperação, Valorização e Eliminação de Resíduos Perigosos, unidade instalada no Eco-Parque do Relvão, concelho da Chamusca, está preparada e habilitada para a descontaminação de solos, valorização de embalagens contaminadas, tratamento de resíduos orgânicos, preparação de combustíveis alternativos a partir de resíduos perigosos, tratamento físico-químico, estabilização e aterro de resíduos industriais. Mas um elemento importante sublinhado nesta entrevista foi o alerta deixado por Manuel Simões em relação à urgência que existe em se encarar de maneira séria a correta classificação dos resíduos. «Existem atualmente em Portugal muito resíduos não perigosos que não estão a ser bem classificados. E esta grave lacuna transporta consigo consequências prejudiciais para as pessoas e para o próprio ambiente», destacou Manuel Simões, que deixaria um apelo. «É urgente levar muito a sério a correta classificação dos resíduos».*

TEXTO › JORGE ALEGRIA | **FOTOGRAFIA** › CEDIDAS PELA ECODEAL

O diretor geral da Ecodeal não tem a menor dúvida de que a sua empresa veio preencher uma lacuna que existia a nível nacional em matérias como a gestão integral de resíduos perigosos e não perigosos, tratamento de solos contaminados e gestão de passivos ambientais.

«Tenho a consciência plena dessa realidade. Aliás, a Ecodeal foi constituída em 2004 com o objetivo de responder a um concurso público para a gestão e tratamento de resíduos perigosos em Portugal, que não existia até 2008 data em que a Ecodeal entrou em atividade. Lembramos que antes da entrada em atividade da Ecodeal, todos os resíduos perigosos eram encaminhados para fora de Portugal, para Espanha, França ou Bélgica», referiu Manuel Simões, lembrando de seguida que na altura o Estado Português estava visado num processo em tribunal levado a cabo pela Quercus e pela própria União Europeia que determinava que cada país membro da União Europeia era obrigado a ser auto-suficiente no tratamento dos seus resíduos.

«E Portugal não estava a cumprir», reforçou o diretor geral da Ecodeal, acrescentando ainda. «E não estava a cumprir porque naquele tempo não existia em Portugal uma unidade como a nossa».

Um concurso público determinante

Manuel Simões entendeu por bem explicar a razão da inexistência, naquela altura, dessas instalações.

«Elas não existiam porque nenhum operador privado achava interessante este negócio e um investimento deste quilate, isto porque havia muita fuga, muita desclassificação de resíduos e havia muitos operadores no mercado. Na altura, para tornar este negócio interessante ao operador privado, o Estado tinha de fazer uma intervenção, e a intervenção que fez foi promover um concurso público, tendo nele ficado bem claro que quem o ganhasse iria poder ficar sozinho durante dez anos, ou seja, a instalação teria uma exclusividade para o tratamento de resíduos durante dez anos, tornando deste modo o investimento mais interessante porque não permitia a entrada de outros operadores, nem permitia que os resíduos perigosos fossem enviados para outros operadores no estrangeiro. Isso tornou este concurso interessante. Devo também dizer que este concurso acabou por ser o grande aglutinador para a criação da Ecodeal em 2004», sublinhou Manuel Simões, Engenheiro Químico, ligado à Ecodeal desde a sua criação.

A Ecodeal detém licença de exploração do Centro Integrado de Recuperação, Valorização e Eliminação de Resíduos Perigosos – o Cirver Ecodeal -, que foi inaugurado a 4 de Junho de 2008 e que representou um investimento total de cerca de 25 milhões de euros, sendo a capacidade de tratamento de resíduos da ordem das 200 mil toneladas/ano.

Manuel Simões fala dos resultados obtidos até agora por este projeto.

«Na altura, quando o concurso foi aberto, foi feito um estudo de mercado encomendado pelo Estado Português a 7 universidades para verificar qual era a quantidade de resíduos perigosos produzida em Portugal. E na altura, em 2004, foram identificadas 254 mil toneladas por ano de resíduos perigosos, sendo que nestes últimos oito anos verifica-se que esse número nunca foi atingido, e que no máximo são produzidas 150 a 160 mil toneladas de resíduos perigosos. Devo dizer que a Cirver Ecodeal tem capacidade para tratar este resíduos, porque o próprio concurso público era rigoroso e claro nessa exigência», esclareceu o nosso entrevistado.

Classificação correta de todos os resíduos

Manuel Simões alega que o facto de só serem produzidas 150 a 160 mil toneladas de resíduos perigosos em Portugal, se deve à incorreta classificação desses resíduos.

«Não temos dúvida de que possam existir 254 mil toneladas de resíduos perigosos. Agora aquilo que achamos é que a diferença das 150/160 mil toneladas que atualmente estão a ser reportadas para as 254 mil toneladas a que se refere o estudo, que essas 100 mil toneladas de diferença possam ser resíduos que estão a ser mal classificados, que estão a ser classificados como resíduos não perigosos», salientou o diretor geral da Ecodeal, aproveitando para deixar sérios alertas para esta delicada questão.

«A classificação dos resíduos é uma matéria demasiado importante, mas o facto é que existem em Portugal muitos resíduos não perigosos que não estão a ser classificados. Isso preocupa-nos sobremaneira porque estão em causa consequências muito prejudiciais para as pessoas e para o próprio ambiente. Salvaguardar estes aspetos deve ser uma preocupação prioritária das autoridades ligadas ao Ambiente e até dos próprios produtores de resíduos. A Ecodeal tem alertado toda a gente para este facto e o trabalho que tem desenvolvido nos últimos anos é no sentido de um alerta constante para a urgência e importância a ter com a correta classificação dos resíduos», chamou a atenção Manuel Simões.

Ainda a este propósito o nosso entrevistado fez questão de referir que no sentido de existir uma intervenção cada vez mais equilibrada nesta importante matéria, a Ecodeal tem trabalhado com a Agência Portuguesa do Ambiente e com a Secretaria de Estado do Ambiente procurando-se divulgar cada vez mais a forma correta de se classificar resíduos.

Câmara da Chamusca é parceira

A Ecodeal, que é detida em 53,6% pela FCC, 24,4% pela Quimitécnica, 19,5% pelo Grupo Nelson Quintas e em 2,5% pela Câmara Municipal da Chamusca para além das 150 a 160 mil toneladas de resíduos que são por ela tratadas e que constitui a atividade corrente da empresa, tem também tratado de alguns passivos ambientais.

«São exemplos a destacar os casos de antigos complexos industriais que foram abandonados como a Quimiparque no Barreiro, a antiga Siderurgia Nacional no Seixal, e tem também tratado alguns passivos ambientais, situações essas que são promovidas pelo Estado através de concursos públicos e que têm permitido com-

pensar aquilo que a empresa esperava em termos de quantidades de resíduos para serem tratados», estacou Manuel Simões.

A Cirver Ecodeal está instalada no concelho da Chamusca, no Eco-Parque do Relvão, e é no seu género uma unidade que pela tecnologia nela aplicada e por ser economicamente evoluída, muito dignifica o trabalho que em Portugal se vem realizando a nível do tratamento de resíduos perigosos.

É um Centro Integrado de Recuperação, Valorização e Eliminação de Resíduos Perigosos que dispõe de unidades de descontaminação de solos, valorização de embalagens contaminadas, tratamento de resíduos orgânicos, preparação de combustíveis alternativos a partir de resíduos perigosos, tratamento físico-químico, estabilização e aterro de resíduos industriais.

«Os investimentos na Cirver Ecodeal, que no arranque do projeto rondavam os 25 milhões de euros, já ultrapassam hoje os 28 milhões de euros, e é muito provável que ainda possam crescer mais», salientou Manuel Simões, que aproveitaria para destacar a importância desta unidade: «Ela dá cumprimento ao princípio da auto-suficiência do País em matéria de gestão de resíduos perigosos», concluiu Manuel Simões, sem que antes fizesse questão de deixar bem vincado que A Ecodeal está para ficar! ‹

Luís Mendes de Almeida, sócio-gerente de LMA – Consultores Imobiliários, Lda.

«A confiança no perito avaliador é crucial neste mercado»

A Luís Miguel de Almeida – Consultores Imobiliários, Lda. está no mercado da avaliação imobiliária e peritagem de imóveis há cerca de 27 anos e tem tido um crescimento sustentável ao longo da sua existência. Luís Mendes de Almeida, sócio-gerente da empresa lembra, entre outras questões, que nenhuma empresa resiste todos estes anos se não tiver uma gestão pensada e equilibrada, sublinhando também que a confiança no perito avaliador é crucial neste mercado.

TEXTO › VALDEMAR BONACHO | **FOTOGRAFIA** › RUI ROCHA REIS

O que é que o motivou para em 1989 se ter lançado neste projecto?

A Luís Mendes de Almeida – Consultora Imobiliária, Lda. foi criada pela necessidade que senti em separar as minhas duas actividades na altura, a mediação imobiliária e a avaliação imobiliária. Tinha uma empresa unipessoal ligada à mediação imobiliária, e como não era possível ter duas empresas unipessoais, criei a Luís Mendes de Almeida – Consultores Imobiliários, Lda., cujo sócio era o meu Pai. Mas acabei por vender a empresa de mediação imobiliária em 2009.

Como tem sido o percurso da Luís Mendes de Almeida – Consultores Imobiliários, Lda. ao longo dos anos?

Nenhuma empresa resiste 27 anos, se não tiver uma gestão pensada e equilibrada. Durante estes anos, assisti a vários cenários no mercado imobiliário, desde a abundância ilusória a ajustamentos de mercado. Era comum dizer-se que nos mercados da construção e do imobiliário existiam ciclos que aparentemente duravam mais ou menos cinco anos, hoje tenho a perfeita percepção de que não é assim.

Como classifica a intervenção da Luís Mendes de Almeida – Consultores Imobiliários, Lda. ao longo destes últimos dez anos, numa área altamente competitiva, onde a experiência e a formação continuam a contar muito, assim como conta a arte de captar clientes de alguma dimensão, principalmente na avaliação imobiliária?

Sabe que vivemos num País em que toda a gente julga que sabe de imobiliário. Eu que tenho mais de 30 anos vividos diariamente neste mercado, algumas vezes sou surpreendido. A experiência é sem dúvida fundamental, ajuda a apurar a sensibilidade do perito avaliador, mas nunca devemos descurar a formação nesta actividade. Alterações legislativas, criação de novas centralidades, aspectos sociais, aspectos ambientais entre muitos outros, obrigam a quem está nesta actividade uma actualização permanente, uma atenção constante ao que acontece à sua volta. Sou mesmo da opinião que a formação contínua devia ser obrigatória, eventualmente num regime de créditos, como acontece noutras actividades económicas.

Que passos qualitativos estão previstos a curto e médio prazo, com vista a tornar a Luís Mendes de Almeida – Consultores Imobiliários, Lda. numa empresa ainda mais dinâmica e competitiva?

Como lhe referi anteriormente, na necessidade de formação e actualização permanente nesta actividade, encontro-me a frequentar um MBA de avaliação imobiliária na ESAI – Escola Superior de Actividades Imobiliárias. O meu objectivo é acrescentar valor ao meu trabalho, e quem sai beneficiado com os conhecimentos adquiridos, são os meus clientes. Considero esta etapa como um salto qualitativo. Tenho um enorme respeito por todos os meus clientes, independentemente dos trabalhos que me solicitam, sejam eles de qualquer volume, sejam novos clientes ou sejam clientes regulares. Afinal são eles a razão deste projecto duradouro. Numa perspectiva de futuro, trabalho com uma dúzia de colegas (que pretendo manter), e na minha óptica se todos continuarmos a enriquecer os nossos trabalhos, somos competitivos e temos sucesso.

Também vê na Lei 153/2015 um instrumento que valoriza o trabalho da avaliação imobiliária?

Sem dúvida que a Lei 153/2015 (Lei dos PAI), é um bom princípio numa actividade que à excepção dos Fundos de Investimento Imobiliário e da lista de peritos avaliadores dos Tribunais da Relação, não tinha qualquer regulação nem controlo. É necessário dizer que esta Lei se aplica aos peritos avaliadores de imóveis que prestam serviços a entidades do sistema financeiro.

Ao percorrer o diploma encontramos diversos aspectos que favorecem a transparência, a idoneidade, as qualificações profissionais e académicas dos peritos avaliadores, entre outros. Gostava de realçar alguns: O perito avaliador de imóveis só está habilitado através do registo válido na CMCM – Comissão de Mercados de Valores Mobiliários; O perito avaliador de imóveis não pode subcontratar em terceiros as suas funções; O perito avaliador tem de possuir um seguro de responsabilidade civil com um mínimo de capital seguro de €500.000,00 ou de €250.000,00 para peritos avaliadores registados há menos de 3 anos ou montantes avaliados inferiores a €20.000.000,00; Os peritos avaliadores de imóveis são responsáveis pelos danos causados à entidade contratante, aos accionistas ou participantes de organismos de investimento colectivo, aos clientes bancários, aos tomadores de seguros, segurados e beneficiários de contratos de seguro e aos associados, participantes e beneficiários de fundos de pensões decorrentes de erros ou omissões, constantes dos relatórios de avaliação, que lhes sejam imputáveis; Os peritos avaliadores de imóveis devem adoptar um código de conduta ou deontológico; Os peritos avaliadores de imóveis estão sujeitos a sanções e contra-ordenações de valores entre €200,00 a €300.000,00. Como é possível entender, a responsabilidade dos peritos avaliadores é apreciável. Não existindo leis perfeitas, existe sempre a possibilidade de serem melhoradas. A título de exemplo, uma melhoria que podia ser seguida pelas entidades financeiras, e contratantes de crédito hipotecários, seria a indicada na Directiva2014/17/EU do Parlamento Europeu e do Conselho de 4 de Fevereiro de 2014 relativa aos contratos de crédito aos consumidores para imóveis de habitação: "Os Estados-Membros podem dispor que o avaliador ou agências de avaliação ou o notário possam ser escolhidos por acordo das partes". Outro aspecto legislativo é o Regime Geral dos Organismos de Investimento Colectivo, através da Lei 16/2015, que reduziu a periodicidade de avaliação dos bens imóveis para 12 meses, a obrigação da rotatividade dos peritos avaliadores, não permitindo a intervenção do mesmo perito em mais do que duas datas sucessivas.

Considera a avaliação imobiliária um sector em alta em Portugal?

A actividade de avaliação imobiliária é uma prestação de serviço que deve ser executada com responsabilidade, e nunca pode estar pressionada pela remuneração. A afirmação de que a actividade de avaliação imobiliária tem uma grande margem de progressão, parece-me exagerada. Acredito que existem mais oportunidades, mas também é exigida muito mais responsabilidade. Em resumo, os peritos avaliadores têm de ter consciência e segurança nos relatórios que elaboram.

Por onde passa o futuro da Luís Mendes de Almeida – Consultores Imobiliários?

O futuro da Luís Mendes de Almeida – Consultores Imobiliários, Lda. passa pela manutenção de calores como a independência, transparência e rigor. O mercado imobiliário é dinâmico, o futuro é uma aposta constante na observação das alterações do mercado, uma actualização permanente através da formação e do conhecimento, as ferramentas tecnológicas que acrescentam valor e possibilitam acesso a informação tratada. A confiança no perito avaliador é crucial neste momento, e essa confiança consegue-se através do seu trabalho. ‹

Jetclass expande-se em África com investimentos em Angola Costa do Marfim

Mobiliário de luxo português em África

A Jetclass é uma das mais prestigiadas empresas portuguesas produtoras de mobiliário de luxo chegando a sua produção a diversas partes do mundo. A empresa liderada pelo empresário Agostinho Moreira decidiu recentemente internacionalizar a sua presença no exterior ao juntar-se a parceiros locais para investir e inaugurar no passado mês de Julho as suas duas primeiras lojas fora de Portugal, precisamente em Luanda, capital de Angola, e em Abidjan, capital da Costa do Marfim. Nas duas capitais africanas, os potenciais clientes poderão sentir e apreciar as mais modernas e inovadoras coleções de mobiliário e de interiores que saem da fábrica da empresa localizada no concelho de Valongo, no norte de Portugal, mas com a possibilidade de poderem escolher projetos próprios e de inspiração africana. A excelência, a qualidade, a inovação, o requinte e o charme sumptuoso percorrem todos os espaços que as criações da Jetclass já inspiram os seus clientes e atraem novos interessados no que de melhor se faz em Portugal e no Mundo no setor do mobiliário.

TEXTO › JORGE ALEGRIA | **FOTOGRAFIA** › CEDIDAS PELA JETCLASS

A Jetclass é uma empresa de mobiliário premium com design próprio e exclusivo. Fundada em 2001, e com cerca de 50 colaboradores, é herdeira da profunda experiência e do elevado conhecimento do seu fundador, Agostinho Moreira, fortalecidos numa evolução profissional continuada no sector do mobiliário.

Com uma excelente capacidade produtiva, a Jetclass responde às encomendas mais exigentes do mundo inteiro. Para isso conta com um estúdio de design para oferecer soluções personalizadas e desenvolver projetos, além de investir na inovação permanente e tecnologia de ponta e possui uma linha de produção capacitada com os equipamentos mais atuais.

A Jetclass apresenta um serviço personalizado na conceção, projeto e produção de peças de mobiliário premium à medida, de acordo com níveis qualitativos superiores. Propõe assim diversas possibilidades na área da arquitetura de interiores e idealização de ambientes modernos e requintados, adaptando-os à especificidade de cada projeto.

Neste sentido, a Jetclass Angola & Côte D'Ivoire nasceu do desejo de juntar dois mercados que procuram exclusividade e um estilo de vida contemporânea. O percurso foi então iniciado com a abertura das primeiras lojas, uma na zona nobre de Talatona, um dos bairros mais elegantes de Luanda, a capital de Angola, e outra em Abidjam, a capital da Costa do Marfim. Com o compromisso de oferecer todos os serviços com a máxima qualidade e precisão, a premissa é a de trabalhar em conjunto em nome do design. O objetivo é oferecer um serviço específico para o mercado africano com produtos próprios e acompanhamento de obra, desenhando projetos únicos que representem a qualidade da Jetclass.

As lojas Jetclass Angola & Côte D'Ivoire mostram os vários cenários possíveis com as peças únicas que fazem parte da sua coleção. São apresentados propostas de mobiliário indoor e outdoor, estofo e iluminação. Conceituados nomes como Armani Casa, Christian Lacroix, Missoni, Vibia, Élitis, Karman e CTO Lighting reúnem-se em espaços de excelência que prometem surpreender.

Loja de Luanda

Com uma área superior a 900 metros quadrados, a loja de Luanda possui várias salas espalhadas pelo edifício, destacando-se a sala principal como o sofá Royal cinza e a mesa de centro Vitória. A sala de jantar com as cadeiras Keira e a mesa Deluxe é também espaço de referência que se encontra na montra. Criações como a consola Mahjong ou o Luxus bar preenchem os cenários intermédios.

Em todo o espaço, as salas de estar são cenários fortes, em tons diferentes, como é o caso da sala Florence em azul turquesa, da sala Eden em cinza e da sala Bogart em que o beije e o dourado combinam num ambiente moderno e inspirador.

O Showroom de Luanda foi inaugurado em Julho com a presença de várias figuras

da sociedade angolana assim como figuras oficiais do governo, realçando desse modo a importância do investimento e do acontecimento para a cidade e para a própria economia angolana.

Loja de Abidjan

Ocupando um espaço de 450 metros quadrados, a loja de Abidjan trouxe à capital da Costa do Marfim o mais recente design aplicado pela Jetclass às suas coleções. São apresentadas opções de produtos para as várias partes da casa: sala de jantar, quarto, halls de entrada e outros detalhes que transformam o interior de uma casa num espaço agradável.

São apresentadas várias salas de estar e jantar que conjugam as peças da Jetclass com detalhes de marcas como L'Objet, Christian Lacroix, Armani, Designers Guild e Skultuna. A beleza dos vários espaços transforma este showroom na tendência de futuro na Costa do Marfim. A Jetclass consegue deste modo mostrar a sua versatilidade num espaço diferente onde o conforto e design se conjugam de forma inovadora.

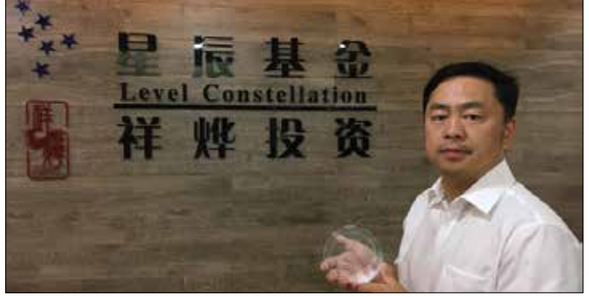
Estratégias para os dois mercados

Após a realização de estudos de mercado e de viabilidade dos investimentos, a Jetclass e os respetivos parceiros avançaram com a abertura destas lojas no coração de Angola e da Costa do Marfim. Ambos os países possuem oportunidades de negócios para a implementação de mobiliário de alta qualidade e de design inovador, assim como para serviços de arquitetura de interiores. Uma das principais apostas, segundo o presidente da Jetclass, prende-se com o fator da diferenciação para estes mercados é a de ter uma abordagem digna e global, estudando e igualando o público, atacando lacunas do mercado em questão. A Jetclass apresenta em ambos os países coleções diversificadas para todo o tipo de público contemplado na vasta gama de produtos clássicos e contemporâneos. Além, frisam os responsáveis da empresa portuguesa, «somos acompanhados de marcas de renome internacional e prestamos um atendimento personalizado que acompanha todo o processo do projeto, desde a escolha de papéis de parede, revestimento aos elementos de decoração e de mobiliário». ‹

LUIS MENDES DE ALMEIDA
PERITO AVALIADOR
CMVM: PAI / 2005 / 0018
www.peritoavaliador.net

Associação de Jovens Empresários Portugal-China distingue Diretor do Grupo Level Constellation

Yingjie Wen recebeu Galardão Amizade Portugal-China 2016



O Diretor-Geral do Grupo Level Constellation, Yingjie Wen, foi reconhecido com o Galardão "Amizade Portugal-China 2016", atribuído pela Associação de Jovens Empresários Portugal-China (AJEPC). Na cerimónia que se realizou em Guimarães, Alberto Neto, presidente da AJEPC, sublinhou que «o Grupo Level Constellation elegeu Portugal como destino central para os seus investimentos na Europa e, só por isso, já mereciam ser reconhecidos. Além disso, o seu Diretor-Geral, Yingjie Wen, tem demonstrado uma enorme paixão e um carinho invulgares pelo nosso país, em geral, e pelos jovens empresários, em particular. Assim, é com o maior orgulho que reconhecemos todo o seu empenho e compromisso para com Portugal, entregando-lhe este galardão».

Por sua vez, o Diretor-Geral do Grupo Level Constellation, na sua intervenção, referiu que «decidimos investir em Portugal depois de uma cuidada análise de mercado global que nos revelou uma série de vantagens competitivas do país: tem um dos setores imobiliários mais dinâmicos e atrativos da Europa, profissionais muito competentes, diversas oportunidades de negócio em variados setores, uma sociedade muito aberta ao investimento estrangeiro e extremamente hospitaleira».

O Grupo Level Constellation é um fundo de investimento chinês, fundado em Xangai em 2014, com o objetivo de realizar investimentos imobiliários em Portugal. Desde que iniciaram atividade já investiram mais de 20 milhões de euros no nosso país, principalmente, em projetos de reabilitação urbana na cidade de Lisboa. Além do imobiliário o grupo chinês está a analisar oportunidades no setor da tecnologia, nomeadamente, investimento em start-ups portuguesas que tenham potencial para entrar no mercado chinês. ‹

Garvetur celebra novos investimentos no Algarve

Na já tradicional Festa de Verão 2016 da Garvetur, que decorreu como é também habitual no Água Moments, em Vilamoura, foram anunciados os novos investimentos que a empresa liderada por Reinaldo Teixeira em algumas partes do território algarvio.

Na lista de novidades de 2016, foram anunciadas perante cerca de 3.000 convidades que vieram de várias partes do país e do exterior, estão as Villas Mourim no Carvoeiro, concelho de Lagoa, e os condomínios privados Victoria Gardens, B16/Vila Sol e Pine Hill, todos em Vilamoura.

Segundo Célia Teixeira, Diretora de Operações da Garvetur, sublinhou existirem boas razões para celebrar no presente ano, face aos bons resultados atingidos pelo Turismo do Algarve que têm vindo a consolidar-se e justificam «a estratégia de aumentar a oferta na região, com a maior atenção às novas exigências e perspetivas de lazer dos visitantes do destino. Isto depois de, em 2015, a Garvetur Holidays ter estendido a todo o país a oferta de alojamentos de férias». O presidente da Região de Turismo do Algarve, Desidério Silva, presente em mais um evento da Garvetur, registou com visível agrado a saliência dos excelentes resultados do turismo no Algarve. ‹

Sinfic escolhida pelo governo angolano

Fornece equipamentos para registo eleitoral

A empresa tecnológica Sinfic foi escolhida pelo governo angolano para apoiar tecnicamente e fornecer equipamentos ao processo do registo eleitoral em Angola, que arrancou a 25 de Agosto, pelo valor de 275 milhões de euros. O processo do registo eleitoral 2016-2017 decorrerá até 31 de Março do próximo ano.

A Sinfic já tinha sido notícia em 2014 ao ser então escolhida para um projecto de "cartografia censitária", no âmbito do registo da população da República Democrática do Congo, no valor de 15 milhões de euros.

A Sinfic possui escritórios em Angola, Guiné-Bissau e Moçambique, e no caso do trabalho há dois anos no Congo tratou do recrutamento e da selecção dos colaboradores locais, para utilizarem tecnologia de ponta, através de uma parceria da consultora e da Fujitsu, visando cadastrar e registar os dados da população recorrendo a equipamentos do tipo 'tablet'. ‹

Antarte inaugurou loja em Angola

A Antarte, empresa de mobiliário do concelho de Paredes, anunciou que acabou de abrir uma loja em Luanda, capital angolana, "reforçando assim a sua presença em território africano, onde já possui um espaço em Nelspruit, África do Sul, aberto em Maio de 2010".

O novo espaço, situado no Bairro do Benfica, no Município de Belas, tem 1.500 metros quadrados, distribuídos em três pisos, e resulta de um investimento superior a um milhão de euros.

Para Mário Rocha, Chairman da Antarte, a abertura da loja constitui «mais um passo no esforço de internacionalização que temos vindo a encetar, designadamente em emrcados com forte crescimento económico, como é o caso do angolano.

Com lojas nas principais cidades portuguesas, a Antarte conta igualmente com espaços comerciais em Espanha, França e Suíça. além de ter presença noutros países através de representações. Em África, a empresa pretende também instalar-se no Gana, Costa do Marfim e em São Tomé e Príncipe. ‹

VIP's

MICHEL TEMER

O Presidente do Brasil deixou de ser interino para passar a ocupar definitivamente o posto até 2018. A confiança de que a economia brasileira possa deixar a recessão e iniciar um novo caminho de crescimento é visível nos comentários e posicionamentos de empresários e confederações empresariais brasileiras. Conhecedor e apreciador de Portugal, o novo presidente brasileiro poderá dar um novo impulso a um relacionamento meio adormecido pela sua antecessora. ‹

DESIDÉRIO SILVA

O Presidente da Região de Turismo do Algarve viu coroada de êxito a estratégia para captar mais turistas para Portugal e para a sua região, o que possibilitou bater bater todos os recordes de demanda turística ao nosso país. Enquanto principal região turística portuguesa, o Algarve é o espelho mais positivo do crescimento sustentado do turismo em Portugal, cujo caminho para chegar aos 20 milhões de visitantes já não está muito distante. ‹

JOÃO FRANCO

O Presidente da Administração do Porto de Sines viu a infraestrutura portuária que lidera entrar para o ranking dos cem maiores portos mundiais em termos de movimentação de contentores, além de se alcandroar à 17ª posição a nível europeu e terceiro na Península Ibérica. Consolidar a posição do principal porto português no contexto europeu e responder cabalmente aos desafios e oportunidades decorrentes do alargamento do Canal do Panamá são questões que a administração de Sines quer responder afirmativamente. ‹

Fernando Fernandes, Gestor do Blueatlantic

Blueatlantic será um grande projeto logístico no Atlântico

O Parque Industrial da Sapec é uma referência enquanto área privilegiada de acolhimento empresarial na Península de Setúbal e em Portugal. No entanto, a Sapec Parques Industriais prepara um novo salto com a apresentação do projeto Blueatlantic, que além de uma nova área de acolhimento empresarial dentro da área do parque da Sapec, prevê também a construção de um novo cais marítimo até 800 metros de comprimento e capacidade de receber dois navios panamax. Fernando Fernandes é o gestor encarregue pela Sapec para promover mundo fora o Blueatlantic, procurando investidores que possam avançar com a construção de um projeto que o seu responsável acredita poder constituir um novo marco logístico na orla do Atlântico Oriental.

TEXTO › JORGE ALEGRIA | **FOTOGRAFIA ›** RUI ROCHA REIS

O que é o projeto Blueatlantic?

Blueatlantic é um terreno de 96 ha, situado dentro do Sapebay - Parque Industrial e Logístico, localizado na Península da Mitrena, Setúbal, junto à margem norte do Rio Sado. Originariamente, em 1926, a SAPEC adquiriu um terreno de 360 ha, nesta zona e o Blueatlantic é a parte sobrante que agora queremos vender.

Qual é a visão estratégica que presidirá à sua implementação?

Devido à sua localização privilegiada o Blueatlantic é um dos maiores terrenos da Europa com ligação ao Oceano Atlântico, sendo por isso, na nossa opinião, indicado para grandes operações industriais e logísticas com necessidade de recorrer ao transporte martítimo, ferroviário e rodoviário.

Quais são as principais componentes do projeto?

Visto que Portugal dispõe da melhor rede rodoviária da Europa e ao facto da Infraestruturas de Portugal já estar a avançar com o novo troço de ligação ferroviária de Sines e Setúbal a Badajoz, que se espera esteja terminado em 2019 e de a APSS já se estar a preparar para efectuar as dragagens de aprofundamento do canal de entrada no Rio Sado para 16 m (Chart Datum) e do canal Norte do rio para quase 15 m (Chart Datum), que se espera estejam concluídos até ao final de 2017, este activo da SAPEC passará a dispor de condições ímpares para se transformar, também, num porto deep see.

A localização de excelência do nosso País, no cruzamento das rotas Norte-Sul e Este-Oeste do Atlântico, dão-nos ainda mais razão para pensarmos que estamos à beira de uma nova era para o Porto de Setúbal, que nos irá abrir as portas para solicitações até agora impensáveis.

Devemos salientar que o Porto de Setúbal não apresenta restrições de navegação durante o inverno e que so problemas laborais são praticamente inexistentes.

Blueatlantic será um importante projeto logístico atlântico

Quais são as mais valias que os investidores poderão retirar do Blueatlantic?

As principais mais valias são a sua localização privilegiada, o facto de estar em Portugal, um País seguro, moderno, barato e onde é fácil encontrar mão de obra especializada a preços muito competitivos, com um povo muito acolhedor.

Como avalias as vias de acesso marítimas ao terminal Blueatlantic, bem como quanto à evolução das infraestruturas rodoviárias e ferroviárias que poderão dar mais competitividade ao projeto?

Actualmente são um grande handicap as ligações marítimas e ferroviárias, pois não estão preparadas para as exigências do mundo moderno e global em que vivemos. Com os projetos em curso e já em implementação pela APSS e a IP, tudo irá mudar dentro dos próximos 3 a 4 anos.

Poderemos ser, assim a política do Mar seja suficientemente activa e adequada, um porto de muita relevância, não só para Portugal, como para a Europa.

Fernando Fernandes, gestor do Blueatlantic, e Luís Fernando Cruz, administrador da Sapec Parques Industriais.

Qual é a estratégia seguida pela Sapec para captar o interesse e investidores para o Blueatlantic?

Devido à dimensão do nosso projeto, que representará um investimento total em infraestruturas e construção da ordem dos 400 milhões de euros, temos estado em contacto com todas as Embaixadas relevantes do Mundo acreditadas em Portugal, temos contado com a ajuda muito importante da AICEP e temos efectuado viagens constantes a Londres, USA, China e Japão, para apresentarmos o nosso projeto a bancos de investimento, empresas de logística, indústrias, private equities, family offices, etc.

Também estivémos presentes nas maiores feiras imobiliárias da Europa, ExpoReal em Munique e MIPIM e em Cannes.

Temos feito também investimentos em promoção online em jornais de renome mundial e no Google, que no têm trazido contatos desde o Canadá, à Índia e à China.

Estamos, neste momento, em conversações com dois grandes operadores portuários mundiais e com investidores na área da logística, pelo que julgamos que a nossa estratégia começa a fazer efeito. ‹

Especial Brasil

Brasil é o principal parceiro de Portugal na América Latina

Apesar da ligeira descida do comércio entre os dois países, Portugal e o Brasil evoluíram significativamente na área do investimento recíproco.

Brasil é o principal parceiro na América Latina

Investimentos entre os dois países em crescimento

Apesar da descida verificada no ano passado e no primeiro semestre deste ano no volume de comércio entre Portugal e o Brasil, os responsáveis dos dois países destacam sobretudo o clima bastante favorável dos investimentos que empresas de ambos os países continuam a efetuar entre os dois lados do Atlântico.

Se é verdade que Portugal viveu em 2015 o seu melhor nível de crescimento económico da presente década, em contraste, o Brasil viveu no ano passado uma profunda recessão, que chegou à contração de 3,8%. Este ano, depois dos dados iniciais apontarem para uma descida quase igual à do ano passado, entretanto a economia brasileira começou a dar sinais de reação, apesar dos números finais de 2016 ainda apontarem para uma descida do PIB do país na ordem dos 3%. No entanto, para o próximo ano, a generalidade das estimativas já apontam para um crescimento ainda que residual do Brasil, crescimento que deverá acelerar no ano seguinte de 2018.

Entretanto, se o cenário de contração económica constitui um handicap óbvio para o consumo interno brasileiro, refletido na menor capacidade do país para importar produtos estrangeiros, afetando todos os países que exportam para o Brasil, incluindo Portugal, ainda assim, globalmente, o comércio entre Portugal e o Brasil não diminuiu significativamente em 2015. Portugal exportou um total de bens e serviços para o Brasil no valor de 1.509,8 milhões de euros, valor inferior aos 1.724,0 milhões de euros exportados em 2014. Já o Brasil exportou para Portugal um total de bens e serviços no valor de 1.245,5 milhões de euros, uma ligeira diminuição face aos 1.264,7 milhões de euros registados em 2014. Mas, como refere de forma muito impressiva numa entrevista nesta edição à **PAÍS €CONÓMICO**, o embaixador do Brasil em Portugal, Mário Vilalva, o comércio é o momento, enquanto os investimentos possuem um sentido muito mais duradouro nas relações das empresas nos países de acolhimento, logo, têm um significado de grande firmamento para as relações económicas e empresariais entre o Brasil e Portugal a longo prazo.

Naturalmente que investimentos como o que a Embraer fez em Portugal ou os que a EDP ou a Sonae Sierra fizeram no Brasil merecem as grandes parangonas, mas muitas vezes, mais visível nos investimentos portugueses no Brasil, são os pequenos investimentos e os pequenos empreendedores que marcam o ritmo e amarram as duas economias. Veja-se a informação publicada na página 49 desta edição em que segundo um estudo recente do Sebrae, organismo público brasileiro de apoio às pequenas e microempresas, são os portugueses que dominam os números dos microempreendedores estrangeiros no estado do Ceará, e provavelmente assim também acontecerá em vários outros estados brasileiros. É desses homens e mulheres que se fará o aprofundamento dos cada vez mais fortes laços económicos e humanos entre Portugal e o Brasil. ‹

Balança Comercial de Bens e Serviços de Portugal com o Brasil

	2011	2012	2013	2014	2015	Var % 15/11[a]	2015 jan/abr	2016 jan/abr	Var % 16/15[b]
Exportações	1.546,9	1.722,2	1.811,9	1.724,0	1.509,8	-0,2	489,3	395,2	-19,2
Importações	1.833,4	1.789,3	1.231,2	1.264,7	1.245,5	-8,1	388,0	401,8	3,5
Saldo	-286,5	-67,1	580,7	459,3	264,3	--	101,2	-6,6	--
Coef. Cob. %	84,4	96,2	147,2	136,3	121,2	--	126,1	98,4	--

Fonte: Banco de Portugal

Unidade: Milhões de euros

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2011-2015; (b) Taxa de variação homóloga 2015-2016

Devido a diferenças metodológicas de apuramento, o valor referente a "Bens e Serviços" não corresponde à soma ["Bens" (INE) + "Serviços" (Banco de Portugal)]. Componente de Bens com base em dados INE, ajustados para valores f.o.b.

Porque deve Portugal apoiar o acordo UE – Mercosul

Portugal é o país do Mundo que melhor conhece e mais defende o Brasil

A prova mais recente – e flagrante – é a cobertura mediática dos Jogos Olímpicos do Rio de Janeiro, que publicações como o *New York Times* ou o *Guardian* optaram muitas vezes por relatar de uma forma paternalista, gratuitamente crítica, parcial e pouco ou nada pluralista.

Além de conhecermos a história comum dos nossos dois países, percebermos a "sobranceria que ocorre na metade superior do planeta, quando se trata do Brasil" – de que falava Alexandra Lucas Coelho, no Público de 21 de Agosto – é fundamental para entendermos a posição extraordinária de que Portugal goza para se relacionar com o Brasil.

Nos nossos *media*, encontrámos nos últimos meses toda uma panóplia de artigos, reportagens e comentários sobre a organização brasileira do maior evento desportivo do Mundo: do mais objetivo ao mais criativo, do mais crítico ao mais apologista, do mais cético ao mais panegírico. De Braga a Vila Real de Santo António, nos jornais, nas bibliotecas e nos *blogs*, podemos gabar-nos de ter acesso privilegiado a informação atual, credível e rigorosa sobre o que se passa no quinto maior país do mundo, tanto em área como em população.

Com efeito, é sem espanto que este gigante representa o nosso principal parceiro económico na América Latina. Nos últimos cinco anos, estiveram envolvidas na exportação de bens para o Brasil 3.645 empresas portuguesas. Só em 2014, foram 1 636, 7,1% do total dos nossos agentes económicos exportadores de bens. Nesse mesmo ano, o Brasil foi o 11º comprador de produtos portugueses no mundo e, para os que consideram que o Brasil é um mercado destinado exclusivamente a grandes empresas, os números demonstram exatamente o contrário: 80% das empresas (1 310) concentrou-se no escalão de vendas entre mil e um milhão de euros.

Se olharmos para o investimento brasileiro em Portugal, reparamos que só no primeiro trimestre de 2016, o fluxo líquido de IDE foi de 149,1 milhões de euros, tendo aumentado 158,1% face ao período homólogo do ano anterior. Destacam-se as seguintes empresas: Embraer, Petrobrás, Camargo Corrêa/Intercement (depois da aquisição da CIMPOR), Votorantim, Odebrecht, Banco do Brasil, Itaú, Imobrás, Zagope-Andrade Gutierrez, Rede Record, TV Globo, Boticário, entre outras.

No sentido contrário, os setores de atividade económica mais relevantes para aplicação do capital estrangeiro no Brasil são os seguintes: retalho (9% do total dos fluxos em 2015), petróleo e gás (8%), telecomunicações (8%), automóvel (8%), energia elétrica (7%), químicos, alimentar, tabaco e setor imobiliário (4% cada). Entre os investimentos portugueses, destacam-se os do setor turístico (Grupo Pestana, Vila Galé, Hotéis Tivoli, Dorisol Hotels&Resorts) e os de empresas como EDP, Galp, Partex, Efacec, Logoplaste, Vendap, Indasa, Monte Meão, Simoldes, Sodecia, Critical Software, Altitude Software, Brisa, Martifer, Mota Engil, Teixeira Duarte, Alves Ribeiro, Vicaima, Sonae Sierra, Coba, Gallo, Sovena, Esporão, Symington, e Vista Alegre.

Quem quiser estudar o Brasil, conhecer o Brasil, ou simplesmente encontrar brasileiros – turistas e imigrantes anónimos, políticos, jornalistas, empresários, atores, académicos, desportistas ou músicos – tem de saber que Portugal é ponto de paragem obrigatório.

Além de termos sido os construtores da maior potência da América Latina, há 500 anos que reunimos informação e conhecimento sobre este colosso económico, demográfico, geopolítico e cultural. Com os evidentes revezes e naturais atritos que toda a relação colono-colonizador trazem, soubemos construir, em conjunto, uma relação de amizade e, frequentemente, de respeito e admiração recíproca.

É por todos estes motivos que Portugal tem o dever e a obrigação de estar na linha da frente do apoio ao acordo de livre comércio entre a União Europeia e o Mercosul.

Trata-se de uma negociação onde temos muito a ganhar e na qual vale a pena investir tanto o capital político e diplomático das nossas instituições, como os esforços e a pressão dos nossos empresários.

Não só Portugal vai ser sem dúvida dos países mais beneficiados com este futuro e desejado acordo, como envia mais uma mensagem clara de amizade, alinhamento estratégico e confiança ao nosso principal parceiro na América Latina. ‹

Mário Vilalva, Embaixador do Brasil em Portugal

Acordo Mercosul-UE será muito importante para Brasil e Portugal

Esta é uma entrevista de despedida oficial do cargo de Embaixador do Brasil, que ocupa desde 2010. Mário Vilalva, Embaixador do Brasil em Portugal, relembra uma anterior passagem pela embaixada do seu país no início da década de 90 do século passado, mas, agora, na qualidade de embaixador durante seis anos foi um ator muito interessado e interventivo na nova dinâmica que foram imprimidas às relações luso-brasileiras, com impacto muito forte nas áreas económica e empresarial, mas extensivas à cultura, à educação e à ciência. Se é verdade que quantitativamente as relações comerciais entre os dois países não sofreram grandes alterações, os fluxos de investimento em ambos os sentidos, mas com forte destaque para os brasileiros no setor estratégico da aeronáutica em Portugal, modificaram qualitativamente na presente década a relação empresarial entre o Brasil e Portugal. Até porque, como sublinha o representante diplomático brasileiro em Portugal, o fluxo de investimentos entre os dois países «deve ser o foco principal das nossas políticas, porque se traduz em um relacionamento mais mais duradouro e menos volátil».

TEXTO › JORGE ALEGRIA | **FOTOGRAFIA** › CEDIDAS PELA EMBAIXADA DO BRASIL

No ano passado, e também no primeiro semestre do presente ano, as relações comerciais entre o Brasil e Portugal têm sofrido uma desaceleração. Isso significa que os dois países estão menos importantes um para o outro enquanto parceiros comerciais e estratégicos?

Não vejo dessa forma. De fato, o fluxo de comércio entre Portugal e o Brasil foi de 1,4 biliões de euros em 2015, uma redução de 4,9% em relação a 2014. Essa retração é provavelmente fruto do baixo desempenho da economia brasileira em 2015, com consequências diretas na sua capacidade importadora, bem como da redução da própria dinâmica exportadora portuguesa para o Brasil, por diversos motivos.

É importante ter presente, porém, que Portugal tem uma capacidade de oferta e de demanda limitada no relacionamento comercial com o Brasil. E isso é natural, por se tratar de um mercado relativamente reduzido. Apesar da queda no fluxo de trocas, o Brasil mantém-se como 11º parceiro de Portugal, tanto como vendedor quanto comprador, com uma participação de 1,4% do total importado e 1,1% do exportado. Portugal, por sua vez, figura como o 40º cliente do Brasil, responsável por 0,43% do total exportado, e o 38º na lista de fornecedores, com 0,43% do total importado.

De todo o modo, acredito que mais importante do que o volume de comércio é o fluxo de investimentos entre os dois países. Acho que deve ser este o foco central das nossas políticas, porque se traduz em um relacionamento mais duradouro e menos volátil. E este fluxo se mantém vigoroso e com boas perspectivas de futuro.

Apesar das potencialidades para o aumento e diversificação das relações comerciais entre o Brasil e Portugal serem normalmente invocadas como sendo significativas, talvez exceptuando as exportações portuguesas de peças para a indústria aeronáutica brasileira, a pauta dos produtos comercializados entre os dois países continua genericamente inalterada desde há muitos anos. Pelo seu conhecimento e experiência como diplomata brasileiro em Portugal há vários anos, como se poderá alterar e fazer a evoluir essa relação, quantitativamente, mas sobretudo qualitativamente?

Apesar de não variar tanto, a pauta comercial entre Brasil e Portugal tem apresentado alguma diversificação. Em 2015, as principais exportações portuguesas para o Brasil foram produtos agrícolas

(44,2%), veículos e outro material de transporte (15,9%) e máquinas e aparelhos (12,7%). Por outro lado, as principais exportações do Brasil para Portugal foram produtos agrícolas (33,3%) e veículos e material de transporte (6,4%). Como se vê, há distribuição razoável entre recursos naturais, bens agrícolas e industrializados. Há, porém, margem para uma maior diversificação, o que atenderia os interesses dos dois países. O caminho é a conclusão do Acordo de Associação Mercosul-União Europeia. Essa oportunidade que se coloca agora sobre a mesa talvez seja a mais importante da nossa história recente, capaz de elevar o patamar do fluxo comercial entre Brasil e Portugal do ponto de vista quantitativo e, sobretudo, qualitativo.

As exportações brasileiras para a Europa vão na sua grande maioria para os portos do norte do continente europeu, saindo daí depois para todos os países, incluindo em muitos casos para Portugal. Não considera possível, e viável, o estabelecimento de mais linhas de navegação diretas entre os portos brasileiros e portugueses, de modo a que exportações de bens brasileiros para a Península Ibérica, e até para o Mediterrâneo pudessem passar por Portugal, e não antes pelo norte da Europa?

É importante ter presente que, em certos temas de comércio e negócios, a margem de atuação dos governos tem os seus limites. Ao fim e ao cabo, a lógica de minimizar custos e maximizar ganhos guiará a atuação das empresas e elas pouco ou nada responderão a incentivos governamentais que não mostrarem benefícios financeiros concretos. No caso das rotas de navegação entre o Brasil e a Europa, se ainda não vemos uma alteração no sentido de que Portugal se torne o primeiro destino europeu, é de supor que os armadores ainda não tenham percebido real vantagem nessa conduta.

Acredito, no entanto, que a estrutura portuária portuguesa está plenamente preparada para ser a porta de entrada dos produtos brasileiros e sul-americanos na Europa. Visitei pessoalmente o Porto de Sines e voltei muito bem impressionado. Nesse sentido, tenho buscado reiteradamente transmitir ao setor produtivo brasileiro a capacidade da infraestrutura logística de Portugal, da mesma forma que tenho promovido missões de empresários brasileiros a Sines, para que identifiquem a boa oportunidade que têm ali para escoamento de seus produtos.

Investimentos brasileiros consolidam relação de longo prazo com Portugal

Todavia, na última década, foram vários os investimentos brasileiros em Portugal, com grande destaque para o investimento da Embraer em Évora, além da entrada no capital e gestão da OGMA. Como avalia a evolução do interesse das empresas brasileiras em investir em Portugal e qual o grau de sucesso desse investimento?

Como afirmei anteriormente, a troca de investimentos, portugueses no Brasil e brasileiros em Portugal, representa uma forma de amadurecimento do nosso relacionamento, consolidando a integração dos ambientes de negócio dos dois países. Desde os anos 1990, quando realizámos privatizações no Brasil, o capital português esteve presente em forma de investimentos no setor tanto produtivo quanto terciário. Nos últimos anos, temos visto também o fluxo inverso, com a entrada de capital brasileiro na economia portuguesa, seja no setor das telecomunicações, da aviação civil, aeronáutico, da saúde, da construção civil, entre tantos outros. No final de 2015, o estoque de investimentos diretos entre os dois países estava quase equilibrado: cerca de 2,5 biliões de euros de IDE brasileiro em Portugal e 3 biliões de euros de IDE português no Brasil. O número de empresas envolvidas, contudo, é bastante discrepante: cerca de 600 empresas portuguesas atuam no Brasil, contra uma dúzia de empresas brasileiras instaladas em Portugal.

O caso da Embraer é bastante emblemático de como os investimentos têm potencial de estreitar ainda mais, e de forma consistente, o relacionamento bilateral. A empresa brasileira atua em Portugal desde 2005, quando se tornou acionista da Ogma. Entusiasmada com os bons resultados do investimento, ampliou, em 2012 sua presença no país com a inauguração de duas fábricas em Évora destinadas à construção de componentes das aeronaves. Em 2015, demonstrando que o apetite por investimento em Portugal não arrefece, anunciou a ampliação daquelas unidades fabris, além da construção do centro de desenvolvimento de peças. Ademais dos benefícios que já conhecemos, esses investimentos viabilizaram a cooperação entre Brasil e Portugal no desenvolvimento da aeronave KC-390, a maior já fabricada com tecnologia brasileira e o maior projeto na história da indústria portuguesa de aviação. O programa KC-390 permitiu que Brasil e Portugal trabalhassem lado a lado para oferecer soluções de alto valor estratégico ao mercado internacional da aviação. É um exemplo da integração transversal exitosa entre investimentos e cooperação, que devemos buscar replicar sempre que possível.

Por outro lado, assiste-se também a um crescente investimento de cidadãos brasileiros na aquisição de imobiliário (alguns para obter os Vistos Gold) em Portugal. A Embaixada tem recebido muitas solicitações de cidadãos brasileiros interessados nessa espécie de investimento em Portugal?

É fato que se tem notado considerável fluxo de investidores brasileiros no mercado imobiliário português, nem tanto pelo interesse nos vistos Gold, mas pelo desejo de ter aqui uma segunda casa para férias. Desde 2012, 180 Autorizações de Residência para Atividade de Investimento (ARI) foram concedidas a brasileiros, o que nos coloca em segundo lugar na lista das nacionalidades que mais obtém ARI, atrás apenas dos chineses. Contudo, a Embaixada não se envolve nesse processo, que é, pela sua natureza, essencialmente privado. Ademais, os investidores brasileiros conhecem bem os caminhos no mercado de imóveis local e, quando necessário, se fazem assessorar por agências especializadas e escritórios de advocacia.

De todo modo, vejo esse fluxo como uma consequência natural do reforço positivo da imagem de Portugal junto à população brasileira. A TAP, com seus numerosos destinos no Brasil, contribuiu fortemente para que Lisboa se tornasse o "hub" europeu para os brasileiros. Nas conexões que fazem ao viajarem para outros países no continente, os brasileiros têm, cada vez mais, parado e experimentado Lisboa, oportunidade para comprovarem como a capital portuguesa é acolhedora e atrativa.

O Brasil é um país de grandes potencialidades e de grandes oportunidades. A atual crise económica e política está a constituir um entrave sério à captação pelo Brasil de investimento estrangeiro?

As possibilidades de investimento no Brasil sempre foram e continuam sendo surpreendentes. Mesmo com a recessão, o País continuou a receber somas surpreendentes de investimento estrangeiro, em média acima de 60 mil milhões de dólares ao ano. E tudo indica que essa tendência continuará, o que prova a confiança dos investidores no futuro do Brasil e de sua economia.

A visão de longo prazo continua a indicar que a resiliência do setor produtivo do país é notável. Uma breve conversa com o empresariado brasileiro permite observar que o setor entende os desafios de ordem política e económica como passageiros e creem na solidez das instituições do país como ferramenta para garantir a retomada do crescimento e da estabilidade. O investidor internacional percebe este comportamento e termina, em certa medida, acompanhando-o.

Com a agregação da Apex ao Ministério das Relações Exteriores, afigura-se que a relação comercial e de investimento do Brasil com o Mundo pode vir a ser mais ágil e eficaz?

Acredito que sim. Atuei na área da promoção comercial do Governo brasileiro por muitos anos e posso afirmar que sempre houve sintonia entre as prioridades de política externa e as de comércio e investimentos do Brasil. De todo o modo, a inclusão da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil) na estrutura do Ministério das Relações Exteriores, ainda em fase de implementação, vem confirmar o desejo por aquela sintonia e pela promoção de novas sinergias operacionais, com o aperfeiçoamento da coordenação e da voz uníssinona no cenário internacional.

Acordo Mercosul-União Europeia será muito importante para o Brasil e Portugal

Como avalia a possibilidade real e concreta do Mercosul e a União Europeia virem finalmente a estabelecerem um acordo comercial a breve prazo?

A possibilidade de concretização do Acordo de Associação Mercosul-União Europeia me deixa muito esperançoso quanto ao fortalecimento do relacionamento comercial entre as duas regiões. Nunca estivemos tão próximos de concluir negociações, que se iniciaram há quinze anos.

Tenho sempre reafirmado, em diversas oportunidades, o quanto o Mercosul e Europa e, sobretudo, Brasil e Portugal têm a ganhar com a abertura comercial. Estamos falando de economias complementares que só terão a se beneficiar do significativo aumento da oferta e da demanda de bens cujas linhas tarifárias forem desagravadas. Creio que, uma vez firmado, o Acordo de Associação será responsável por elevar o patamar da pauta comercial entre o Mercosul e UE, trazendo oportunidades de crescimento a importadores e exportadores das duas regiões.

Está prevista a realização da próxima cimeira da CPLP este ano, e que decorrerá em Brasília. Qual é a expetativa do Brasil a respeito dessa cimeira dos países de língua portuguesa?

O Brasil está bastante feliz com a possibilidade de sediar a próxima Cimeira da CPLP, no ano em que a Comunidade completa seu 20º aniversário. Estou certo de que será uma oportunidade importante para fazermos um balanço dos avanços e desafios que temos pela frente. A Comunidade, que para mim é uma importante coalizão de poder no mundo moderno, deve focar seu trabalho na intensificação da cooperação mútua e no aumento do substrato económico da língua portuguesa. A reunião no Brasil será certamente mais uma ocasião para que possamos divulgar as oportunidades de investimentos a todo o espaço comunitário e reafirmar nossa identidade comum no mundo.

Está quase a deixar o cargo de Embaixador do Brasil em Portugal. Quais serão as principais referências com que partirá deste país? Como deseja que possam evoluir as relações entre o Brasil e Portugal?

Minha relação com Portugal é muito especial. Já havia servido na Embaixada do Brasil em Lisboa no início dos anos 1990 e voltei, como Embaixador, em 2010. Dos meus quarenta anos de carreira diplomática, 9 foram passados nesta cidade. Seria difícil não desenvolver um afeto particular.

No meu entendimento, o foco central do relacionamento entre Brasil e Portugal, que busquei priorizar em minha gestão como Embaixador, deve ser a promoção do conhecimento mútuo entre os dois países. Devemos trabalhar para que os portugueses conheçam mais o Brasil e os brasileiros conheçam mais Portugal. Só assim é possível promover mais negócios comerciais e mais oprotunidades de cooperação.

Uma vez que há esse contato inicial e os dois países enxergam as potencialidades mútuas, a aproximação é inevitável, porque nos reconhecemos muito uns nos outros. A partir desse conhecimento, acho que se torna muito mais fácil gerar a aproximação política, cultural, social e, sobretudo, económica, porque é especialmente dela que advém a riqueza, o emprego e o bem estar material dos povos, algo que buscamos lá e cá.

Partirei com a certeza de que evoluímos bastante no relacionamento nos últimos anos. Brasil e Portugal souberam acumular durante séculos um importante capital na relação bilateral. Recentemente, começamos a transformar esse capital em mais negócios entre os dois lados do Atlântico. Agora, estamos partindo para uma nova etapa igualmente alvissareira: a cooperação em ciência, tecnologia e inovação, da qual faz não apenas a cooperação em matéria aeronáutica, mas também outros campos, tais como nanotecnologia, biotecnologia, energia, mobilidade elétrica e pesquisa marinha. Terminarei assim minha missão em Portugal como o sentimento do dever cumprido. ‹

Marcelo Rebelo de Sousa esteve no Rio de Janeiro, São Paulo e Recife, admitindo

Em 2018 Dia de Portugal poderá ser no Brasil

Depois de assistir à cerimónia de inauguração dos Jogos Olímpicos no Rio de Janeiro, e de presidir a um almoço com empresários na Cidade Maravilhosa, o Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa viajou para São Paulo onde visitou o Museu da Língua Portuguesa e depois foi recebido por representantes da vasta comunidade portuguesa e luso-brasileira de São Paulo. Aí, depois de ouvir uma magnífica interpretação do hino português pela cantora brasileira Fafá de Belém, o presidente português adiantou a mais forte mensagem que deixou nesta sua primeira viagem ao Brasil que «a minha ideia como Presidente de Portugal é celebrar o Dia de Portugal alternadamente em Portugal e fora de Portugal. Este ano foi em Paris, onde há uma grande comunidade portuguesa. É possível que daqui a dois anos possa ser no Brasil», adiantou Marcelo Rebelo de Sousa.

Na cidade que é também o maior aglomerado populacional do Brasil e da América Latina, o presidente português também esteve num jantar empresarial que reuniu mais de 400 empresários, seguindo depois para Recife, onde visitou o Real Hospital Português, considerada a mais importante instituição hospitalar de todo o nordeste e norte do Brasil. ‹

Teixeira Duarte ganha obras no Brasil

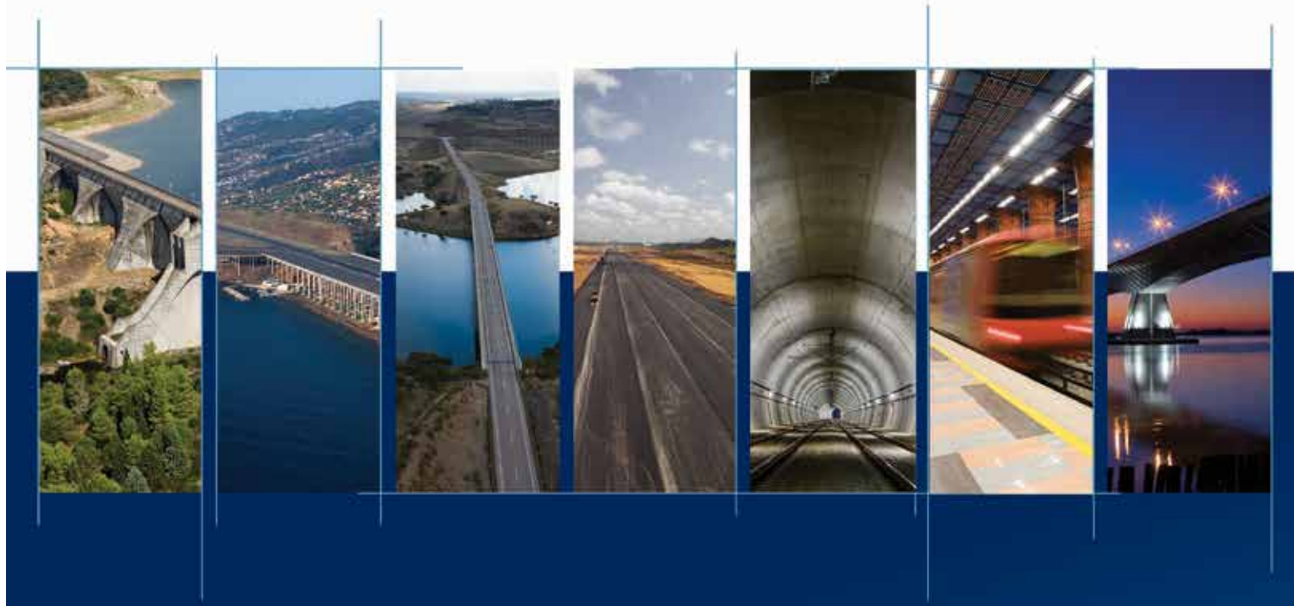
A Teixeira Duarte anunciou que a EMPA e a Somafel, duas empresas suas participadas de direito brasileiro, receberam o contrato assinado com a Vale para a realização de uma obra ferroviária no Brasil, concretamente, no trecho da ferrocia nos estados do Maranhão e do Pará.

O contrato diz respeito à empreitada total para a construção de obras civis, drenagens, obras de arte corrente, obras de arte especiais, terraplanagens e infra sinalização em segmentos do referido caminho de ferro.

O prazo previsto para a sua construção é de 759 dias a partir de 26 de julho passado, e o valor da empreitada é de 66,4 milhões de euros.

Por outro lado, ainda no início de agosto, a Teixeira Duarte também anunciou a obtenção da empreitada para o edifício da Igreja Universal do Reino de Deus na cidade de Curitiba, capital do estado do Paraná, com um valor de 102,5 milhões de euros. Recorde-se que a empresa liderada por Pedro Maria Teixeira Duarte já tinha ganho este ano no Brasil um contrato para recuperar e restaurar uma ponte em Florianópolis, capital de Santa Catarina, pelo valor de 65 milhões de euros. ‹

AG ANDRADE GUTIERREZ
EUROPA, ÁFRICA, ÁSIA



Competência além fronteiras.

Todos os nossos empreendimentos têm o poder de transformar vidas e escrever novas histórias. Para nós, os projetos começam e terminam sempre com o mesmo objetivo: fazer a diferença na vida das pessoas.

www.andradegutierrez.com

Ivo Pereira da Silva, Administrador Geral da Irmarfer

Jogos Olímpicos mostraram a capacidade e qualidade da Irmarfer

Algumas das principais estruturas de apoio aos Jogos Olímpicos e Paralímpicos no Rio de Janeiro tiveram o cunho da empresa portuguesa Irmarfer, nomeadamente a estrutura gigante onde os 7.500 atletas presentes puderam tomar as suas refeições. Ivo Pereira da Silva é o Administrador Geral da Irmarfer, empresa fundada há 18 anos na localidade de Figueiró, concelho de Paços de Ferreira. Líder na produção e montagem de estruturas temporárias em Portugal, a Irmarfer tem participado nos maiores acontecimentos internos e de cariz internacional que têm ocorrido no nosso país, mas também tem marcado uma crescente e marcante presença em grandes eventos além-fronteiras, com saliência, além do Brasil, em mercados altamente exigentes e sofisticados como são, por exemplo, o francês, alemão, suíço ou austríaco. O Grupo Irmarfer pretende manter a rota do crescimento, sobretudo baseado nos mercados internacionais que já contribuem com praticamente 80% das receitas do grupo. «Estamos em condições para responder aos desafios mais exigentes, em qualquer parte do Mundo», enfatizou Ivo Pereira da Silva.

TEXTO › JORGE ALEGRIA | **FOTOGRAFIA** › RUI ROCHA REIS E CEDIDAS PELA IRMARFER

Foram várias as estruturas fabricadas pela Irmarfer que estiveram presentes nos recentes Jogos Olímpicos no Rio de Janeiro, com natural destaque para a tenda gigante onde todos os atletas que participaram nas olimpíadas tomaram as suas refeições. Como surgiu a oportunidade de marcarem uma presença tão relevante num evento universal tão importante?

O projeto do Brasil inseriu-se no próprio projeto de internacionalização da empresa, que se iniciou em 2003 em Moçambique, mas que desde há cinco anos chegou também ao Brasil.

A Irmarfer decidiu criar a Irmarfer Brasil, empresa de direito brasileiro integralmente detida pela Irmarfer em Portugal. A nossa empresa no Brasil tem a sua sede no Rio de Janeiro e dedica-se a intervir em várias partes do território brasileiro, onde contamos com fortes parcerias locais, não apenas no Rio de Janeiro, mas também em São Paulo e em Minas Gerais. Além do Brasil, a Irmarfer Brasil tem como estratégia estender as suas operações a outros países da América do Sul, mercados com cada vez maior relevância internacional.

Gostaria de destacar pela importância que teve na decisão da empresa em se internacionalizar para o Brasil as parcerias que desenvolvemos no país, com natural destaque para a estabelecida com a organização do Rock in Rio, desenvolvida desde 2008 com o Rock in Rio Lisboa, e em seguimento com as edições no Brasil e nos Estados Unidos.

Entretanto surgiu a oportunidade concreta de entrarem no concurso para a construção e montagem da tenda gigante para os Jogos Olímpicos. Como aconteceu essa oportunidade?

É verdade que surgiu o convite para participarmos no concurso internacional para a cedência de estruturas temporárias para os Jogos Olímpicos do Rio de Janeiro e decidimos concorrer. Felizmente fomos vitoriosos nessa candidatura e foi-nos atribuído a construção e montagem de várias estruturas necessárias para o apoio aos atletas que participaram nos jogos, em primeiro lugar a referida tenda gigante que serviu para que cerca de 7.500 atletas pudessem tomar nas melhores condições as suas refeições, bem como estruturas de treino para diversas modalidades, desde a natação ao andebol, passando pelo basquetebol, judo, entre outros desportos.

Se me permite, é de sublinhar que conseguimos fornecer estruturas temporárias de apoio aos jogos que somaram cerca de 140 mil metros quadrados, o que revela a forte capacidade demonstrada pela Irmarfer para responder aos complexos e exigentes desafios que a organização dos jogos nos colocou

É evidente que a estrutura dedicada às refeições dos atletas, com 75 metros de largura, 310 metros de comprimento e 22 metros de altura, sobressaiu pela sua grandeza, complexidade técnica e elevados coeficientes de segurança. As soluções de climatização e iluminação igualmente asseguradas pela Irmarfer, responderam cabalmente aos enormes desafios que foi a sua conceção, construção e montagem no local dos jogos.

Os materiais que serviram a todas as construções instaladas no Rio de Janeiro foram construídas em Portugal?

Efetivamente, a grande percentagem das estruturas foram construídas em Portugal, tendo sido adicionadas outras que já faziam parte do stock da Irmarfer Brasil. Participaram neste mega projeto mais de 200 técnicos, desde a conceção, construção, a própria logística de transporte, culminado com a montagem das estruturas no Rio de Janeiro. O tempo para a concretização de todas essas etapas foi de cerca de dois anos, com a montagem no local a demorar aproximadamente 6 meses.

As estruturas que referiu serão todas utilizadas também nos Jogos Paralímpicos?

Uma parte significativa dessas estruturas serão utilizadas, sujeitas a ligeiras adaptações por forma a assegurar as melhores condições de utilização para os atletas. Aliás, estas estruturas são utilizadas nos Jogos Paralímpicos e poderão ser depois utilizadas noutros eventos no Brasil ou noutras partes do Mundo.

Equipa de elevada qualidade

Aproveito este momento, e já que me pergunta, para destacar obviamente a capacidade técnica da Irmarfer, que dispõe de uma equipa altamente qualificada, nomeadamente nas áreas da engenharia e da arquitetura, e que são capazes de enfrentarem os mais complexos desafios e responderem com soluções que possam ir de encontro às necessidades cada vez mais exigentes e de tecnicidade elevada colocadas pelos nossos clientes.

Aliás, voltando à complexidade da conceção e construção da já referida tenda gigante que montámos no Rio de Janeiro, é verdade que ultrapassámos aquilo que é corrente a nível internacional, onde já se constrói estruturas com vãos até 50 metros. No Rio a estrutura que colocámos no terreno tem um vão de 75 metros e estamos em condições para construir estruturas com um vão até 90 metros. Isso é fruto da nossa capacidade de recorrer às melhores tecnologias existentes no mercado mas também de as desenvolver internamente e potenciar. Este é um *know how* fundamental que a Irmarfer tem conseguido desenvolver e demonstrar nos mais exigentes mercados internacionais.

Para além do Brasil, quais são os principais mercados internacionais onde a Irmarfer tem marcado presença?

A Irmarfer tem trabalhado efetivamente em vários mercados internacionais, alguns deles com elevada exigência e sofisticação. Destaco obviamente os mercados alemão, francês, suíço, austríaco, e espanhol, sendo que também já marcámos presença nos Estados Unidos, justamente na sequência da nossa parceria com

o Rock in Rio, no caso concreto quando o evento marcou pela primeira vez presença em território norte-americano na cidade de Las Vegas. Este é, aliás, um mercado com forte potencial e que a Irmarfer deseja estar de forma regular e muito ativamente.

Crescer nos mercados internacionais

Já referiu por mais de uma vez a parceria mantida com o Rock in Rio, iniciada em 2008. Qual é a importância que atribui a essa importância no crescimento e expansão da Irmarfer?

Uma importância muito grande. Em primeiro lugar, possibilitou-nos crescer em Portugal, pois participar de um evento com a magnitude do Rock in Rio traz um *apport* importante no crescimento dos negócios de uma empresa. Depois da extensão dessa parceria para o Brasil, e mais recentemente para os Estados Unidos (Las Vegas). Naturalmente que essa parceria será prolongada e reforçada no futuro, acompanhando a própria expansão internacional do Rock in Rio para outros países.

Os principais concorrentes da Irmarfer são originários de que países?

Ao nível do fabrico são fundamentalmente empresas alemãs e francesas.

A Irmarfer possui uma história já com 18 anos, sendo líder em Portugal, e tendo depois começado o seu processo de internacionalização, como já mencionou, em 2003 através de Moçambique. Quais foram as principais referências em Portugal no que a eventos diz respeito?

Como bem referiu, a Irmarfer foi fundada em Figueiró, no concelho de Paços de Ferreira, há 18 anos.

É uma empresa familiar, detida integralmente pelos cinco irmãos Ferreira, que ao longo dos anos conseguiram empreender um forte crescimento e dinamismo da empresa no nosso país, e depois empreendido o já referido processo de internacionalização que se iniciou em 2003 por Moçambique e não mais parou até aos dias de hoje.

Atualmente, o Grupo Irmarfer é um conjunto de quatro empresas, três em Portugal, e a Irmarfer Brasil. Em Portugal, para além da Irmarfer temos a Imagindustrial Design e Publicidade e a S2E dedicada ao fabrico e aluguer de stands de exposição.

O que pretendemos é ser um grupo que consiga responder às soluções mais exigentes dos nossos clientes, sendo capazes de entregar soluções chave na mão. Felizmente, o Grupo Irmarfer tem conseguido evoluir e responder cabalmente a esses desafios consolidar e crescer os nossos negócios com um impacto cada vez mais forte nos mercados internacionais.

Qual é a previsão do volume de negócios do Grupo Irmarfer em 2016?

Esperamos atingir um volume de negócios muito próximo dos 20 milhões de euros, o que corresponderá a um crescimento de dois dígitos face ao período homólogo. De referir que as nossas receitas atualmente provém em cerca de 80% dos mercados externos, enquanto os negócios em Portugal significam cerca de 20% das nossas receitas.

Gostaria que destacasse alguns dos principais eventos onde nos quais esteve presente a Irmarfer?

Para além das já referidas edições do Rock in Rio desde 2008, naturalmente que é possível destacar a presença relevante da Irmarfer em diversos acontecimentos importantes que ocorreram em Portugal, com particular destaque para as cimeiras da NATO e Ibero-Americana, a assinatura do Tratado de Lisboa, a visita do Papa ao nosso país, ou ainda a presença na Final da Champions League que decorreu no Estádio da Luz em 2014.

É preciso sublinhar que todas as estruturas que a Irmarfer coloca no terreno são testadas e certificadas, cumprindo todas as normas de segurança exigidas. A segurança, a funcionalidade e o conforto são para nós muito importantes, pelo que dedicamos uma fatia considerável do nosso investimento para responder às mais exigentes normas internacionais que regem a produção, montagem e utilização das estruturas concebidas pela Irmarfer. Orgulhamo-nos muito da posição que hoje já ocupamos no panorama internacional, que naturalmente os Jogos Olímpicos reforçaram e que nos habilitam cada vez mais para nos constituirmos num *player* global e de alta qualidade. ‹

Vila Galé apoiou olímpicos portugueses no Brasil

A Vila Galé apoiou os atletas olímpicos portugueses que representaram o país no Rio de Janeiro. O grupo hoteleiro nacional, através de Gonçalo Rebelo de Almeida, administrador da Vila Galé, assumiu esse apoio que se consubstanciou na componente de alojamento, tendo sublinhado na ocasião que o «apoio ao desporto e aos atletas que levam o nome de Portugal mais longe enquadra-se nos valores do grupo Vila Galé. Esta parceria com o Comité Olímpico de Portugal é a materialização natural desta visão», referiu o responsável por um dos maiores grupos hoteleiros portugueses e cuja presença no Brasil é muito significativa, incluindo com uma unidade no centro da cidade do Rio de Janeiro.

José Manuel Constantino, presidente do Comité Olímpico Português, referiu que «é um orgulho para o COP ter o grupo hoteleiro Vila Galé como parceiro, pela notoriedade da sua marca e pela vasta rede de hotéis de que dispõe, que garante várias possibilidades de alojamento de grande qualidade ao COP em diversos países». ‹

Pedro Bettencourt Correia, Administrador da Nemus

Desenvolvemos estudos muitos importantes para o desenvolvimento do Brasil

Um dia antes de partir para mais uma viagem a Moçambique, onde a empresa desenvolve vários projetos, Pedro Bettencourt Correia, Administrador da Nemus, empresa portuguesa com sede em Lisboa, recebeu a **PAÍS €CONÓMICO** *para explicar a relevante presença que a empresa tem desenvolvido no Brasil, com particular destaque no estado da Bahia. A realização do estudo de impacto ambiental da futura Ponte Salvador-Itaparica, bem como no Estudo de Revitalização da Bacia do Rio São Francisco, constituem cartões de visita muito relevantes para uma empresa que participou em vários projetos em Portugal, incluindo na zona de Alqueva, mas que agora contribui com o seu know how para o desenvolvimento e progresso da Bahia, em cuja capital, Salvador, possui uma filial.*

TEXTO › JORGE ALEGRIA | **FOTOGRAFIA** › RUI ROCHA REIS

A Nemus assentou o seu processo de internacionalização com a criação de uma filial na cidade de Salvador da Bahia, no Brasil. Na Bahia desenvolveu o estudo de impacto ambiental para a construção da ponte Salvador-Itaparica. Qual foi a importância desse trabalho na decisão da empresa em se internacionalizar no Brasil?

A entrada da Nemus no Brasil aconteceu na sequência do concurso público internacional para a realização do estudo de impacto ambiental da futura ponte Salvador-Itaparica, e como o consórcio que formámos com a V&S Ambiental foi o vencedor, concluímos pela pertinência de avançarmos para a criação de uma filial de direito brasileiro, com sede na cidade de Salvador.

Em que consistiu o estudo de impacto ambiental que realizaram para essa futura ponte?

Em primeiro lugar, importa referir que a ponte Salvador-Itaparica será uma das maiores do mundo e terá caraterísticas muito especiais, na medida em que se iniciará na zona histórica da cidade de Salvador, seguirá pela zona do porto e depois atravessará a Baía de Todos-os-Santos, uma área de especial proteção ambiental e que constitui um dos principais estuários a nível mundial, possuidor igualmente de uma riquíssima fauna e flora, além de servir igualmente de via fluvial com especial relevância económica.

A ponte atravessará o estuário e amarrará na Ilha de Itaparica, tendo cerca de 12,2 quilómetros de extensão. Numa ponta teremos uma inserção numa cidade com quase três milhões de habitantes, e no outro numa ilha com apenas 25 mil pessoas. É evidente que a ponte ligará depois à parte sul da baía, através do alargamento da atual via de acesso sobre estacas que possui cerca de 500 metros de extensão. Repare que, atualmente, quem pretender contornar por terra toda a Baía de Todos-os-Santos percorrerá cerca de 200 quilómetros. Com a construção da ponte, a distância será encurtada para pouco mais de 12 quilómetros. Isso alterará muito substancialmente todas as relações económicas e sociais não apenas na Área Metropolitana de Salvador, bem como na zona do Recôncavo, assim como no relacionamento desta zona mais desenvolvida com todo o sul e mesmo o oeste do estado da Bahia.

Estudámos 16 possibilidades alternativas de ligação entre as duas margens (Salvador e Itaparica), mas optámos por aquela que após longo e aturado estudo nos pareceu a mais adequada. De referir que o projeto foi da responsabilidade da Seplan (Secretaria do Planejamento) do Governo da Bahia, sendo considerado um projeto absolutamente estratégico para o desenvolvimento não apenas da Grande Salvador mais igualmente de todo o sul da Bahia, incluindo do ponto de vista turístico, pois todo o litoral sul possui praias lindíssimas e muito bem conservadas, mas cujo desenvolvimento ainda possui muita margem de progressão, precisamente devido às dificuldades atuais de acesso a essa região do estado.

O projeto da ponte, do ponto de vista ambiental, defende devidamente os ecossistemas por onde vai passar?

O estudo de impacto ambiental que realizámos, tanto quanto sei, foi o maior estudo do género alguma vez feito por uma empresa portuguesa, tanto pelo volume financeiro investido pelo estado da Bahia, quer pela sua duração e meios empregues na sua realização, visto que decorreu durante quatro anos e empregámos no decorrer dos diversos trabalhos realizados um conjunto de meios

A revitalização do Velho Chico

O Governo do Presidente Michel Temer pretende acelerar o projeto de revitalização da Bacia do Rio São Francisco, que implicará um investimento global de 30 biliões de reais (cerca de 8,3 biliões de euros). O presidente brasileiro assinou o decreto que remodela o programa de revitalização, inicialmente instituído em 2001 pelo então presidente Fernando Henrique Cardoso. Recentemente, o ministro da Integração Nacional, Helder Barbalho referiu que o conjunto de intervenções a realizar nos próximos 10 anos deverão implicar um investimento de 7 biliões de reais (cerca de 2.75 biliões de euros). Segundo o responsável do Comité do projeto, Anivaldo Miranda, no plano prevê-se também a transposição do rio que vai levar água do Velho Chico para a Paraíba, Ceará, Rio Grande do Norte e uma parte de Pernambuco. ‹

técnicos e humanos não muito habituais neste tipo de estudos. Veja que chegámos a ter em simultâneo duas embarcações oceanográficas na Baía de Todos-os-Santos. Fizemos um estudo muito complexo e completo sobre os peixes, recolha de plancton, de análise das águas, dos mamíferos marinhos entre vários outros aspetos. E penso que resultou num estudo muito completo e muito bem feito, se me permite a conclusão.

Revitalização do Rio Cachoeira

Se a construção da ponte avançar, como o governo da Bahia pretende, é expectável que a Nemus venha a participar no acompanhamento do desenrolar da obra?

O nosso contrato está concluído. Há várias coisas a fazer no futuro, pois até definimos vários programas a desenvolver e as suas respetivas étapas para salvaguardar a boa execução do projeto. Mas, essas são questões que deverão ser alvo de contratos adicionais ou mesmo de concursos públicos.

Obviamente que a Nemus espera poder participar nessas licitações, a exemplo do que estamos a fazer noutros locais do Brasil.

Aliás, aproveito par informar de que firmámos um acordo com o governo da Bahia, através da Secretaria do Meio Ambiente, para o projeto de revitalização do rio Cachoeira, que fica entre as cidades de Ilhéus e Itabuna. Esse rio fica na zona de produção do cacau e que trouxe vários problemas ambientais ao rio. A Nemus, mais uma vez em parceria com a V&S Ambiental, ganhou o estudo para realizar esse projeto de revitalização, aliás, que já iniciámos.

Projeto do Rio São Francisco é o maior já realizado por uma empresa portuguesa

Sabemos que a Nemus também está a desenvolver o projeto do Plano de Gestão da Bacia Hidrográfica do Rio São Francisco. Qual é a importância desse projeto para o Brasil?

Devo sublinhar que esse projeto é apenas da responsabilidade da Nemus, uma vez mais obtido na sequência de um concurso público internacional. O projeto abarca aquele que é o maior rio inteiramente nacional do Brasil, um rio com cerca de 2.860 quilómetros de comprimento e que possui uma bacia hidrográfica com uma área superior a 600.000 quilómetros quadrados, maior do que o território da Península Ibérica. O plano prevê a atualização do plano de gestão em vigor (2004-2013), bem como o desenho do plano para o período 2014-2025, embora tenhamos também desenvolvido um estudo das necessidades de consumo de água não apenas em 2025, mas já em 2035, ou seja, num prazo de 20 anos.

O plano está feito e estou convocado para uma reunião que decorrerá em Brasília nos dias 14 e 15 de setembro, onde deverá ser aprovado este plano para a Bacia do Rio São Francisco. Tenho a certeza de que é o maior plano de bacia hidrográfica que alguma vez alguma empresa portuguesa já realizou, e repare que nós estivémos no projeto do Alqueva, que levou a que tenhamos o maior lago artificial da Europa, mas só no São Francisco na área de uma das suas principais barragens existe um lago artificial que é só vinte vezes maior do que o Alqueva.

É uma dimensão fantástica, mas, mais uma vez, entendo que realizámos um estudo muito completo, exigente, e que tenho a certeza de que vai ser muito bem acolhido e corresponder às necessidades de cerca de 16 a 17 milhões de pessoas que vivem 507 municípios, dos seis estados e o Distrito Federal abrangidos pelo rio, que além de constituir uma reserva de água fundamental para abastecer as produções minerais de Minas Gerais, as produções agrícolas do oeste da Bahia ou ainda a zona vitivinícola do oeste de Pernambuco, é igualmente um elemento de enorme importância para o abastecimento de água a muitas populações dos estados abrangentes.

A Nemus possui parcerias nos estados de São Paulo e do Rio de Janeiro. Já desenvolveram alguns projetos nesses estados?

Ainda não. A Nemus em conjunto com o nosso parceiro V&S Ambiental tem participado em diversos concursos para vários projetos, mas não não fomos contemplados com a adjudicação em algum deles. Ainda recentemente entregámos uma proposta para um projeto na área do Petróleo, lançado pela Petrobrás, para uma zona entre os estados do Rio de Janeiro e de São Paulo. Vamos ver o que acontecerá.

De qualquer forma, desejamos crescer e consolidar no Brasil, estamos a construir uma equipa técnica brasileira de elevado calibre, sem prejuízo do forte apoio português e queremos cada vez mais contribuir para o desenvolvimento económico e ambiental do Brasil.

Aproveito esta ocasião para salientar que assinámos já este ano um contrato na Costa Rica para a realização de um estudo sobre a Modelação Hidrogeológica do Vale Central da Costa Rica. É a nossa primeira presença na América Central, que pretendemos aliás desenvolver e crescer. ‹

Bahia investe na 2ª maior ponte da América Latina e 23ª maior do mundo

Ponte Salvador-Itaparica revolucionará desenvolvimento da Bahia

A futura ponte Salvador-Itaparica, cujo início de construção está previsto para o próximo ano, promete revolucionar o desenvolvimento económico e social em toda a Região Metropolitana de Salvador, a capital do estado brasileiro da Bahia, como fundamentalmente com todo o sul do estado.

A ponte terá 12,2 quilómetros de extensão e ligará a região do Comércio, em Salvador, à localidade de Gameleira, em Vera Cruz, onde será instalada a central de portagem.

A futura ponte Salvador-Itaparica, cujo edital para o concurso deverá ser lançado dentro de cerca de dois meses, como referiu na nossa última edição o Vice-Governador da Bahia, João Leão, será a 2ª maior ponte da América Latina e 23ª maior a nível mundial.

A ponte foi projetada para passar por cima da Baía de Todos os Santos, tendo sido escolhido um perfil arquitetónico bastante moderno e que respeita precisamene esse enquadramento visual da Baía, que ainda recentemente entrou para o Clube das Baías Mais Belas do Mundo.

Segundo especialistas, a ponte Salvador-Itaparica trará novas e mais rápidas conexões rodoviárias entre a capital da Bahia com o litoral norte e sul e Região Metropolitana de Salvador, com o Recôncavo, o Baixo Sul e também o próprio Oeste do estado. Perspetiva-se que as obras poderão ser executadas por empresas chinesas, mas como João Leão assegurou à País Económico «também gostaria de ver outras empresas, incluindo portuguesas, a associarem-se à construção de uma infraestrutura que vai revolucionar a economia e a organização social da Bahia». ‹

EDP Brasil com nova barragem

A EDP Brasil comunicou que a Barragem Cachoeira Caldeirão, localizada no rio Araguari, no estado do Amapá, norte do Brasil, entrou em funcionamento em agosto, antecipando em oito meses o prazo previsto. A Barragem Cachoeira Caldeirão custou 342 milhões de euros, possui uma potência instalada de 219 megawatts e levou três anos a ser construída.

Segundo o presidente da EDP Brasil, Miguel Setas, «esta é a segunda central hidroelétrica que entragamos antes do prazo e dentro do orçamento previsto desde 2014.

A primeira foi a centro de Santo Antônio do Jari, evidenciando a constência do modelo de construção adotado pela EDP Brasil para obras de infraestrutura».

Atualmente, para além das barragens da Cachoeira Caldeirão e de Santo Antônio do Jari, a EDP Brasil detém 60% da hidroelétrica Peixe Angical, no estado do Tocantins, com uma potência instalada de 500 megawatts, com o restante a pertencer à Furnas, detida pela Eletrobrás, enquanto a outra das parcerias é na barragem de São Manoel, com 700 MW, no estado do Pará.

A EDP Brasil produz, distribui e vende energia para cerca de três milhões de clientes em oito estados brasileiros, respetivamente, no Amapá, Pará, Ceará, Tocantins, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Espírito Santo e São Paulo. ‹

José Nicomedes Moreira, Presidente da Andrade Gutierrez Europa, África, Ásia

Acreditamos que vão ser construídas novas infraestruturas em Portugal

A Andrade Gutierrez Europa, África, Ásia, continua a apostar de forma significativa no continente africano, onde está em 10 países, mas procura novas oportunidades em países como o Quénia e Costa do Marfim. José Nicomedes Moreira é o presidente da AG Europa, África, Ásia, e salientou em entrevista à **PAÍS €CONÓMICO** *que a empresa continua a apostar em Portugal onde espera que seja anunciado brevemente um programa de novas infraestruturas ferroviárias e portuárias. Na Europa, além de Portugal, a aposta da empresa será centrada no Reino Unido. Já no Brasil, após a conclusão do ciclo dos grandes eventos desportivos, que necessitaram de grandes infraestruturas, José Nicomedes Moreira acredita que o país vai retomar os investimentos em novas e importantes infraestruturas, assegurando que a Andrade Gutierrez estará, uma vez mais, e como sempre esteve, na primeira linha do apoio ao desenvolvimento do Brasil.*

TEXTO › JORGE ALEGRIA | **FOTOGRAFIA** › RUI ROCHA REIS

A Andrade Gutierrez desenvolve uma estratégia de desenvolvimento no continente africano, visível aliás no fato de ter escritório em dez países do continente. O que é que a empresa está a fazer para continuar a crescer em África?

A empresa tem tentado aproveitar as oportunidades que têm surgido no quadro das realidades económicas africanas, realidades essas que têm sido mais difíceis em virtude de um quadro económico desfavorável pelo abaixamento a nível mundial do valor das commodities, o que motivou reflexos negativos.

É nesse quadro geral menos positivo que a Andrade Gutierrez tem procurado encontrar soluções em conjunto com vários dos países do continente africano no sentido de procurar uma estrutura financeira (funding) capaz de alavancar os projetos, nomeadamente de infraestrutura, que continuam a ser bastante necessários na maioria dos países africanos. Então, temos conversado e articulado com várias instituições financeiras internacionais, incluindo europeias e outras de caráter multilateral, no sentido de construir uma solução financeira capaz de suportar a concretização desses projetos tão necessários ao desenvolvimento dos países africanos.

Esses esforços têm tido resultados positivos?

Inegavelmente temos conseguido em alguns casos levar esse modelo de concretização da estruturação financeira para projetos que depois desenvolvemos em países de África.

Durante alguns anos, várias empresas brasileiras desenvolveram projetos em África, e tiveram a intervenção do banco público brasileiro BNDES para apoiarem precisamente na estruturação financeira de projetos de desenvolvimento no continente. Essa circunstância tem sido mais difícil nos últimos tempos?

A Andrade Gutierrez continua a desenvolver ainda alguns projetos que contam com o apoio do BNDES, mas, como referi anteriormente, a empresa tem trabalhado com outras instituições financeiras internacionais para assegurar esses recursos necessários a novos projetos, pois o BNDES está presentemente mais limitado em iniciar novas operações. Mas, obviamente, consideramos muito naturalmente voltar a poder no futuro contar com uma participação mais ativa dessa grande instituição financeira brasileira.

Quais são os países africanos onde a Andrade Gutierrez marca presença?

A nossa empresa possui uma presença antiga em África, mas é evidente que estamos sempre procurando novas oportunidades. As nossas atenções têm estado sobretudo viradas para países como Angola, Moçambique, Gana, Nigéria, Argélia, Guiné Conakry, Guiné Equatorial, Mali, Camarões e República do Congo. Em todos estes países temos desenvolvido atividades e estamos empenhados no apoio ao desenvolvimento das suas infraestruturas.

Por outro lado, na procura incessante por novas oportunidades, temos desenvolvido contatos no Quénia e na Costa do Marfim, com o objetivo de virmos a desenvolver projetos nesses países, isto sem descurar a procura igualmente intensa da consolidação nos países africanos onde temos já desenvolvido operações no campo das suas infraestruturas.

Referiu a presença histórica da AG em países africanos de língua portuguesa como Angola e Moçambique, precisamente países que têm sentido dificuldades financeiras em resultado da diminuição do valor das commodities. A presença nesses países é para continuar?

Naturalmente que sim, estamos a desenvolver projetos tanto em Angola como em Moçambique, obviamente num ritmo inferior ao que acontecia anteriormente, precisamente porque esses países dispõem no presente de menores recursos financeiros do que os que dispunham no passado. Para além de continuarmos a trabalhar desejamos poder apoiar no desenvolvimento de novos projetos em Angola e Moçambique, pelo que a Andrade Gutierrez continuará a ser um parceiro relevante na construção de infraestruturas nos países que mencionou.

Novos projetos serão importantes para Portugal

A sede da Andrade Gutierrez Europa, África, Ásia, está aqui em Portugal. Qual é a importância deste mercado no quadro global das operações da empresa?

Continuamos a acreditar no potencial do mercado português, e esperamos que seja apresentado a breve prazo o programa de construção de novas infraestruturas em Portugal, nomeadamente nas áreas da ferrovia e dos portos. São, aliás, estas as áreas estratégicas no domínio das infraestruturas que Portugal se candidatou aos fundos europeus, e que serão importantes para o desenvolvimento desses projetos, o que ajudará de sobremaneira o relançamento da área da construção em Portugal, com reflexos positivos também no quadro do emprego no país. Desejamos naturalmente que esse plano seja apresentado o mais breve possível e que depois possa também ser concretizado nos próximos anos.

O leste europeu constituia uma região que há algum tempo a Andrade Gutierrez apostava. Continua a ser assim?

Estudámos realmente várias possibilidades em vários países do Europa de Leste, mas decidimos recentemente centrar a nossa aposta europeia no Reino Unido, onde após uma análise aprofundada, concluímos pela existência de um forte potencial e do consequente programa de construção de infraestruturas, que é muito interessante para uma empresa como a Andrade Gutierrez. O mercado britânico é muito competitivo, mas decidimos avançar e estamos já pré-qualificados para um projeto num porto em Inglaterra, cujo concurso deverá ser lançado no próximo mês de outubro, e no qual contamos apresentar uma proposta concreta.

A nossa intenção é prosseguir nesse caminho de afirmação no mercado britânico e estamos a avaliar a possibilidade de abrirmos uma filial no Reino Unido. Desse modo, estaremos certamente em melhores condições de aproveitar o intenso programa de reabilitação e construção de novas infraestruturas por que passa o Reino Unido, sendo que esse programa de investimentos do país se desenrolará ao longo de um tempo importante, o que também é

relevante na programação estratégica das empresas. Naturalmente também é o nosso caso.

No Oriente Médio parecem estar por enquanto resumidas as apostas da Andrade Gutierrez na Ásia. Será assim?

Entrámos no Líbano porque nos surgiu a oportunidade de participarmos num concurso para a construção de uma barragem e fomos bem sucedidos, estando já em plena construção.

Por outro lado, também possuímos já algum tempo um escritório em Abu Dhabi, pois existia um conjunto de oportunidades nos Emirados Árabes Unidos que nos pareceu relevante e interessante para a empresa.

No entanto, a baixa do preço do petróleo afetou naturalmente a capacidade dos países daquela região em concretizarem muitos dos projetos de desenvolvimento previstos há alguns anos, o que afetou as expetativas das empresas de construção, como a nossa, que tinham-se dirigido para aqueles mercados.

Todavia, registo que nos últimos tempos existem alguns sinais de interesse em retomar alguns projetos, particularmente no Dubai, onde poderemos estar interessados, caso venha a concretizar-se, na construção de um estádio de futebol para uma competição entre países árabes. Temos um forte know how e experiência na construção e gestão de estádios de futebol, como aliás comprovámos no Brasil, onde marcámos presença em vários dos recintos construídos para a Copa do Mundo de 2014.

Estamos preparados para o novo ciclo

O Brasil é o país onde nasceu a Andrade Gutierrez em 1948. Com a realização dos Jogos Olímpicos e Paraolímpicos no país, acabou o ciclo dos grandes eventos e, consequentemente, das grandes obras públicas associadas. Entretanto, o Brasil continua a necessitar de construir novas e grandes infraestruturas. Como se posicionará a Andrade Gutierrez nessa nova fase por que vai passar o Brasil?

Realmente terminou o ciclo de grandes eventos no Brasil, que necessitaram da construção de importantes infraestruturas. Agora, como referiu, é preciso encarar o futuro.

A nossa expetativa é de que exista uma retoma do investimento, aliás já assumida pelo atual governo, com o lançamento de infraestruturas que incluirá um pacote de concessões em diversas áreas.

Devo sublinhar que esse anúncio já trouxe uma expetativa de maior confiança ao mercado, e sabe-se como a confiança constitui um elemento importante para o crescimento.

A Andrade Gutierrez vai com certeza estar presente em vários dos projetos de infraestruturas que serão construídos no futuro no Brasil, e que serão fundamentais para o país voltar a crescer. Estamos preparados para participarmos nesse processo, como sempre participámos no desenvolvimento económico e infraestrutural do Brasil.

Em que áreas deverão ser concretizadas as principais infraestruturas a construir no futuro?

Deverão incidir sobretudo nas áreas dos transportes rodoviários e ferroviários, incluindo a construção de metropolitanos em várias cidades brasileiras, mas igualmente com investimentos importantes nos setores elétrico, do saneamento e da saúde. ‹

Ricardo Oliveira, Diretor Presidente da COBA Brasil

Continuamos a apostar no desenvolvimento do Brasil

A COBA Brasil e a COBA Portugal são no presente empresas totalmente autónomas, mas não independentes, fazem parte de um mesmo grupo empresarial de engenharia. A distinção é salientada por Ricardo Abreu, o gestor português que lidera as operações da COBA em território brasileiro. Com uma presença no Brasil que remonta a 1962, a COBA participou ao longo destas mais de cinco décadas em alguns dos principais projetos de desenvolvimento no país. Com sede no Rio de Janeiro desde 2007, a empresa abriu depois em 2009 uma filial em Fortaleza, capital do estado do Ceará, que se mantém ativa. Neste mesmo ano, a COBA Brasil passou a ser participada a 50% pela empresa brasileira Geomecânica, «visando tornar a empresa mais abrangente e com mais ampla habilitação para o mercado local de Estdos e Projetos», sublinha Ricardo Oliveira. Apesar da crise económica que tem assolado o Brasil, com reflexos negativos na evolução da infraestrutura e do lançamento de novos projetos no país, o responsável pela COBA em território brasileiro acredita que a empresa vai aproveitar certamente as novas oportunidades que o futuro trará em novos projetos no Brasil.

TEXTO › JORGE ALEGRIA | **FOTOGRAFIA** › CEDIDAS PELA COBA

Qual é neste momento a situação da empresa no mercado brasileiro?

A empresa acabou de terminar o ano de 2015 como o melhor da COBA no Brasil. É uma situação conjuntural, que resultou da conjugação de algumas contratações que já se perseguiam há alguns anos e que se vieram a iniciar ainda no final de 2014.

Apesar desse bom resultado, tem-se sentido um grande abrandamento da nossa atividade, sobretudo a partir de meados deste ano, que resultam entre outros motivos da situação política e económica do Brasil, que tem levado à paralização de muitos organismos e entidades.

Estamos por isso preocupados com a nossa carteira, sobretudo para o ano de 2017, apesar do bom nome de que dispomos no mercado e do leque alargado de potenciais clientes a que temos acesso.

Qual é a estrutura de recursos humanos da COBA Brasil?

A COBA tem a sua sede no Rio de Janeiro, onde concentra grande dos seus quadros técnicos, ue em meados de 2016 chegaram a ser 50 colaboradores. Infelizmente, fruto do abrandamento da atividade e da suspensão de alguns contratos temos a vir a reduzir esse número no 2º semestre. Procuramos ainda assim manter um núcleo de colaboradores de várias especialidades técnicas, que nos permitam responder a solicitações que esperamos venham a parecer a curto prazo.

Quais os projetos em que a COBA está atualmente envolvida no Brasil?

A COBA está a coordenar e a desenvolver grande patte dos projetos do corredor BRT da Avenida Brasil no Rio de Janeiro, uma obra de grande dimensão e de grande importância para a mobilidade urbana da cidade do Rio de Janeiro e municípios vizinhos. Estamos igualmente a atuar no setor das barragens, nomeadamente na segurança de barragens, tema no qual somos grandes especialistas. Assim, continuamos a desenvolver os 3 principais vetores de atuação do grupo, por um lado a Água e por outro os Transportes.

P - O Brasil volta a ter uma perspetiva de crescimento no futuro próximo. Como é que a empresa se posiciona para participar nesse novo ciclo de infraestruturas de que o país necessita?

R - A COBA tem muita experiência, na sua história, de atuar junto de privados em processo de privatização de infraestruturas. Julgamos que o caminho que o Brasil irá seguir é esse, pois há muita coisa por fazer, para que este país continental se desenvolva e possa retomar o seu lugar no pelotão da frente. Como os recursos públicos para já são escassos serão fundamentais os investimentos privados, muitos deles estrangeiros. Temos acompanhado esse tema e conversado com vários "players" nossos parceiros e conhecidos.

Como perspetiva o desenvolvimento e crescimento da COBA no Brasil?

Estamos na expetativa acerca do futuro e preocupados com o mesmo, pois toda esta instabilidade se mantém e vai levar algum tempo (quem sabe anos) até que alguns processos se estabilizem.

Apesar desse cenário negativo a COBA tem-se preocupado em desenvolver trabalho com uma qualidade técnica boa, para que o seu nome continue a ser respeitado e apreciado. Estamos igualmente próximos de muitos potenciais clientes, para poder partilhar com eles boas e novas oportunidades.

Assim, este ano de 2016 vai ser um ano com resultados inferiores aos de 2015 e temos como previsão que o ano de 2017 continue em linha com o que agora decorre, apesar da fraca contratação nova. Apesar do esforço ser grande, o cenário não está propício a otimismos, mas vamos continuar a trabalhar para que a confirmar-se uma retoma do Brasil e do seu crescimento económico a COBA possa continuar a contribuir e beneficiar do mesmo. ‹

Uma mão cheia de projetos

Desde 1962 com uma presença constante no mercado brasileiro de infraestruturas económicas e sociais, a COBA tem uma marca impressiva em várias estruturas. Eis alguns projetos em que participou: Planejamento integrado dos Recursos Hídricos do Vale da Paraíba, no estado da Paraíba; Barragem de Umari, Barragem de Aracoiaba, Barragem de Figueiredo; EIA/RIMA e Reassentamento , todos para a Secretaria de Recursos Hídricos do Ceará; Estudo Técnico-Econômico das Alternativas de Transposição de Águas da Bacia do Rio Tocantins para o Nordeste Semi-Árido; Projeto Executivo das Estruturas de Concreto do Setor Sul do Estádio Arena Fonte Nova em Salvador da Bahia; Obras de arte especiais do Rodoanel Mário Covas Trecho Norte em São Paulo; Estações de Tratamento de Esgotos de Cabo Frio e de Búzios; Intervenções no Rio Murié e Pomba para a Regularização das cheias nas cidades, Cardoso Moreira e Santo António de Páduas, Anteprojeto e projeto básico, para a Secretaria de Recursos Hídricos do Estado do Rio de Janeiro. ‹

Virgolino Neves, Administrador da Vineves

O Brasil continua a ser um destino do nosso azeite

A Vineves é um dos principais exportadores de azeite português para o Brasil, país que também já recebe o vinho produzido no Alentejo pela empresa. Virgolino Neves, fundador e administrador da Vineves, empresa com sede em Fátima, e com olivais no concelho de Sousel – Alto Alentejo, conta à **PAÍS €CONÓMICO** *os principais momentos do seu percurso empresarial em Portugal, que começou pela Importação e Comércio de madeiras, atividade que mantém, embora de forma mais diminuta. Iniciou sua atividade no setor alimentar, mais especificamente à produção de Azeite e mais recentemente à produção de mel e de vinho. O reforço da produção de vinho será uma aposta certa no futuro, mas Virgolino Neves ainda não quer desvendar o momento em que partirá de forma mais consistente para essa nova etapa na produçao vitivinícola.*

TEXTO › JORGE ALEGRIA | **FOTOGRAFIA** › RUI ROCHA REIS

Após oito anos no Brasil, onde já tinha desenvolvido a sua atividade empresarial, Virgolino Neves regressou a Portugal em 1984, «na altura apenas para visitar o país, em férias, mas fiquei desde logo surpreendido com o salto de desenvolvimento que Portugal tinha dado desde o tempo que eu tinha partido para o Brasil.

Decidi que era tempo de voltar ao país e desenvolver também aqui a minha atividade empresarial, beneficiando naturalmente da experiência, contatos e do próprio suporte empresarial que já na altura tinha no Brasil. Comecei então em Portugal a atividade de importação e comercialização de madeiras, matéria-prima oriunda do Brasil que vendia aqui, beneficiando então da força crescente que se registava na área da construção civil em Portugal», relembra Virgolino Neves.

Detentor de formação em Comércio Exterior, Virgolino Neves estava preparado para ser um agente importante no comércio entre Portugal e o Brasil. Junto à A1 em Fátima erguem-se as instalações da Vineves, onde durante a segunda metade dos anos 80 e primeiros anos da década de 90 prosperou o negócio da venda de madeira, acompanhando o surto desenvolvimentista da construção no país.

Apostar no azeite

Mas, o empresário sempre foi um visionário e recorda nesta entrevista à **PAÍS €CONÓMICO** que ainda nos anos 90 começou a vislumbrar que esse ciclo de expansão diminuiria fortemente dentro de poucos anos, e começou a diversificar a sua atividade empresarial em Portugal.

Uma vez mais, tendo as suas relações com o Brasil como pano de fundo, Virgolino Neves decidiu apostar no negócio do azeite, produto que afinal ainda hoje constitui a principal exportação portuguesa para terras brasileiras. Se bem o pensou, melhor o fez, e partindo dos seus contatos já desenvolvidos em Portugal, começou numa primeira fase a adquirir azeitona em olivais do Alentejo e da própria região envolvente de Fátima e depois a encaminhar e transformar essa azeitona na Cooperativa do Olivicultores de Fátima.

A Marca Portucale passou a constituir o estandarte da Vineves, com particular realce no mercado brasileiro, e depois em muitos outros mercados onde o azeite do empresário passou igualmente a chegar.

Virgolino Neves conta até um episódio, «que ocorreu algumas vezes», em que no terminal marítimo de Alcântara, em Lisboa, chegou a descarregar madeira sua de um navio e de seguida carregar azeite no mesmo navio que haveria de transportar o produto para as prateleiras dos supermercados e lojas brasileiras.

Entretanto, depois de dez anos a produzir o seu azeite na Cooperativa de Fátima, o empresário decidiu reforçar a sua aposta empresarial no setor olivícola, adquirindo duas propriedades com olivais na zona de Sousel – Alto Alentejo, «olivais já antigos, pelo que decidi arrancar as oliveiras velhas e plantar novos olivais. Depois, em 2012 tomei também a decisão de construir um lagar junto aos olivais, em Sousel. Um investimento de cerca de um milhão de euros. Desde essa altura passei a produzir o nosso azeite Portucale», acentua Virgolino Neves.

Interrogado sobre a qualidade do azeite português, o empresário acredita que o azeite nacional poderá continuar a manter a sua qualidade tradicional, mas lembra que será preciso reforçar a promoção do azeite em termos internacionais, incluindo no próprio Brasil. «Repare, apesar da qualidade do nosso azeite ser de elevada, nos últimos tempos as nossas exportações para o Brasil diminuíram quase 40%. Não sei se em relação a outras empresas essa diminuição tão acentuada, mas a crise económica brasileira levou os consumidores a retraírem o consumo. Ora, é nestas

ocasiões que é preciso reforçar a promoção, penso que é preciso o país envolver-se de modo a assegurar que a quota do azeite português no Brasil se possa manter no futuro», acentua Virgolino Neves.

Investir no vinho

A Vineves está entre os dez principais exportadores portugueses de azeite para o mercado brasileiro, mas também desde há alguns anos que a empresa decidiu diversificar os destinos para onde exporta a marca Portucale.

Para além do Brasil, para onde ainda se encaminha cerca de 50% da produção, a Vineves exporta ainda para outros países do continente americano, como sejam Venezuela, Panamá, Estados Unidos e Canadá.

Já no que respeita à Europa, o azeite que sai do lagar, chega aos escaparates das lojas em países como a Inglaterra, França, Alemanha e Países Baixos, mas também chega a países de outros continentes, como sejam a África do Sul e a Austrália.

Por outro lado, a empresa já exportou para países como Angola e Moçambique, mas no presente deixou de exportar diretamente, embora no caso de Moçambique o azeite Portucale continue a chegar através do distribuidor que está na África do Sul.

Como uma vida bastante preenchida empresarialmente, que espera manter e desenvolver como aqui foi referido, ainda assim, o empresário também gosta de receber os amigos e construiu um espaço museológico com peças antigas e outras mais recentes que traça muito do percurso que leva à produção do azeite. «Gosto de receber aqui neste espaço os meus amigos, mas também muitos dos meus clientes, onde posso mostrar o melhor dos nossos produtos, mas também mostrar com orgulho os melhores produtos que Portugal produz.

Somos um país magnífico e todos poderemos contribuir para promover os nossos produtos tradicionais, que possuem muita qualidade e podem ombrear com os melhores que são produzidos a nível mundial», finaliza Virgolino Neves. ‹

Belém do Pará recebe festival do chocolate, flores e jóias da Amazónia

A Triologia da Sedução em Belém

A cidade de Belém, capital do estado brasileiro do Pará receberá entre os dias 22 e 25 de setembro o 4º Festival Internacional de Cacau e Chocolate da Amazônia, e também a 16ª edição da exposição Flor Pará. A estes dois certamentes, e para formar uma triologia, juntar-se-á também uma mostra de jóias da Amazónia, ou não estivesse sediado em belém um dos principais pólos de produção joalheira do norte do Brasil. No fundo, é a designada Triologia da Sedução.

Durante quatro dias, o Hangar Centro de Convenções e Feiras da Amazônia, na cidade de Belém, receberá uma exposição de marcas de chocolate gourmet, expositores de flores tropicais cultivadas na Amazônia, além de um ciclo de palestras, rodadas de negócios, concursos, workshops de gastronomia com chefs renomadas, exposição de bolos decorados e esculturas de chocolate e oficinas de arranjos florais.

Segundo Hildegardo Nunes, secretário do Desenvolvimento Agropecuário e da Pesca do Pará, «estamos dando sequência e um trabalho que vem se consolidando na área do cacau. Assumimos esse ano a primeira posição como o estado que mais produziu cacau, naturalmente devido a problemas climáticos na Bahia, somos o segundo em volume de produção e esperamos ser o primeiro muito em breve, ultrapassando as 115 mil toneladas nessa safra de 2016 e temos já seis marcas de chocolate». ‹

Portugueses dominam microempreendedores no Ceará

O Ceará conta atualmente com 269 microempreendedores individuais estrangeiros, de acordo com dados do Sebrae. Daquele número, 52 (19,3%) são portugueses, 44 (16,3%) são italianos, 26 (9,6%) são colombianos e o restante de outras nacionalidades. No Nordeste brasileiro, o Ceará só é ultrapassado pela Bahia, que tem 726 empreendedores individuais estrangeiros, enquanto Pernambuco, com 263, fica em terceiro lugar. Segundo fonte do Sebrae, no caso do Ceará, «a grande maioria desses empreendedores atua na área de alimentação, como restaurantes, bares, lanchonetes e food-trucks. Essas pessoas chegam dos seus países de origem com esse expertise, de oferecer uma alimentação mais refinada seguindo uma linha gourmet». ‹

Arranjos Express cresce no Brasil

A franquia de franchising de origem portuguesa Arranjos Express, especializada na customização, ajustes e reparos de roupas com agilidade na entrega, já conta com 52 unidades no Brasil, encontrando-se já instalada e a funcionar em diversas partes dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia, Santa catarina, Mato Grosso e Distrito Federal. No final do presente ano, a Arranjos Express espera contar já com 90 unidades em operação no Brasil.

Segundo Paulo Alexandre, fundador da Arranjos Express, «no atual cenário económico, acreditamos que com um modelo como o nosso, de fácil gerenciamento e sem necessidade de estoque, é uma oportunidade única para quem busca ter um negócio próprio». Além do Brasil, a empresa possui 30 lojas em Portugal, e espera chegar brevemente a Angola, Rússia e estados Unidos. ‹

Vítor Sobral volta a investir em São Paulo

O conhecido Chef português Vítor Sobral, que já possui um restaurante (Tasca da Esquina) na cidade de São Paulo, voltou a investir na maior cidade brasileira, com a inauguração da Padaria da Esquina, localizada nos Jardins, um dos locais mais emblemáticos da cidade. Apesar de muitos dos pães consumidos na cidade serem referidos como de tradição portuguesa, Vítor Sobral verificou que não é bem assim, e decidiu investir num local de produção e venda de padaria realmente de tradição portuguesa. Além de várias formas de pão, na Padaria da Esquina são também vendidos pastéis de nata, bolas de Berlim, queijadas, de leite ou de laranja. Na mercearia que também integra a padaria, são comercializados produtos portugueses como as alheiras, geleias e presuntos. ‹

Porto de Sines nos cem maiores mundiais de contentores

O Porto de Sines passou a fazer parte da lista dos cem maiores portos mundiais no movimento de contentores, listagem liderada por vários portos chineses. Na Europa, o Porto de Sines ocupa a 17ª posição, tendo sido entre os vinte primeiros o porto com o maior aumento de carga (8%) entre 2014 e 2015. Na Península Ibérica, apenas Algeciras e Valência movimentam mais contentores do que Sines. A localização geográfica privilegiada com ligação semanal a 73 países, 173 portos, percorrendo 23 linhas regulares de navegação, e 68% da carga distribuída enquanto hub mundial concentrada na Europa e na América do Norte e Central. Sinal claro desta relevância foi a recente passagem por Sines do MSC Oliver, um dos maiores porta-contentores do mundo, vindo de Bremerhaven e seguindo depois para Tanger Med, em Marrocos. ‹

Sonae Sierra reforça investimentos

A Sonae Sierra inaugurou um novo centro comercial em Bucareste, capital da Roménia, e o seu presidente executivo, Fernando Guedes de Oliveira, aproveitou para salientar que a empresa planeia investir até dois mil milhões de euros em novos centros comerciais nos próximos cinco anos, principalmente na Europa, no Brasil, Colômbia e Marrocos.

O Brasil é uma das grandes apostas da Sonae Sierra, que pretende arrancar com novos projetos - para juntar aos nove já existentes - manifestando Fernando Guedes de Oliveira a convição de que «a recuperação é real, pois existem sinais de que a crise está a passar». A vizinha Colômbia é outra prioridade da empresa portuguesa, estando previsto para 2018 a inauguração do primeiro centro comercial, cuja obra já está em curso.

A Sonae Sierra possui atualmente 45 centros comerciais, dos quais 21 em Portugal e 9 no Brasil, e a aposta passará também no futuro por Marrocos, onde a empresa tem um centro comercial em desenvolvimento, além de gerir espaços para terceiros. Na Península Ibérica, o líder da empresa salientou que «vai haver investimentos em Portugal e Espanha, nomeadamente na expansão de centros comerciais», como será o caso do Norte Shopping, em Matosinhos, com um investimento de 60 milhões de euros. ‹

Eurocast constrói unidade industrial em Estarreja

A multinacional francesa Eurocast está a construir a sua segunda unidade industrial em Portugal, localizada em Estarreja, que constituirá a maior do grupo, num investimento de 50 milhões de euros. A construção desta nova unidade industrial está a cabo da construtora portuguesa Garcia, Garcia.

A nova fábrica de Estarreja da Eurocast empregará 170 trabalhadores, que se juntam aos 70 da unidade de Arcos de Valdevez. A fábrica de Estarreja será uma fundição injectada de alumínio para componentes automóveis, cuja produção terá igualmente como destino a indústria automóvel nacional e internacional. Recorde-se que o anterior investimento da Eurocast em Arcos de Valdevez implicou um investimento de 15 milhões de euros. ‹

Turistas brasileiros crescem em Portugal

Após descidas constantes nos primeiros meses deste ano no que respeita ao turismo brasileiro em Portugal, no passado mês de junho, os números inverteram-se. Em junho os turistas brasileiros em Portugal representaram cerca de 125 mil dormidas, um aumento de 2,8% em termos homólogos. Apesar desta subida, a posição do Brasil enquanto mercado emissor de turistas para Portugal descresceu um lugar em junho face ao anterior mês de maio, ocupando agora a oitava posição. Entre janeiro e junho, os turistas brasileiros em Portugal geraram 612 mil, valor inferior em 4,8% face aos primeiros seis meses de 2015. O maior mercado emissor de turistas para portugual continuou a ser o britânico que gerou 1,1 milhões de dormidas em junho e mais de 4 milhões de dormidas nos primeiros seis meses do corrente ano. A seguir aos britânicos seguiram-se os alemães, depois os franceses, espanhóis, holandeses e brasileiros. ‹

1991 LUSO PECUS 2016
HÁ MAIS DE 25 ANOS NA SAÚDE ANIMAL

A Reprodução Equina em Portugal tem um Nome:
LUSO PECUS

Confiança, lealdade, competência e trabalho

Rua da Fábrica, nº 58C
2135-144 Porto Alto - Samora Correia

ecodeal

GESTÃO INTEGRAL DE RESÍDUOS
INDUSTRIAIS PERIGOSOS

SINERGIAS ***SUSTENTÁVEIS***

SERVIÇOS

- Gestão Integrada de resíduos perigosos e não perigosos;
- Recolha e transporte de resíduos;
- Intervenção em situações de emergência ambiental. Limpezas Industriais;
- Descontaminação de solos (in-situ e ex-situ);
- Serviços técnicos de gestão de resíduos especializados;
- Gestão de passivos ambientais;
- Acondicionamento e armazenagem de resíduos.

www.ecodeal.pt