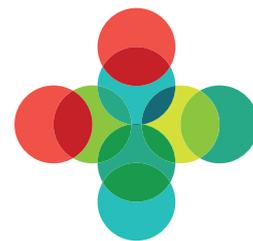


*108 anos  
de história*

*Câmara Portuguesa  
celebra aniversário  
com homenagem  
coletiva e pocket show  
de Fafá de Belém*

# POR



EDIÇÃO 1136 - DEZEMBRO 2020

CÂMARA PORTUGUESA EM REVISTA

## Saúde

Portugal rebate pandemia de Covid-19 com medidas necessárias e ciência

## Digital

Situação inédita de 2020 faz da tecnologia aliada essencial das empresas

## Arte

Azulejos portugueses são elegante ícone da cultura nacional



*Em edição inédita, prêmio Personalidade do Ano distinguiu Imigrantes Empresários Portugueses por meio de entidades ligadas à cultura portuguesa*



Escreva sua  
**história**  
de sucesso no  
**mundo**  
dos negócios.



**Elimine fronteiras com quem tem conhecimento e experiência em Comércio Internacional.**

A Cisa Trading tem um amplo conhecimento em operações de comércio exterior e capacidade as melhores soluções logísticas, operacionais, tributárias e financeiras à sua empresa. Com c reconhecida por empresas de grande porte e de projeção internacional, a Cisa Trading conta com eq especializadas, que conhecem todo o processo e a complexidade das operações. Além disso, pos logística inteligente e integrada. Tudo para garantir que suas importações sejam feitas com eficiência



# NESTA EDIÇÃO

## CONSELHO CÂMARA PORTUGUESA DE COMÉRCIO NO BRASIL SÃO PAULO MANDATO 2020-2021

### Presidente

Nuno Motta Veiga Rebelo de Sousa

EDP - Energias do Brasil

### Vice-Presidentes

João Ribeiro da Costa  
Luciano Santos Tavares de Almeida

LRNG Advogados  
Find Consultoria

### Conselho de Administração

Alan do Amaral Fernandes  
Ana Maria Silva Lopes  
Antonio Dias Felipe  
António Jose Rosa Saraiva  
Arnoldo Wald Filho  
Benjamin Steinbruch  
Carlos António Dias Silva Reis  
Carlos Alberto da Costa Gomes  
Carlos Manuel Latourrette  
Domingos Espírito Santo Pereira Coutinho  
Ernani Antunes Araújo  
Fernando Prado Ferreira  
João Miguel Loureiro Martins  
Jorge Barros Nieto Guimarães  
José Manuel Baeta Tomás  
José Manuel Dias da Fonseca  
Kalil Cury Filho  
Leonardo Mercante  
Luciano Prado Albertini  
Luís Miguel Fonseca Alexandre de Araujo Pereira  
Manuel da Cunha Marinho  
Marcos Augusto Coelho do Nascimento  
Mário Augusto Monteiro Cera de Carvalho  
Mário Rui de Oliveira Couto  
Martin Cordeiro Arranz  
Vicente Furlletti Assis

Banco Haitong  
Casa Santa Luzia  
Grupo Tejofran  
Teixeira Duarte - Engenharia e Construções S.A.  
Wald Associados

RRBA Business Advisory  
ConstruGomes  
Latourrette Consulting  
Gow Capital  
Cisa Trading  
Pinheiro Neto Advogados  
Banco Luso Brasileiro  
Nors Brasil  
Sonae Sierra  
MDS Group

Embraer  
EY  
Petrolgal Brasil

Tecniplan Engenharia e Energia  
TAP Brasil  
Mota Engil  
Banco Caixa Geral Brasil  
McKinsey & Co.

### Conselho Consultivo

Ana Lucia Dinis Ruas Vaz  
Anna Carolina Ramos Breda  
António de Almeida e Silva  
António dos Ramos  
António Manuel Jasmins Rodrigues Dias Farinha  
Domingos Manuel Meireles Monteiro de Carvalho  
Fernando Ramalho Leite da Silva  
Josué Dimas de Melo Pimenta  
Julio Eduardo Simões  
Leila Pigozzi Alves  
Manuel Magno Alves  
Manuel Rocha Alves  
Marcello de Camargo Teixeira Panella  
Marco Ramiro Cardoso Mosqueira do Amaral  
Marco Antonio Marques da Silva  
Mário da Paz Vale e Azevedo Tierno Lopes (Presidente)  
Maurício Luis Fernandes Ferrentini  
Oscar Augusto Ferrão Filho  
Paulo Manuel Pires dos Santos Almeida  
Ricardo Fonseca de Mendonça Lima  
Roberto Vilela  
Rogerio Igreja Brecha  
Rui Fernão Mota e Costa  
Vasco Lencastre Campos  
Vera Margarida Alves Pires Coelho  
Vitor Manuel Dinis

Banco Luso Brasileiro  
BRDA Finanças & Património  
MPMAE Advogados  
Casa de Portugal

Exponor Brasil Ferias e Eventos

BP - A Beneficência Portuguesa de São Paulo

DDSA - De Luca, Derenussou, Schuttolf Advogados  
Conselho da Comunidade Luso-Brasileira  
RKA Restaurante e Bar Ltda  
Panella Advogados  
Minor Group

BMA Advogados

Provedoria da Comunidade Portuguesa

Portus Importadora

Interpolo Viagens e Turismo  
Sovena  
Vendap  
Rota dos Azeites e Vinhos

### Conselho Nato

Antonio José Louçã Pargana  
António Pedro Pereira de Bancelar Carrelhas  
Fernando Prado Ferreira (Conselheiro Jurídico)  
Luiz Eduardo Ramos Lisboa  
Manuel Rodrigues Tavares de Almeida Filho  
Miguel Nuno Simões Nunes Ferreira Setas  
Pedro Miguel Duarte Rebelo de Sousa  
Ricardo Abecassis Espírito Santo Silva

Cisa Trading  
Federação Câmaras Portuguesas no Brasil  
Pinheiro Neto Advogados

Velho Barreiro  
EDP - Energias do Brasil  
SRS Advogados

### Conselho Honorário Fundador da Casa Araújo Pinto

Clélia Erwenne Araújo Pinto  
Fernando Prado Ferreira  
Paulo Lopes Lourenço

### Conselho Honorário

Embaixador Jorge Dias Cabral  
Cónsul Geral Paulo Nascimento  
Francisco Costa  
Bernardo Barreiros Cardoso

Embaixada de Portugal no Brasil  
Consulado de Portugal em São Paulo  
AICEP  
Turismo de Portugal

### Comitês Estatutários

#### Comité de Auditoria e Finanças:

Manuel da Cunha Marinho

#### Comité de Associados:

Maria da Paz Vale e Azevedo Tierno Lopes

#### Comité de Relações Governamentais:

Kalil Cury Filho

#### Comité de Comércio Exterior:

Ernani Antunes Araújo

#### Comité da Mulher Empreendedora e Cultura:

Karene Rodrigues Vilela

BMA Advogados

Cisa Trading

Portus Importadora

### Diretora geral

Camila Pinheiro Machado L. A. Barardo

## POR+BENEFÍCIOS

6. Vantagens para associados da Câmara

## COVID-19

12. Ações e estratégias de Portugal no combate ao coronavírus

## TURISMO

22. Viagens domésticas impulsionam retomada do mercado turístico português

## CAPA

32. Câmara Portuguesa celebra 108 anos com homenagem coletiva

## TRANSFORMAÇÕES NO CENÁRIO

52. Pandemia acelera mudanças e apresenta nova era digital mundial

## FINANÇAS

64. O valor da gestão financeira pessoal e empresarial contra crises

## CULTURA

74. Mais de 500 anos de tradição marcam os azulejos portugueses

## ESPECIALISTAS

10. O futuro do mercado de seguros

20. A importância da integração entre assistência, ensino e pesquisa

30. Portugal continua na moda

50. Redução dos riscos e a retomada das atividades pós-Covid-19

62. Modelos de Negócios Modernos impulsionarão transformações

70. Machine Learning: a evolução natural da Telemetria

## EVENTOS

18. Scotwork apresenta técnicas de negociação a associados

28. Como investir e viver em Oeiras, o Vale do Silício português

72. Pinto Machado & Associados ensina a diversificar investimentos

## POR+NEGÓCIOS

80. Canal de *networking*

## ASSOCIADOS

86. Confira quem passa a integrar a Câmara Portuguesa

### MANTENEDORES



### APOIO



### PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL

R. Cincinato Braga, 434 - Bela Vista -  
CEP: 01333-010 - São Paulo - SP - Brasil  
Tel/Fax: (55 11) 4508-5223

E-mail: geral@camaraportuguesa.com.br

Reportagem e Edição: AFT Comunicação  
Gabriella Mosená | Fernanda Silveira | Lísia Minelli

Projeto gráfico e diagramação:  
Câmara Portuguesa e Rogério C. Macadura

Foto de capa: Gladstone Campos

Fotografias: Gettyimages | Freepik Premium | Arquivo Câmara Portuguesa | IMM | Turismo do Alentejo | Turismo do Algarve | Associação de Promoção da Madeira | Francisco Correia | Museu Nacional do Azulejo | DGPC/Arquivo de Documentação Fotográfica | José Pessoa | Carlos Monteiro |

Luísa Oliveira | Gladstone Campos | Karine Paniza

| Universidade de Coimbra | Luis Gustavo Simioni

Impressão e acabamento: Leograf

Tragem: 1000 exemplares em papel certificado

### COMITÉ DE COMUNICAÇÃO

#### CÂMARA PORTUGUESA

Camila Pinheiro Machado de Almeida Barardo

Isabela Rossini | Guilherme Fernandes | Fernanda

Silveira | Gabriella Mosená | Lísia Minelli



CÂMARA PORTUGUESA



# DESAFIO É O QUE NOS MOVE.

O mundo passa por novos momentos e nós acompanhamos e nos adaptamos, superando os novos desafios.

Ser Banco Luso Brasileiro é ter compromisso com a excelência, ética e transparência. Oferecemos soluções financeiras para empresas, operações de câmbio e financiamos transporte coletivo. Confira nossas condições especiais para associados da Câmara Portuguesa. Converse com nossos especialistas e saiba como podemos ajudá-lo.

CÂMBIO | ACC | CÂMBIO PRONTO | CÂMBIO TURISMO | CARTA DE CRÉDITO | FININP  
CAPITAL DE GIRO | ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS | CONTA GARANTIDA

11 3039-1500

[www.bancoluso.com.br](http://www.bancoluso.com.br)  

 **BANCO  
LUSO BRASILEIRO**  
Sempre em movimento.



# Editorial

*Nuno Rebelo de Sousa, Presidente da Câmara Portuguesa*

## Um ano de novo aprendido

Caros Associados,

Aproximamo-nos do fim de 2020, um ano que ficará marcado na história mundial pela pandemia do Covid-19 que chegou silenciosa e devastadora e que está tendo um impacto gigantesco nas relações sociais e na economia mundial.

Neste contexto inesperado e desconhecido, a Câmara Portuguesa, assim como empresas, associações e instituições do mundo todo, conseguiu adaptar-se a uma nova realidade, e é com muito orgulho que afirmamos que este não foi apenas um ano de transformação, mas também de crescimento para a nossa Câmara. Perante este novo obstáculo, a nossa decisão foi nos aproximarmos ainda mais dos nossos Associados, para entender como os poderíamos apoiar a minimizar o impacto desta crise nos seus negócios. Relativamente aos eventos – como sabem, um ponto forte da nossa Câmara – tentamos compensar o necessário aditamento dos nossos eventos presenciais com 20 webinars, que organizamos com os nossos Associados, em que abordamos diversos temas do momento, desde a forma como a pandemia da Covid-19 foi tratada em Portugal, que medidas foram tomadas pelo governo português e como elas foram avaliadas por especialistas da saúde em todo o mundo, até temas mais técnicos, como as inovações legais ocorridas neste período.

Continuamos a falar obviamente do turismo em Portugal e sobre a forma como a pandemia afetou este que tem sido um dos principais motores da economia portuguesa nos últimos anos. O Turismo de Portugal está de parabéns porque conseguiu em ano de Covid-19 continuar a ganhar os maiores prêmios internacionais do setor, e também porque criou o selo "Clean & Safe" para empreendimentos turísticos e agências de viagens, o que ajudou a dinamizar o turismo doméstico e mesmo o europeu nos meses de verão. Falamos ainda de transformação digital, que já era uma tendência, e foi imposta às empresas do mundo todo devido ao confinamento. Finalmente, conversamos com especialistas em economia e finanças para entender a importância do planejamento financeiro e patrimonial em momentos como este.

Contamos como foi todo este processo nas próximas páginas e contamos com alegria como comemoramos – pela primeira vez na história da nossa Câmara de forma virtual – os nossos 108 anos de história. Para celebrar este importante momento, homenageamos todos os Imigrantes Empresários Portugueses que vieram para o Brasil e marcaram a história deste país. Fizemo-lo com muito orgulho e carinho e escolhemos três importantes instituições – Conselho da Comunidade Luso-Brasileira do Estado de São Paulo, Casa de Portugal e Clube Português de SP – para representar as mais de 40 associações, grêmios, casas e clubes portugueses do Estado de São Paulo.

Termino desejando a todos um Santo Natal e um Feliz Ano Novo, com muita saúde, amor e boas realizações. Após um ano de adaptação e transformação, estamos otimistas para 2021. 🍀

Boa leitura!

# Por+Benefícios

Exclusivos para associados

## Benefícios da Câmara Portuguesa



### AFT DIGITAL

Um mês de adicional de serviços sem custos



### ÁGUA DE ARCANJO

Desconto de 15% e frete grátis para todos os associados

ALBA BARBOSA 

### ALBA BARBOSA

Desconto de 15% em produtos e serviços de decoração sob medida



### APCER

Condições especiais na aquisição de serviços prestados



### ATLANTIC HUB

Desconto de 20% no Atlantic MarketFit



### BEETECH

Desconto de 10% no *spread* da operação



### BAZAAR

Desconto de 15% em análise setorial e elaboração de plano de negócio, e de 20% no desenvolvimento do plano de negócio com incubadora em Portugal



### BR-VISA MIGRATION SOLUTIONS

Assessoria fiscal com até 10% de desconto



### BUSINESS PORTUGAL

Desconto de 20% na consulta inicial e de 10% em serviços de consultoria



### CACTO FILMS

Desconto de 15% em qualquer orçamento mais um Bumper Ad



### CESTAROLLI TRAVEL/ TAP

Quatro dias de seguro viagem para Portugal ao emitir o bilhete aéreo TAP com a Cestarolli Travel

BUFFET CHARLÔ

### CHARLÔ

Desconto de 20% na primeira compra

Para consultar, acesse o site com seu login e senha



**CLAMAPI**

Seguros Cibernéticos

**CLAMAPI**  
Assessoria completa  
na contratação de seguros  
e gestão de sinistro cibernético



**COLÉGIO MARQUÊS  
DE MONTE ALEGRE**

Isonção dos valores da matrícula e  
desconto de 10% nas mensalidades



**COLORSISTHEM**

Preço especial para associados  
em locação de impressora



**CONTABLEX**

CONSULTORIA CONTÁBIL

Duas horas de consultoria contábil  
gratuita e desconto de 20% nos  
primeiros seis meses de honorários  
na contratação dos serviços



**CRÍVAH**

Desconto de 20%  
em curso online



**DIGITAL SIGN**

Desconto de 16% em  
certificados digitais



**DUPLA CIDADANIA**

Desconto de 20% na assessoria para  
processos de nacionalidade e para  
agendamentos consulares  
de cartão e passaporte



**E-GOI**

Desconto de 90% na primeira  
mensalidade em qualquer plano Base  
em novas adesões ao E-Go



**ETHQUO**

Desconto especial de 15% para  
associados da Câmara Portuguesa



**EUROCIDANIAS**

Avaliação grátis de documentos e  
descontos de 50% na busca  
e 10% nas cidadanias, além de  
pagamento parcelado



**FOME.IM**

Consultoria de marca para associados  
da Câmara Portuguesa



**IMR**

Coaching & Development  
com 5% de desconto

# Por+Benefícios

Exclusivos para associados

## Benefícios da Câmara Portuguesa



**INTERACTTI**  
Desconto de 12%  
em mentoria



**LAB EXTRA**  
Desconto de 20%  
em todos os serviços  
de cobertura fotográfica



**L'HOTEL**  
Desconto de 15% sobre as tarifas  
do site Porto Bay em reservas  
realizadas diretamente no hotel



**LCC AUDITORES  
E CONSULTORES**  
Benefício exclusivo  
na proposta comercial



**LGHISI GENTE**  
Desconto de 20% nos serviços  
de consultoria, treinamento e  
gestão de pessoas, *assessment*,  
*coaching* e mentoria



**NACIONALIDADE  
PORTUGUESA**  
Desconto de 75% em consultas  
e 15% em assessoria para viver,  
investir e empreender



**NCC**  
Benefício na compra de moeda  
estrangeira e transferência  
de valores para o exterior



**NSI CONTABILIDADE**  
Desconto de 10% em processamento  
de folha de pagamento e isenção da  
mensalidade de implantação para  
serviços contábeis



**PH CONTEÚDO CRIATIVO**  
Desconto de 40%  
na primeira mensalidade  
em mídias sociais



**PORTUS**  
Desconto de 15% para associados  
da Câmara Portuguesa



**PURIM COMUNICAÇÃO VISUAL**  
Desconto de 25%  
em redes sociais  
e identidade visual



**QUALIMPOR**  
Desconto de 35%  
em vinhos e azeites

Para consultar, acesse o site com seu login e senha



### QUEBRA-CABEÇA

Desconto de 7% na produção de vídeos publicitários ou corporativos



### RBC TUR

Desconto de 15% em seguro viagem



RESERVA NATURAL

### RESERVA NATURAL

Cupom de 20% OFF em todo o site para novos cadastros



### ROTA DO AZEITE

Desconto de até 30% em vinhos e azeites (acima de seis unidades)



### ROTUNNO

Desconto de 70% nas consultas e de 15% nos processos de dupla cidadania e vistos em Portugal



### TD CONSTRUTORA

Desconto de 5% em restauração e 3% em reformas



### VERA MOREIRA

Palestra sobre *media training* na contratação de assessoria de imprensa e/ou produção de conteúdo



### VIAJE CONFIANTE

Desconto de 5% em viagens



VISTA ALEGRE  
1824

### VISTA ALEGRE ATLANTIS

Desconto de 20% (válido até 31/12/2020)



### WINETCLUB

Desconto de 10% para associados da Câmara Portuguesa



### XCELLENCE & CO

Desconto de 20% em projetos de consultoria



### ZYRGON

Desconto de 20% em consultoria estratégica em *marketing* digital

# O futuro do mercado de seguros

Por José Manuel Dias da Fonseca, CEO do MDS Group, Chairman & Founder da Brokerslink

**U**ma tradicional música brasileira que diz em seu refrão "Como será o amanhã, responda quem puder" reflete as dúvidas da humanidade diante da pandemia da Covid-19. De fato, vivemos um cenário incerto. Mas, ao analisarmos o passado, sabemos que a sociedade sempre obteve grandes avanços após crises de impacto. O mercado de seguros acompanha o cenário e já antecipa que os avanços tecnológicos, as alterações evolutivas sociais e demográficas e também a mudança no ambiente de negócios devem ser olhadas com atenção, pois abrirão oportunidades para novas ofertas em seguros.

O ponto de partida dessa trajetória também está centrado na adaptação à digitalização dos negócios, incentivando a inovação em produtos e processos e o uso de ferramentas *online*, que permitem o avanço na relação entre empresas, colaboradores e clientes.

As corretoras e seguradoras também devem estar atentas a essa evolu-

ção do mercado, e ajudar no combate à Covid-19. Tivemos iniciativas como a criação de um *hotsite* exclusivo com informações relevantes sobre o assunto. Em nosso dia a dia como consultores de Riscos e Seguros, trabalhamos de forma a prestar uma assessoria integral em gestão de riscos para diferentes segmentos, com a melhor transparência possível ao mercado de seguros e resseguros, e contamos com uma boa gestão e administração, incluindo os riscos que não podem ser transferidos. Torna-se cada vez mais fundamental trabalhar com distintos instrumentos, recursos e métodos de identificação e avaliação dos riscos e com as melhores condições de análises do mercado para retenção, tratamento ou transferência dos mesmos. O serviço da gestão total dos riscos dos clientes deve ser a filosofia de negócio das empresas do nosso ramo.

Além de enviarmos nossas equipes para trabalho remoto, disponibilizamos em tempo recorde as ferramentas necessárias para o trabalho no modelo

*home office* — uma tendência mundial —, tornando o processo de venda ainda mais próximo e consultivo. Desta maneira, tem sido possível preservar o que temos de mais valioso — nossos colaboradores e clientes — sem abrir mão daquilo que nos torna únicos: o atendimento personalizado e a expertise em soluções de seguros, riscos e benefícios.

Há algum tempo que nós já caminhávamos no sentido de sermos uma empresa que disponibiliza aos seus clientes todas as formas de contato possíveis, tendo, naturalmente, feito uma aposta fortíssima no digital, que agora dá os seus frutos. A lição é que devemos estar atentos a todos os cenários para sair na frente, vencer a crise e planejar o futuro.

Hoje posso dizer que, apesar da configuração do novo normal, a nossa empresa funciona de maneira plena. Atendemos os nossos clientes e respondemos todas as solicitações, seja por telefone, e-mail, WhatsApp e até mesmo chamada de vídeo. Em

poucas palavras, embora estejamos separados fisicamente, nos sentimos mais próximos, juntos neste combate que é de todos. É como se os nossos escritórios tivessem se multiplicado em centenas de casas, onde vivem, e perduram, o serviço e o espírito de missão da companhia.

Outro ponto nevrálgico posto em evidência pela atual pandemia é a importância da comunicação ativa: internamente, Comitês de Crise foram criados para acompanhar as notícias e a evolução do coronavírus e avaliar, de forma conjunta, as decisões a serem tomadas. Paralelamente, campanhas internas também foram intensificadas, seja por e-mail, cartazes ou intranet. O objetivo é manter os colaboradores informados e atentos às posturas recomendadas diante de clientes, amigos e familiares. A conscientização é a chave para a manutenção desta crise.

Ainda segundo estudos, as seguradoras precisam entender a real extensão da demanda trazida pelos riscos emergentes associados aos trabalhadores e consumidores da nova economia digital, e adaptar ou idealizar novas ofertas. As evidências identificadas por pesquisas são cristalinas: consumidores apontam a exposição alta ou moderada a riscos associados à saúde e à cibersegurança como uma ameaça majoritária.



Outra tendência foi citada no artigo publicado em 2018 pela norte-americana Sara Horowitz — uma das pioneiras a identificar a mudança nas relações de trabalho —, quando refere-se às novas formas de proteção que atendam aos profissionais *freelancer* e empresas que optem por relações flexíveis de trabalho. Afinal, a economia está avançando com novos modelos de negócios e inovações tecnológicas, e esse crescimento precisa ser sustentado por mecanismos de proteção que avancem com ele.

O que aprendemos com tudo isso é que a internet deve ser, ainda mais, o local em que consumidores e corretoras se encontrarão para fechar as negociações. Os corretores deverão estar atentos às necessidades dos consumidores e as seguradoras dispostas a criar novos produtos capazes de atender às demandas que vão surgir.

Neste momento tão difícil, escolhemos ser uma voz positiva. Acreditamos que este enorme desafio vai ser venci-

do, com a colaboração e solidariedade de todos. Como sempre depois das tormentas, acreditamos que voltaremos mais fortes, mais ambiciosos e mais unidos. 

---

*As seguradoras precisam entender a real extensão da demanda trazida pelos riscos emergentes associados aos trabalhadores e consumidores da nova economia digital, e adaptar ou idealizar novas ofertas*

# A resposta de Portugal ao coronavírus

Como o país reagiu à pandemia e cuidou de sua população em um cenário inédito na história

**A**pandemia de coronavírus atingiu a população mundial de surpresa. A sociedade em geral viu seus hábitos serem transformados enquanto as pessoas assimilavam aos poucos seus novos papéis na vida em comum, que incluem proteger a si mesmos e aos próximos, novas maneiras de trabalhar e a necessidade de manterem-se informados da situação não só de seu próprio país, como de todas as outras nações do mundo.

Ao mesmo tempo, os setores de saúde e pesquisa entraram em um ritmo acelerado de trabalho, tanto para acolher e tratar corretamente os infectados pela Covid-19 como para compreender melhor esta nova doença que afetou todo o planeta e como lidar com ela. Para completar o cenário, todas as atividades econômicas foram pressionadas profundamente, de tal maneira que empresas – fossem elas de grande, médio ou pequeno porte – se viram obrigadas a repensar suas maneiras de fazer negócios, os serviços oferecidos e até mesmo suas rotinas de trabalho.

Mas como Portugal reagiu a todas essas mudanças?

Os dados mostram um bom resultado. De fato, até a metade de outubro, entre os países europeus com população similar, Portugal apresentava o segundo menor número de casos – atrás apenas da Hungria. Com mais casos que Portugal, encontravam-se Bélgica, República Tcheca e Suécia.

Para conseguir este feito diante de um cenário inesperado, é possível observar algumas características específicas de Portugal. O primeiro caso de uma pessoa com coronavírus no país



foi confirmado em 2 de março, quase um mês depois que o mesmo aconteceu em locais como Espanha e Itália, que foram extremamente afetadas pela doença, e alguns dias após a confirmação do primeiro caso no Brasil. Isso significou que houve mais tempo para se preparar, além de ter sido possível observar os acontecimentos de outros países para traçar a melhor estratégia de combate à pandemia.

“Existiu desde o início um esforço muito grande por parte das autoridades

*Por ter tido seu primeiro caso confirmado quase um mês depois de países como Itália e França, Portugal teve mais tempo para preparar sua estratégia*



portuguesas em informar os cidadãos, determinando as medidas necessárias para o controle efetivo da pandemia”, opinou o professor e pesquisador Dr. Bruno Silva-Santos, Vice-Diretor do Instituto de Medicina Molecular João Lobo Antunes (iMM). O doutor em imunologia se disse orgulhoso dos portugueses pela forma como acataram as recomendações da Direção-Geral de Saúde (DGS). “Terá sido a adoção rápida e generalizada dessas medidas que terá impedido o escalar dos casos de

infecção e das hospitalizações observado em outros países”, completou.

O engenheiro João Nunes, Presidente e CEO da BLC3, associação sem fins lucrativos que desenvolve atividades de pesquisa e intensificação tecnológica, destacou a importância de, no início de uma pandemia, ganhar tempo para conhecer o vírus, e afirmou que as medidas tomadas pelo governo português permitiram que o sistema nacional de saúde ganhasse experiência e tempo para agir. “Portugal agiu de

*Nesta página:*

**1.** *As ruas de Lisboa ficaram desertas durante o período de quarentena*



*O governo português agiu rapidamente com medidas para impedir que o vírus se espalhasse, que a população estivesse devidamente informada e que o impacto econômico fosse amenizado, inspirando confiança na população*

forma ponderada, estruturada e com um sentido ético e responsável pelo valor da vida das pessoas e dos mais idosos, não esquecendo nunca a aplicação de medidas de proteção para as empresas”, comentou.

#### **As estratégias portuguesas**

À época da confirmação do primeiro caso, em 2 de março, o Ministério da Saúde passou a realizar reuniões diárias de avaliação e resposta ao surto de coronavírus com a presença da Direção-Geral da Saúde (DGS), o Instituto Nacional de Saúde Dr. Ricardo Jorge (INSA), a Autoridade Nacional do Medicamento de Produtos de Saúde (INFARMED), o Instituto Nacional de Emergência Médica (INEM) e a Administração Central do Sistema de Saúde (ACSS).

Com isso, desde o princípio, o governo tratou de tranquilizar a população, sem minimizar a seriedade do cenário e a necessidade de cuidados, e não tardou a tomar as primeiras atitudes para amenizar o impacto econômico desta situação. Em 9 de março, uma semana após a primeira confirmação

de um caso de Covid-19 em Portugal, foi anunciada uma série de medidas, tais como a duplicação de 100 para 200 milhões de euros da linha de crédito para apoio às empresas e o pagamento adiantado dos incentivos no quadro do Portugal 2020, programa que reúne cinco Fundos Europeus Estruturais e de Investimento.

Isso tudo ocorreu antes mesmo de a Organização Mundial de Saúde (OMS) declarar a pandemia de coronavírus, o que ocorreu em 11 de março. Ao longo da semana seguinte, novas providências foram divulgadas, que incluíam apoio aos trabalhadores e suas famílias e às empresas, como um regime de *lay off* simplificado. Outras situações também foram analisadas: eventos com mais de cem pessoas foram proibidos, a fronteira com a Espanha foi fechada para lazer e turismo e as atividades escolares presenciais foram suspensas.

Uma semana após a declaração da OMS, o presidente Marcelo Rebelo de Sousa decretou estado de emergência, que garantiu ferramentas legais para estabelecer uma quarentena obrigatória aos infectados, limitação de deslocamentos, teletrabalho, suspensão de atividades de comércio, entre outros.

Tais medidas, em conjunto com o civismo e disciplina demonstrados pelos portugueses, geraram bons resultados no país.

“Creio que houve uma confiança generalizada na Direção-Geral de Saúde e nas mensagens transmitidas diariamente, o que foi muito importante. O governo foi consistente e prudente nas suas medidas, e tal inspirou confiança nos portugueses”, afirmou o Dr. Silva-Santos.

Mesmo com o bom andamento, no entanto, as autoridades do país mostraram cautela com a situação. Em coletiva de imprensa realizada no dia 13 de abril, a Ministra da Saúde, Marta Temido, afirmou que se deviam dar passos pequenos, mas seguros no combate à pandemia e que os mesmos deviam ser

ponderados muito cautelosamente para não se perderem os resultados obtidos.

Com a retomada gradual de uma certa normalidade, incluindo atividades escolares, que retornaram de forma presencial em 14 de setembro, notou-se um aumento no número de infectados. Com isso, novas medidas foram adotadas, para manter a população portuguesa protegida. Lojas passam a abrir mais tarde, para evitar aglomerações nos transportes públicos, grupos de pessoas na rua não podem contar com mais de dez membros e bebidas alcoólicas não podem ser comercializadas fora de restaurantes após as 20h. Além disso, um novo aplicativo foi lançado ao público: o StayAway Covid, que avisa os usuários se eles tiveram contato próximo com alguém que testou positivo para a doença.

O Vice-Diretor do IMM falou sobre a retomada à vida normal, afirmando que continua essencial manter o distanciamento social, higienizar frequentemente as mãos e usar máscara. "A ciência e a experiência mostram-nos que respeitando estas medidas conseguimos limitar a possibilidade de ficarmos infectados e são estas as regras que devemos ter presentes em todos os momentos do nosso dia, desde os deslocamentos e a ida para o trabalho, quer quando visitamos a família ou os amigos", explicou.

João Nunes, por sua vez, destacou o processo de desenvolvimento de vacinas. "Nesse sentido, começa a ser importante assegurar a segurança e proteção da população, sem comprometer a atividade econômica e a interação social", ponderou.

*Página oposta:*

**1. Máscaras tornaram-se itens básicos para sair de casa em todo território português**

# Fazer mais com menos, começa em fazer mais com o que já temos!

Agende agora o seu diagnóstico gratuito para receber insights sobre as possibilidades de Intelligent Automation na sua empresa! E entenda como ajudamos inúmeras empresas semelhantes a sua, a reduzir os custos operacionais e aumentar a eficácia de seus produtos e serviços!

**Economize desde o primeiro dia, aumentando sua produtividade, com informações sempre atualizadas, e desta forma crie diferenciais perante seus concorrentes com novas estratégias para negociar seus produtos e serviços.**

Com mais de 20 anos de experiência, a Latourrette Consulting é de fato a sua Parceira de Confiança na Transformação Digital. E ajudamos sua empresa localmente, pois estamos presentes em 7 países e em 3 continentes, tudo para facilitar e realmente ajudar a sua empresa.

A Latourrette Consulting é uma empresa especializada em soluções de Gestão da Informação, Automação Inteligente e Robotic Process Automation, reconhecida e premiada por Parceiros Internacionais como a Microsoft, HP, Kofax, entre outros.

Latourrette - Consulting

.com



*Os cientistas entraram em um ritmo intenso de trabalho para compreender a biologia do vírus, como decorre sua infecção e como diagnosticá-la*

#### **A ciência na pandemia**

A ciência ganhou um novo destaque com os acontecimentos deste ano. "Desde o início desta pandemia, ficou muito claro que a ciência e o conhecimento científico iriam ser fundamentais na tomada de decisões políticas e de saúde pública. E os cientistas, principalmente os virologistas e os imunologistas, foram chamados para encontrar respostas", comentou o Dr. Silva-Santos. "De repente, a ciência que fazemos todos os dias e as perguntas a que habitualmente nos dedicamos faziam a abertura do noticiário. Isto mostrou de fato o papel central que a ciência tem e deve ter na sociedade".

O governo português fomentou o desenvolvimento de projetos científicos dedicados à Covid-19 por meio

de editais competitivos e outras iniciativas, em busca de compreender a biologia do vírus, como decorre sua infecção e como diagnosticá-la. Entre elas estão duas linhas de crédito pela Fundação para Ciência e a Tecnologia (FCT) e pela Agência de Investigação Clínica e Inovação Biomédica (AICIB), uma delas focada em inteligência artificial.

Além disso, muitas instituições de ensino superior e de ciência e tecnologia uniram esforços e doaram diversos tipos de equipamentos e utensílios de apoio a hospitais.

Engajado em combater a pandemia, o IMM montou diferentes forças-tarefa de resposta à Covid-19, que permitiram desenvolver testes de diagnóstico (RT-PCR) com base em reagentes produzidos em Portugal e que contribuíram para aumentar a capacidade de testagem de diagnóstico da Covid-19 do país. Tais protocolos de testagem também foram replicados em outros centros de pesquisa portugueses.

Em conjunto com outros centros de pesquisa biomédica, o instituto também recolheu amostras de doentes e profissionais de saúde afetados para a constituição de um biobanco da Covid-19, que poderá ser usado por toda a comunidade científica para o estudo desta doença.

Atualmente, o IMM trabalha no chamado Painel Serológico Nacional, que pretende determinar a proporção da população portuguesa que entrou em contato e desenvolveu anticorpos contra o vírus causador da Covid-19. A iniciativa realizou testes sorológicos em uma amostra de 12 mil voluntários de 102 municípios de Portugal, para avaliar a presença de anticorpos e estimar a prevalência da infecção pelo vírus no país, estratificado por densidade populacional e faixa etária.

"Estes resultados podem permitir-nos avaliar o estado do país e dese-



nhar estratégias adequadas ao momento que atravessamos, e fazê-lo com o máximo de informação possível”, explicou o Dr. Silva-Santos, que é responsável científico pelo Painel Serológico Nacional. Sobre as mudanças ocorridas em 2020, o pesquisador também ponderou: “Sabemos que o conhecimento científico é essencial para compreendermos o mundo que nos rodeia, mas também para anteciparmos possíveis desvios, como o exemplo que vivemos. Espero que a resolução eventual desta pandemia sirva para aumentar a fé na ciência da população em geral”, finalizou.

A BLC3, por sua vez, atualmente trabalha a todo vapor em estudos para o desenvolvimento de sistemas avançados de detecção de vírus e bactérias em ambientes fechados e

na forma aérea, para garantir a segurança das pessoas na utilização destes espaços. Uma das pesquisas, no entanto, já gerou frutos: a criação da pioneira AT MicroProtect, uma tecnologia de controle da qualidade do ar capaz de inativar o vírus em sua forma aérea.

“Esta é a forma mais difícil de controlar o vírus e evitar a contaminação de pessoas, sendo que acontece em espaços fechados e confinados”, explicou o Presidente da BLC3. Segundo ele, a tecnologia aguarda apenas um último parecer da Direção-Geral de Saúde para que possa avançar para a implementação tecnológica. A ideia é que a AT MicroProtect seja usada para controlar a qualidade do ar em hospitais, escolas, meios de transporte, entre outros. 



*Página oposta:*

**1. Painel Serológico Nacional** permitirá avaliar a presença de anticorpos e estimar a prevalência da infecção pelo vírus em Portugal

*Nesta página:*

**1. Instituto de Medicina Molecular João Lobo Antunes (iMM)** e outros centros de pesquisa biomédica recolheram amostras de pessoas afetadas para a constituição de um biobanco de Covid-19

**PORTUGAL  
MAIS  
PERTO DE SI**



**INVESTIMENTO COM TAXAS COMPETITIVAS  
TRANSFERÊNCIAS INTERNACIONAIS SEM TARIFAS\***

 **Banco Caixa Geral**  
Brasil

Ouvidoria: 0800 940 3810 - [ouvidoria@bcgbrasil.com.br](mailto:ouvidoria@bcgbrasil.com.br)  
Contato: 11 3073-9300 - [peessoafisica@bcgbrasil.com.br](mailto:peessoafisica@bcgbrasil.com.br)  
\*sujeito a montante mínimo

# Scotwork ensina técnicas de negociação na Câmara Portuguesa

Empresa escocesa com 45 anos de experiência explica conceitos e esclarece sobre erros mais comuns

A capacidade de negociar é talvez uma das maiores habilidades que uma pessoa pode ter, auxiliando muito no trabalho de executivos, empresários, advogados e representantes comerciais, mas também contribuindo na resolução de conflitos profissionais e pessoais do cotidiano de qualquer indivíduo.

O fato é que pouco se ensina sobre como melhorar essa competência no meio acadêmico, o que leva a maioria das pessoas a aprenderem como negociar diretamente na prática.

Foi partindo dessa premissa que José Roberto do Valle, Sócio-Presidente da Scotwork Brasil, iniciou o *workshop* "Técnicas avançadas de negociação para melhoria de performance", realizado na Câmara Portuguesa. Os participantes foram convidados a responder cinco perguntas rápidas em uma plataforma *online*, com crenças populares a respeito de negociação, como a de que o ideal é começar o processo pedindo o dobro do valor desejado.

Segundo o palestrante, a intenção do teste é entender como o grupo par-



ticipante atua em suas próprias negociações. "Assim, conseguimos mostrar que todo mundo tem potencial para melhorar", explica.

Esse ponto de partida levou o executivo a desconstruir diversos conceitos bastante difundidos em relação ao tema, esclarecendo técnicas simples, mas efetivas. Uma das dicas difundidas é a de que o negociador deve, sempre que possível, fazer a primeira proposta. Essa é uma maneira de estar no controle do processo.

Também foram listados os principais erros cometidos durante uma negociação: ter objetivos pouco claros, deixar o preço como última variável,

não ter um plano alternativo caso a proposta seja rejeitada e ceder a pedidos da outra parte sem pedir nada em troca estavam entre os mais importantes.

Especialista em negociação, a Scotwork, fundada em 1975 na Escócia e presente no Brasil desde 2003, tem por objetivo que seus treinamentos ensinem técnicas assertivas e comprovadamente eficientes. O grande diferencial dos treinamentos da empresa é que, além dos ensinamentos teóricos, os participantes são colocados para negociar a partir de casos reais e filmados durante o procedimento, para que possam assistir a si mesmos e entender os pontos que devem ser aperfeiçoados. ✚

Nesta página:

1. Regina Ribeiro do Valle (Scotwork Brasil)  
e José Roberto do Valle (Scotwork Brasil)

*Restaurando o passado,  
Construindo o futuro!*



**SOLUÇÕES INTEGRADAS EM OBRAS**

**PEÇA SEU ORÇAMENTO**

**SURPREENDA-SE**



[www.tdconstrutora.com.br](http://www.tdconstrutora.com.br)  
(11) 4035-2809

# A importância da integração entre assistência, ensino e pesquisa nas instituições de saúde

Por Luiz Eduardo Loureiro Bettarello, Diretor-Executivo Médico e de Desenvolvimento Técnico da BP – A Beneficência Portuguesa de São Paulo

A integração entre assistência à saúde, formação profissional e a capacidade de realizar pesquisas é um tripé fundamental no segmento de Saúde. E a pandemia de Covid-19 que assolou o planeta tornou esse modelo ainda mais evidente e necessário. Mais do que oferecer o melhor cuidado para a recuperação dos pacientes acometidos por essa doença, a atuação das instituições na busca por melhores opções terapêuticas por meio de pesquisas e ações conjuntas como a Coalizão Covid-19 Brasil, por exemplo, além da imprescindível participação na atual fase de testes das vacinas contra o novo coronavírus, demonstram a importância dessa prática.

Mas o papel de formadora de profissionais e de celeiro de inovação e pesquisa é permanente nas principais instituições de saúde do País, independentemente do momento em que vivemos. Elas são locais de referência em procedimentos de maior complexidade e contribuem para o processo constan-

---

*Além da estrutura física adequada, a oferta da formação em saúde requer um time de profissionais altamente qualificados, capacitados para a docência e, muitas vezes, referências nas respectivas áreas de atuação*

te de inovação assistencial e incorporação tecnológica em saúde. E qual o impacto disso na vida das pessoas?

Além da estrutura física adequada, a oferta da formação em saúde requer um time de profissionais altamente qualificados, capacitados para a docência e, muitas vezes, referências nas respectivas áreas de atuação. A presença desse grupo qualifica o corpo técnico da instituição, uma vez que é muito comum que esses especialistas continuem exercendo as atividades assistenciais paralelamente às educacionais, proporcionando aos pacientes a oportunidade de usufruir da assistência prestada diretamente por essa equipe.

Para além das atividades docentes, muitos desses profissionais também desenvolvem suas atividades de pesquisa dentro das instituições. Isso envolve desde a concepção de novas técnicas cirúrgicas, muitas vezes menos invasivas, novas drogas para doenças conhecidas ou mesmo formas de enfrentamento de condições crônicas, por exemplo.



No que diz respeito ao desenvolvimento de medicamentos, é importante salientar o envolvimento de outros atores da cadeia de Saúde como, por exemplo, a indústria farmacêutica. Patrocinadora de estudos clínicos, ela fomenta o desenvolvimento de soluções terapêuticas de vanguarda para o enfrentamento de doenças graves. Para os pacientes das instituições participantes, isso representa a possibilidade de ingressar em protocolos de estudos, especialmente quando esgotadas as opções terapêuticas regulares.

Outra forma de difusão de conhecimento presente nas principais instituições de saúde é a oferta de cursos para o desenvolvimento e o aprimoramento profissional, simpósios, congressos e outras modalidades de formação. Esse tipo de iniciativa é especialmente importante para o ecossistema da Saúde, pois não beneficia somente os profissionais capacitados, mas também afeta positivamente as comunidades onde estes profissionais estão inseridos, muitas vezes fora dos grandes centros urbanos e

da realidade da saúde privada. E mais uma vez os pacientes são beneficiados diretamente ao terem acesso a melhores práticas assistenciais.

Além dessas modalidades tradicionais de ensino e pesquisa, é relevante salientar a importância que as grandes instituições privadas têm para o sistema de saúde como um todo. Detentores de reconhecido *know how* em gestão, os profissionais dessas instituições podem compartilhar conhecimento com os gestores de serviços públicos de saúde, em uma troca de experiências enriquecedora, com potencial de gerar ganhos para todo o setor. A prática de um modelo colaborativo torna a saúde acessível e possibilita descobertas, recomendações e conclusões que melhoram a prestação de serviços médicos à população como um todo.

Enfim, a integração entre a assistência prestada aos pacientes, a difusão de conhecimento e o desenvolvimento de pesquisas é um processo sinérgico que propicia ganhos não apenas para os envolvidos e para as próprias instituições, mas principalmente para os pacientes, que passam a ter à disposição profissionais mais capacitados e tratamentos mais modernos. Tudo isso contribuindo para termos uma saúde mais preventiva, preditiva, personalizada e participativa. 

# Portugal reinicia atividades turísticas com destaque no nacional

Algarve registrou em agosto mais de 1 milhão de pernoites de residentes portugueses

**Q**uando a Covid-19 foi declarada uma pandemia pela Organização Mundial da Saúde, em 11 de março de 2020, Portugal declarou estado de emergência poucos dias depois, no dia 18 de março. Novos protocolos de saúde pública foram implementados para diminuir a transmissão do vírus, o que levou à suspensão temporária da maioria das atividades econômicas no país. Mas com a estabilização e o controle da disseminação da doença, aos poucos, a vida social e econômica do país está sendo retomada, o que inclui também o turismo, um segmento de grande importância para o PIB de Portugal.

Nesta página:

1. Vila de casas com ruas de paralelepípedos, na cidade de Bordeira, Algarve

Página oposta:

1. Vista panorâmica da Ponta da Piedade, no Algarve





# Retomada

Viagens domésticas



Aliás, o turismo nacional português já mostra sinais de recuperação, conforme apontam os dados do Instituto Nacional de Estatística (INE) que afirma que o turismo nacional registou 1,9 milhão de hóspedes e 5,1 milhões de pernoites em agosto deste ano. Os dados do INE relativos a agosto indicam que o Algarve registou 1,37 milhão de pernoites dos residentes em Portugal, concentrando 41,1% do total. Esse número é 114 mil a mais quando comparado ao mesmo mês de 2019. Ou seja, o turismo do Algarve registou mais turistas portugueses em agosto deste ano, em plena pandemia, do que no ano anterior.

Segundo João Fernandes, Presidente da Associação de Turismo do Algarve (ATA), desde o início da pandemia foram empreendidos esforços para

## Outras medidas preventivas do Algarve



Para não deixar o turismo da região colapsar, a ATA criou várias medidas de apoio às empresas, que atenderam mais de 20 mil empresários do setor. “Estivemos em contato permanente com nossos associados, enviando notícias sobre a evolução da situação nos diferentes mercados, bem como alterações da legislação relacionadas ao setor. Fizemos também uma adaptação ao nosso site (algarve-

promotion.pt), criando áreas específicas para a consulta de informações relacionadas à pandemia”, contou.

Por outro lado, houve uma intensa aposta na comunicação digital, com a ativação de campanhas nas redes sociais e em plataformas estratégicas. A primeira dessas campanhas foi a iniciativa #DontCancel-Postpone, que teve como objetivo sensibilizar os turistas para adiarem as suas férias em vez de cancelarem. Ainda durante o confinamento, foram lançadas outras campanhas com o objetivo de manter o destino na mente do público.

De acordo com o Presidente da ATA, o plano de promoção do Algarve aposta na diversificação de mercado e na criação de novas motivações de visita ao destino. O objetivo é apre-

sentar as opções para viagens fora de época, com destaque para segmentos como golfe, turismo náutico ou turismo de natureza. “O Algarve já se reinventou muitas vezes e continuamos preparados para continuarmos a nos reinventar”, finalizou o Presidente da Associação de Turismo do Algarve (ATA).



manter a notoriedade do destino no *top of mind* dos seus principais mercados emissores e para fortalecer o envolvimento e o vínculo emocional da marca Algarve com os seus públicos.

Uma das primeiras iniciativas do Algarve foi aderir ao programa Clean & Safe, selo criado pelo Turismo de Portugal e que exige a implementação de um protocolo interno nas empresas que, de acordo com as recomendações da Direção Geral da Saúde, assegura a higienização necessária para evitar riscos de contágio, além de garantir procedimentos seguros para o funcionamento das atividades turísticas.

Além de aderir ao selo Clean & Safe, o Algarve também criou o seu próprio regulamento, que inclui o Manual de Boas Práticas - Algarve Clean & Safe, que serve de guia aos operadores turísticos do Algarve. O manual apresenta as medidas mais adequadas que podem ser implementadas para reforçar a segurança do destino e a confiança dos turistas, trabalhadores e residentes.

O manual é uma referência das melhores práticas do setor de turismo, criado junto com as associações de diversas áreas do turismo. Ele está organizado por segmentos de negócios,

incluindo empreendimentos turísticos, restaurantes, entretenimento, agências de viagem, locação de carros, parques aquáticos, entre outros.

“Nunca deixamos de nos comunicar com os turistas e com os agentes do setor. Isto foi feito através de um discurso responsável, passando uma mensagem de confiança e destacando o trabalho pioneiro que foi realizado no que diz respeito a iniciativas como o selo Clean & Safe e o Manual de Boas Práticas do destino em matéria de segurança. Mas também de um discurso inspirador sustentado no bem-estar que os vários atributos da região permitem oferecer aos seus visitantes”, afirmou o Presidente da ATA.

*Nesta página:*

1. *Com apenas 3,6 mil habitantes, o vilarejo de Estoi, no Algarve, garante muita tranquilidade aos viajantes*

*Página oposta:*

1. *Jardim com apartamentos típicos da cidade de Carvoeiro, na região do Algarve*
2. *Os restaurantes do Algarve estão com novas regras de higiene e segurança, como o Bovino Steakhouse, em Quinta do Lago*
3. *The Magnolia Hotel, no Algarve, implementou novos protocolos de higiene para receber os hóspedes*

---

*O Algarve criou seu próprio regulamento para reforçar a segurança do destino e confiança dos turistas, trabalhadores e residentes*



Nesta página:

**1. Do alto do Castelo de Marvão, no Alentejo, é possível ver as fronteiras do país vizinho, a Espanha**

**2. Arraiolos, no Alentejo, possui um dos poucos castelos no mundo com arquitetura circular**

Página oposta:

**1. Farol da Ponta de São Lourenço, Ilha da Madeira**



## Ações de outros destinos portugueses

### Alentejo

De acordo com Vítor Silva, Presidente da Agência de Promoção Turística do Alentejo, a primeira providência do destino após a declaração da pandemia foi buscar informações sobre a doença. “Nossa primeira ação foi dar a maior quantidade de informação válida disponível aos nossos associados. Nos primeiros meses estávamos todos à procura de soluções (e ainda estamos) e a informação é vital para tomar decisões ponderadas”, afirmou.

Segundo o Presidente, a Agência também mudou a forma de se comunicar nas redes sociais, deixando de fazer um apelo direto à viagem, mas procurando a inspiração em torno dos valores do destino. “Paralelamente, começamos a desenhar algumas ações de promoção já pensando no pós-verão ainda em tempos de pandemia”, completou.

No primeiro momento da pandemia, muitos destinos apostaram em atrações virtuais, desde os museus até parques nacionais. Agora, neste momento de início de retomada, o destino busca outras soluções criativas para estimular as viagens e atrair novamente os turistas. Neste quesito, o Alentejo leva vantagem já que possui baixa densidade populacional. O território corresponde a um terço de Portugal Con-

tinental, mas tem apenas meio milhão de habitantes.

“O Alentejo encontra-se em um estado avançado de certificação do destino. Por isso, não foi preciso ser muito criativo para captar o turismo interno, que praticamente não teve quebras. Estes são os valores que queremos sublinhar na nossa comunicação para o exterior, assim que as restrições às viagens forem aliviadas”, explicou.

### Ilha da Madeira

A Ilha da Madeira foi outro destino que logo no início da pandemia promoveu ações para prevenção e redução da disseminação do vírus. A primeira delas foi a criação de uma campanha nas redes sociais de sensibilização para a importância do isolamento social diante dos acontecimentos. A campanha “Stay home now. Dream online. Visit us later!” incentivou o viajante a ficar em casa, sem deixar de sonhar com a sua próxima viagem, já que o destino ainda terá experiências inesquecíveis para oferecer.

Além disso, a campanha também frisou que, mesmo com as fronteiras físicas fechadas, as digitais continuavam abertas pelas ferramentas online, nas quais os visitantes podiam ver diferentes atrações, atividades e experiências do Arquipélago da Madeira.

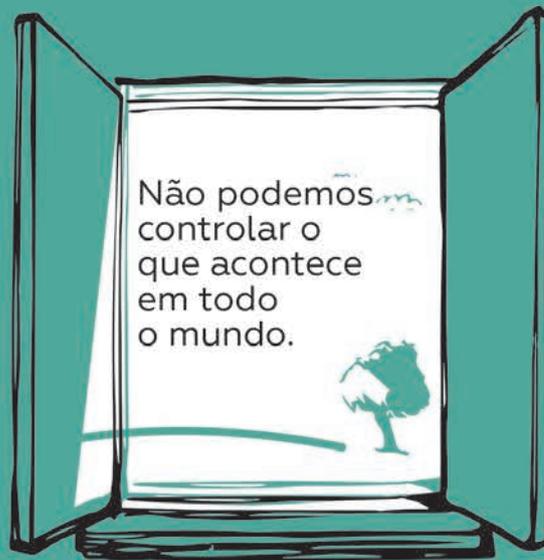


Agora com a retomada das atividades econômicas em Portugal, a Ilha da Madeira começa a se preparar para a volta dos turistas. Para isso, a Associação de Promoção da Madeira (APM) lançou um processo de certificação de boas práticas em relação à gestão de riscos biológicos que está à disposição das empresas associadas.

Para Nuno Vale, Diretor Executivo da APM, a certificação garante aos associados maior competitividade, mostrando que dispõem de segurança e de todas as condições em termos de saúde. Junto com a certificação, o destino também lançou a cartilha "Madeira Safe to Discover", com informações do plano de atuação para a retomada, além de detalhes sobre as regras e as boas práticas para os viajantes. ✚



**MDS**  
GROUP



Mas podemos protegê-lo do que acontece no seu.

INSURANCE BROKERAGE | REINSURANCE | RISK CONSULTING | ALTERNATIVE RISK TRANSFER & CAPTIVE SOLUTIONS

**MDS**

**RS** reinsurance solutions

**RCG**  
Risk Consulting Group

**HIGHDOME**

Brokerslink

[www.mdsinsure.com](http://www.mdsinsure.com)

# Roadshow mostra os atrativos para investir e viver em Oeiras, a 20 km de Lisboa



Concelho quer se transformar no Vale do Silício de Portugal

A 20 km de Lisboa fica uma cidade que tem se tornado um dos principais destinos de investidores, empresários e pessoas que desejam morar em Portugal: Oeiras. O município concentra o maior número de empresas de alta e média-alta tecnologia em Portugal e, na região da Área Metropolitana de Lisboa, encontra-se na segunda colocação nos rankings de número de grandes empresas, volume de negócios e valor adicionado bruto.

Para divulgar os notáveis atrativos de Oeiras, foi realizado um evento na Câmara Portuguesa com a presença de Francisco Rocha Gonçalves, Vice-Presidente da Câmara Municipal de Oeiras, António Martins da Cruz, Embaixador de Portugal, Miguel Carvalho de Faria, Chefe de Gabinete do Presidente da Câmara Municipal de Oeiras, e Luís Batista Fernandes, Diretor Municipal de Ordenamento do Território e Desenvolvimento Urbano da Câmara Municipal de Oeiras.

Na ocasião, investidores, empresários e pessoas interessadas em morar em Portugal puderam conhecer não apenas as principais características do concelho, mas também o atual cenário e o programa Oeiras Valley, que visa criar um ecossistema único para inovação e desenvolvimento local e transformar Oeiras no Vale do Silício português.

Oeiras é dinâmica e empreendedora. Com uma localização central na Área Metropolitana de Lisboa, fica a poucos minutos do Aeroporto Humberto Delgado, é conectada à autoestrada A5 e tem ligações ferroviárias urbanas que chegam até o metrô da capital. Além disso, tem fácil conexão com os portos de Lisboa, Sintra e Setúbal.

O concelho é marcado pela forte presença de empresas da área tecnológica, principalmente nos setores de biotecnologia e farmácia. De fato, das 10 mil maiores empresas localizadas na Grande Lisboa, 459 estão em Oeiras, o que significa que ela é a segunda cidade com o maior número dessas companhias.

A proposta de Oeiras é pensar no território como um todo e propor um funcionamento integrado para a cidade, capaz de garantir o enquadramento das infraestruturas e equipamentos necessários à concretização das estratégias de desenvolvimento num contexto metropolitano.

## Oeiras na prática: infraestrutura

Para atingir o objetivo de se tornar o maior celeiro de inovação, criatividade, tecnologia e ciência em Portugal, promover as empresas instaladas em

Nesta página:

1. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa, EDP Brasil) fala na abertura do evento

Página oposta:

1. Vista aérea de Oeiras

seu território e atrair investimentos e talentos internacionais, Oeiras investiu muito na infraestrutura local.

Hoje, o maior parque de ciência e tecnologia de Portugal localiza-se no município. É o Taguspark, onde estão mais de cem empresas, universidades e institutos de pesquisa, projetos tecnológicos de ponta e *startups* em ebulição. São 150 hectares que, atualmente, geram cerca de 12 mil empregos. Há outros parques empresariais vocacionados para o setor terciário avançado, tais como Arquiparque, Lagoas Park, e Quinta da Fonte. Sua principal característica em comum são os elevados padrões de qualidade e modernidade.

A cidade também é um verdadeiro *hub* de pesquisa e desenvolvimento, contando com várias instituições renomadas de ciência e tecnologia. O destaque fica para o impressionante Campus Agrotech, que é o maior consórcio português para pesquisa em indústria alimentar, veterinária e florestal.

Os idealizadores do evento deixaram clara a aptidão de Oeiras para negócios e investimento, principalmente no campo de tecnologia. Mais que isso, no entanto, as apresentações abordaram também a qualidade de vida para aqueles que desejam viver na cidade.

De frente para o Estuário do Tejo, o município conta com uma área verde urbana que corresponde a 15% do total de seu território, o que significa cerca de 135 mil árvores e 21 parques e jardins. Além disso, apresenta condições excelentes para atividades esportivas e esportes náuticos.

A oferta de hospitais e médicos é uma prioridade do concelho, que tem um índice de cuidados de saúde de 89,81, ou seja, 18,31 pontos acima de Lisboa, segundo dados do Numbeo.

Para completar, o sistema educacional local é excelente, contando com 115 estabelecimentos de ensino que vão desde a educação infantil até o ensino superior, incluindo escolas internacionais, o que torna Oeiras uma ótima opção para viver com a família inteira.

### Dados e números relevantes

Oeiras é o município da Área Metropolitana de Lisboa com o segundo maior número de grandes empresas e pessoal a serviço dessas empresas. São 106 companhias, enquanto Lisboa, que lidera o ranking, conta com 285. Entre os nomes mais conhecidos estão Google, Cisco, Oracle, Netjets, Johnson & Johnson e Pfizer. Em Portugal, a cidade registra o maior valor municipal em termos de empresas em setores de alta e média-alta tecnologia.

Estes não são os únicos rankings em que o município figura. Na Área Metropolitana de Lisboa, é o que possui a maior porcentagem de empregadores com ensino superior e mais trabalhadores em média por empresa – 6,1, enquanto a capital conta com 5,6.

Fechando os excelentes índices estão a baixa taxa de criminalidade (24,4 por mil habitantes, segundo o Ministério da Justiça), o elevado poder de compra (56,53 pontos acima da média nacional) e a altíssima qualificação da população (30,7% dos residentes tem ensino superior). 🌱

*Oeiras é o município da Área Metropolitana de Lisboa com o segundo maior número de grandes empresas e pessoal a serviço dessas empresas. São 106 companhias, enquanto Lisboa, que lidera o ranking, conta com 285*



# Portugal continua na moda

Por Mafalda Martins Lourenço, Consultora da Abreu Advogados

**2**020: o ano em que tudo é atípico, mas em que nem tudo sai de moda.

Muitas são as empresas e pessoas com vontade de fazer balanços e dar por encerrado o ano de 2020.

Se tivéssemos que caracterizar este ano de 2020, seria o ano do inesperado, das surpresas, das falências das empresas, dos rombos de caixa, dos *lay-offs*, dos despedimentos... das mortes de pessoas por Covid-19.

Contudo, no meio do caos em que vivemos, nem tudo tem sido mau para todos os setores. Um exemplo claro disso é o movimento crescente de pedidos de nacionalidade portuguesa e autorizações de residência com base no investimento, por parte dos brasileiros, que continua a fazer-se sentir em Portugal.

Para isso talvez tenha contribuído o desempenho do governo português no combate à pandemia, bem como a “aparente” estabilidade do mercado imobiliário português. A verdade é que o governo português

fez “o trabalho de casa” e, olhando para os seus vizinhos europeus, tentou remediar e adiantar-se no combate à pandemia (se é que alguém a consegue combater).

Aos olhos dos brasileiros, que do outro lado do oceano sentiram o oposto, a postura de Portugal deu-lhes segurança e com isso uma vontade renovada de olhar para a “Terrinha” como uma opção de vida.

A tudo isto acresce o fato de as pessoas terem sido obrigadas a avançar uma década em termos de hábitos de trabalho. O teletrabalho que, em situações normais, poderia ser uma realidade a médio prazo, passou a ser uma realidade de hoje!

As pessoas foram obrigadas a adaptarem-se, sem poder pensar muito no assunto, a uma nova realidade de trabalho. Uma realidade remota, à distância – quando é a própria distância que nos é imposta.

Esta nova perspetiva na forma de encarar o trabalho também ajudou que muitos brasileiros percebessem que nada os “amarrava” ao Brasil. Que o trabalho podia ser realizado em qualquer

lugar do globo (desde que com uma boa rede de internet).

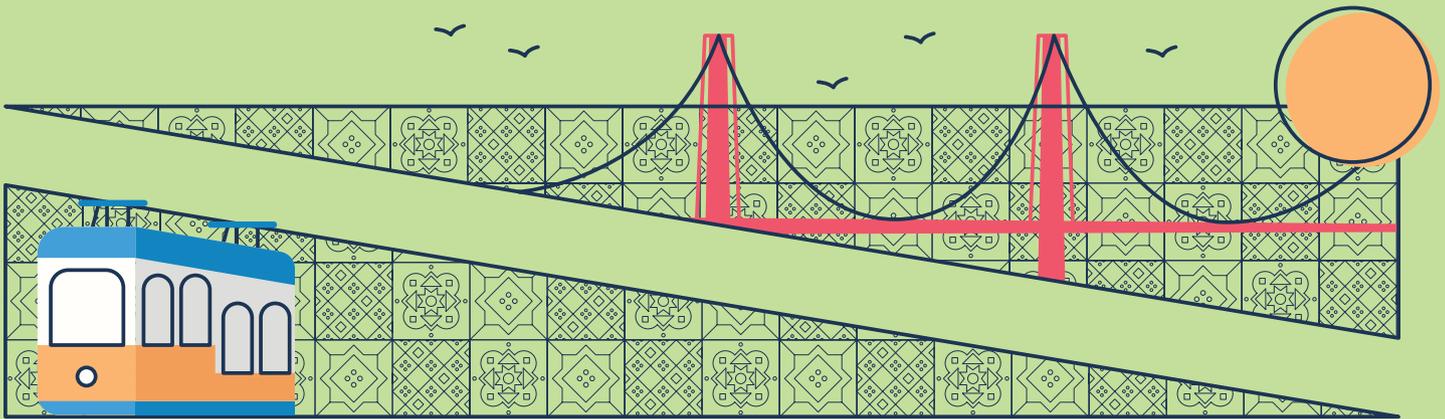
De tudo isto tem resultado uma contínua procura por investimento em imobiliário em Portugal. Ao contrário do que inicialmente se pensava, o setor imobiliário em Portugal não sofreu uma descida. Foi, sim, objeto de um ajustamento de preços. Ajustamento esse que, segundo os especialistas, era necessário para manter o equilíbrio e a maturidade do setor imobiliário.

E a prova que não se verificou uma grande quebra são os números: nota-se que, em agosto, a compra de imóveis totalizou um investimento de 50,1 milhões de euros. Destes 50,1 milhões, 9 milhões dizem respeito à aquisição de imóveis para reabilitação urbana.

Dentre os países que têm procurado o visto Gold, o Brasil continua em segundo lugar (também com referência a agosto)!

Em números totais, este regime de atração de investimento para Portugal continua a trazer bons resultados.

Desde outubro de 2012 (início do visto Gold), o investimento ascendeu a 5,4 bilhões de euros, sendo 4,9 bi-



*Portugal não é só procurado por quem pretende obter uma autorização de residência com base no investimento, temos também todos os outros tipos de visto, bem como os pedidos de nacionalidade*

lhões de euros relativos a investimento em imobiliário.

Por nacionalidades, continua a China a liderar (4.688), seguida do Brasil (968), Turquia (437), África do Sul (378) e Rússia (350).

Olhando para o investimento total em 2020, até o momento foram investidos 496 milhões de euros, apenas 10% a menos que em igual período de 2019.

Mas Portugal não é só procurado por quem pretende obter uma autorização de residência com base no investimento (visto Gold), temos também todos os outros tipos de visto (empreendedores, aposentadoria, estudantes, etc) bem como os pedidos de nacionalidade.

No que respeita à obtenção de nacionalidade portuguesa, e que tem vindo a gerar grande procura por parte dos brasileiros, destacamos algumas das opções que a legislação portuguesa prevê:

- No caso dos brasileiros, ou seja, quem não tenha nascido em Portugal, é possível a obtenção da nacionalidade portuguesa no caso de (i) os pais (ou pai ou mãe) serem portugueses ou de (ii) os avós (avó ou avô) serem portugueses.

- Também é possível a obtenção de nacionalidade no caso de brasileiro casado ou em união estável reconhecida em tribunal com um português há mais de 3 anos.

Relativamente aos pedidos de visto, os que têm sido objeto de mais procura por parte de brasileiros, são:

- Visto para empreendedores (ou D2): é uma autorização de residência para quem comprove que tenha efetuado operações de investimento em Portugal. Nestes casos é feita uma análise casuística à relevância econômica e social do investimento já efetuado ou proposto para aferir a concessão ou não do visto.

- Visto para aposentados (ou D7): é uma autorização de residência para pessoas aposentadas ou titulares de rendimentos próprios, desde que consigam comprovar a existência destes meios de subsistência.

- Visto para estudantes: é uma autorização de residência concedida para quem pretenda e demonstre a intenção de estudar em Portugal.

Por todos estes motivos, Portugal está longe de ficar fora de moda para os brasileiros! 

# Homenagem a Empresários Imigrantes Portugueses marca aniversário da Câmara Portuguesa

Com homenagem única em sua história, entidade comemorou 108 anos e os bons resultados de 2020



Nesta página:

**1. Placa comemorativa em homenagem aos Imigrantes Empresários Portugueses, atualmente exposta na sede da Câmara Portuguesa**

**2. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa, EDP Brasil), Manuel Magno Alves (Conselho da Comunidade Luso-Brasileira e Conselheiro da Câmara Portuguesa), Rui Fernão Mota e Costa (Clube Português e Conselheiro da Câmara Portuguesa) e António dos Ramos (Casa de Portugal e Conselheiro da Câmara Portuguesa)**



O ano de 2020 marcou inúmeras transformações nos mais diversos setores da economia e ao redor do mundo todo. É neste cenário inesperado que a Câmara Portuguesa de Comércio de São Paulo completa 108 anos de funcionamento. E este período não poderia ser encerrado sem que a Câmara Portuguesa celebrasse este aniversário, mesmo que de maneira diferente. Em uma das raras oportunidades em que a ocasião pôde ser comemorada na data correta, 23 de novembro, a entidade reuniu poucos convidados para a realização de um evento simbólico que foi transmitido ao vivo.

Foi uma noite de alegria e festa, mesmo no contexto atual, em que não foi possível reunir os associados no tradicional jantar de aniversário. Outra mudança foi a escolha da entidade de homenagear, neste ano tão representativo, não apenas uma pessoa, mas um grupo. Por isso, o título de “Personalidade do Ano”, entregue anualmente desde 1999, foi uma homenagem coletiva aos imigrantes portugueses

empresários, por meio de 35 entidades ligadas à cultura portuguesa.

Para isso, a instituição enviou aos presidentes de cada uma destas entidades uma carta acompanhada de um vinho e um azeite português, patrocinados pela Rota do Azeite e Vinhos e pela Sovena Brasil, para que pudessem festejar a ocasião.

No evento, estas entidades foram representadas por António dos Ramos, da Casa de Portugal, Manuel Magno Alves, do Conselho da Comunidade Luso-Brasileira, e Rui Fernão Mota e Costa, do Clube Português. A homenagem foi realizada pela entrega da Comenda do Centenário da Câmara Portuguesa, que está exposta na sede da Câmara, na Casa Araújo Pinto, onde os homenageados podem vê-la e fotografá-la.

#### O discurso de Nuno Rebelo de Sousa

A noite começou com uma belíssima interpretação dos hinos de Portugal e do Brasil pela cantora Fafá de Belém e do músico Ricardo Araújo na guitarra portuguesa. O Presidente da Câmara Portuguesa, Nuno Rebelo de Sousa,





Nesta página:

1. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa, EDP Brasil) faz discurso de abertura do aniversário de 108 anos da Câmara Portuguesa
2. António Costa (Primeiro-Ministro de Portugal) fez uma participação especial no evento por vídeo
3. Berta Nunes (Secretária de Estado das Comunidades Portuguesas) em mensagem especial enviada em homenagem à celebração

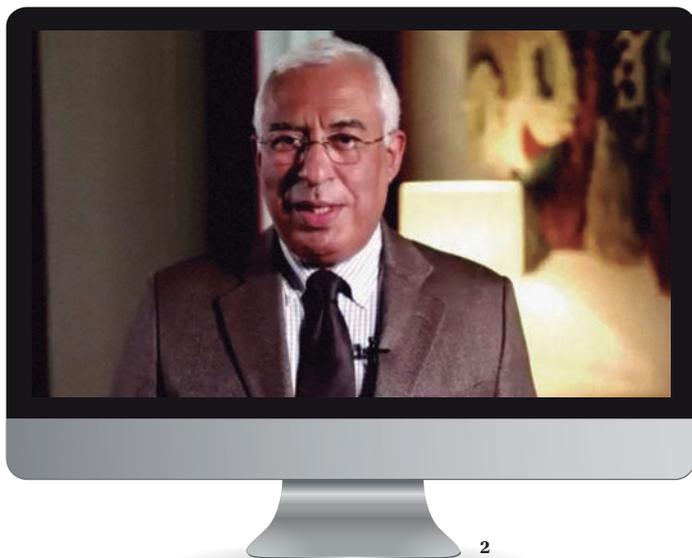
*Mensagens especiais aos homenageados foram gravadas por autoridades portuguesas, incluindo o Primeiro-Ministro de Portugal, António Costa*

deu as boas-vindas aos convidados que assistiam ao evento de suas casas, destacando que foi a primeira vez na história da instituição que a celebração de aniversário foi realizada virtualmente.

Ele cumprimentou e agradeceu a presença dos poucos presentes, que incluíam o Cônsul Geral de Portugal em São Paulo, Paulo Jorge Nascimento, o Cônsul Geral Adjunto em São Paulo, Jorge Longa Marques, o Diretor Dele-

gado da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), Francisco Costa, os Vice-Presidentes da Câmara Portuguesa, João Ribeiro da Costa e Luciano Tavares de Almeida, e os Conselheiros da instituição, Fernando Prado Ferreira e António de Almeida e Silva.

Aproveitou também para agradecer aos mantenedores da Câmara, que tornam o trabalho desta associação sem fins lucrativos possível, sendo eles a



2



3

Cisa Trading, a EDP Brasil, a Tejofran, o Banco Luso Brasileiro, o Banco Caixa Geral, a Haitong, a Latourette Consulting, a MDS e a Nors, e destacou a contribuição dos benfeitores da Casa Araújo Pinto, que foi essencial para a reforma da sede da instituição. Os benfeitores ganharam uma placa de reconhecimento, que está exposta na entrada da Casa.

Por fim, agradeceu à equipe da Câmara por seu excelente desempenho em 2020 e às famílias dos membros da instituição e das entidades homenageadas. “Fazemos nosso trabalho apenas por amor à pátria mãe, Portugal”, afirmou.

Nuno Rebelo de Sousa falou então sobre o ano que se encerra. “Todos nós vivemos um ano singular que marcará as nossas vidas para sempre. Um ano de pandemia mundial, que impôs restrições e ao mesmo tempo nos trouxe inovação e crescimento pessoal e profissional”, comentou. “2020 ficará marcado para a história como um ano de colaboração coletiva mundial para a descoberta da vacina para a Covid-19 e parcerias público-privadas na saúde, de solidariedade mundial para combater a disseminação desta pandemia que sacrifica os mais idosos e os mais vulneráveis, e de reinvenção de paradigmas, que obrigou a todos nós, sem exceção, a reinventar nosso dia a dia na vida familiar, nas relações pessoais e profissionais, na descoberta de nós próprios e do sentido da vida neste vasto universo de incertezas e desafios”.

“Por ser um ano excepcional, decidimos fazer uma homenagem excepcional. Uma homenagem coletiva, histórica e muito merecida a todos os Imigrantes Empresários Portugueses que estão no Brasil, especialmente aqui no Estado de São Paulo, onde atuamos”. O Presidente destacou a coragem e perseverança destes imigrantes, chamando-os também de aventureiros, guerreiros, trabalhadores, valentes e inovadores.



### Participações mais que especiais

Não poderiam faltar convidados especiais nesta homenagem tão significativa e celebração única na história da Câmara Portuguesa. Autoridades portuguesas fizeram questão de deixar uma palavra para os homenageados, mesmo que virtualmente.

A primeira mensagem a ser compartilhada foi do Primeiro-Ministro de Portugal, António Costa, que afirmou, em vídeo, que a entrega da comenda aos empresários portugueses no Brasil é uma forma muito simbólica de homenagear aquilo que é o espírito coletivo dessas pessoas que, segundo ele, são quem dão atualidade à relação histórica entre Portugal e Brasil. “Nossa relação histórica com o Brasil começou há muitos séculos atrás, mas, felizmente, renova-se ano após ano, com vosso trabalho, vossa energia e vossa capacidade de empreendimento. É essa capacidade de empreendimento que dá às relações entre Portugal e o Brasil um futuro próspero e seguro”, opinou o Primeiro-Ministro.

Nesta página:

1. Manuel Magno Alves (Conselho da Comunidade Luso-Brasileira e Conselheiro da Câmara Portuguesa), Jorge Marques (Cônsul Adjunto de Portugal em São Paulo), Paulo Nascimento (Cônsul Geral de Portugal em São Paulo), Nuno Rebelo de Sousa, (Presidente da Câmara Portuguesa, EDP Brasil) e Francisco Costa (AICEP)
2. Vinho patrocinado pela Rota do Azeite e Vinhos



## As entidades que representaram os homenageados

- Arouca São Paulo Clube
- Associação Atlética Portuguesa
- Associação Cultural Rancho Folclórico Vilas de Portugal
- Associação dos Poveiros de São Paulo
- Associação Portuguesa de Desportos
- Casa Cultural Império do Minho de São Paulo
- Casa da Madeira
- Casa de Brunhosinho
- Casa de Portugal da Praia Grande
- Casa de Portugal de Campinas
- Casa de Portugal de São Paulo
- Casa de Portugal do Grande ABC
- Casa dos Açores de São Paulo
- Casa Ilha da Madeira de São Paulo
- Centro Cultural Português de Santos
- Centro Transmontano de São Paulo
- Clube de Regatas Vasco da Gama
- Clube Português
- Clube Tricanas de Coimbra
- Comunidade Gebelinense de São Paulo
- Comunidade Luso-Brasileira Grupo Andorinhas
- Conselho da Comunidade Luso-Brasileira do Estado de São Paulo
- Elos Clube de São Paulo Sul
- Elos Clube do Grande ABC
- Escola Portuguesa
- Esporte Clube Recreativo Lusitano
- Federação Internacional Elos da Comunidade Lusíada
- Grêmio Luso-Brasileiro
- Provedoria da Comunidade Portuguesa
- Real e Benemerita Associação Portuguesa de Beneficência
- Real Sociedade Portuguesa de Beneficência
- Sindicato da Indústria da Panificação
- Sociedade Beneficente e Recreativa Vasco da Gama
- Sociedade Portuguesa de Beneficência de Santo André
- Sociedade Portuguesa de Beneficência de São Caetano do Sul



Em seguida, os espectadores puderam acompanhar um vídeo da Secretária de Estado das Comunidades Portuguesas, Berta Nunes, que felicitou a Câmara Portuguesa pelo trabalho que desenvolve há 108 anos e afirmou que a instituição é um vínculo essencial entre Brasil e Portugal e um apoio fundamental aos empresários nos dois países.

“A atividade de empresários portugueses e luso-descendentes é uma das vertentes mais vivas da nossa diáspora constituída por mais de 5 milhões de pessoas em todo o mundo. São, para muitos, o rosto mais visível de Portugal a milhares de quilômetros de distância do país que muito dignamente representam”, apontou Berta Nunes, afirmando também que as Câmaras de Comércio Portuguesas constituem uma das mais importantes redes portuguesas no exterior, e são essenciais na promoção e consolidação das relações empresariais. Ao encerrar seu discurso, a Secretária de Estado das Comunidades Portuguesas reconheceu a importância da história coletiva da imigração que os empresários portugueses no mundo representam.

O Secretário de Estado da Internacionalização, Eurico Brilhante Dias, também enviou uma mensagem em vídeo, elogiando a Câmara Portuguesa por

Nesta página:

**1. Ricardo Araújo, músico que toca a tradicional guitarra portuguesa**



1



2

*Para esta homenagem única, 35 entidades de São Paulo que celebram a cultura portuguesa e os laços entre Brasil e Portugal foram selecionadas para representar os Imigrantes Empresários Portugueses*

continuar a olhar para o futuro e pensar em novos projetos para aproximar portugueses e brasileiros. "Nós fazemos o trabalho de construir uma grande ponte entre Portugal e Brasil. Uma ponte de amizade, com laços históricos e laços fraternos", comentou. "O Estado português, neste momento, não vos dá apenas os parabéns, mas conta convosco para construirmos e fortalecermos esta ponte já centenária", finalizou.

A última participação à distância foi de Jorge Dias Cabral, o Embaixador de Portugal no Brasil, que se referiu aos homenageados como "gente que não teve medo de virar a página e de se colocar à prova". O Embaixador ainda acrescentou que conheceu muitos desses portugueses ao longo de sua missão no Brasil. "Eles são parte importante do Brasil, pois contribuem para o crescimento desta terra que tão bem os acolheu. Mas também são, nunca deixaram e nunca deixarão de ser uma parte importante de Portugal".

Jorge Dias Cabral disse que não esquecerá estas pessoas que, com sua determinação, ganharam seu respeito, e com o seu sucesso, o seu orgulho enquanto Embaixador de Portugal e também enquanto cidadão português.

*Nesta página:*

**1. Eurico Brillhante Dias (Secretário de Estado da Internacionalização) em mensagem especial enviada em homenagem à celebração**

**2. Jorge Dias Cabral (Embaixador de Portugal no Brasil) em mensagem especial enviada em homenagem à celebração**

**3. Equipe da Câmara Portuguesa reunida no evento. Guilherme Fernandes, Isabela Rossini, Camila Pinheiro (Diretora Geral da Câmara Portuguesa), Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa, EDP Brasil), Joanna Tristão, Amanda Araújo e Adriana Nascimento**



3

*O Cônsul Geral de Portugal em São Paulo, Paulo Nascimento, sublinhou o papel fundamental dos portugueses no empreendedorismo*



Por fim, antes da entrega da comenda, foi a vez do Cônsul Geral de Portugal em São Paulo, Paulo Jorge Nascimento, subir ao púlpito, reforçando as mensagens já ditas, sublinhando o papel fundamental de seus compatriotas no empreendedorismo e destacando a boa colaboração e sinergia que existe entre o Consulado Geral de Portugal em São Paulo e a Câmara Portuguesa.

#### **A imigração portuguesa**

Após os discursos destes ilustres participantes, a Comenda do Centenário da Câmara Portuguesa foi mostrada aos presentes, e os homenageados foram fotografados com a condecoração. Manuel Magno Alves, do Conselho da Comunidade Luso-Brasileira, disse algumas palavras em agradecimento,

parabenizando também a instituição pelos 108 anos.

Ele relembrou o contexto da imigração portuguesa. Se, no início da história brasileira, eram os portugueses mais prósperos que vinham ao país, ao longo dos séculos, pessoas de todas as classes sociais viram no Brasil, que falava a mesma língua, uma terra de novas oportunidades. Foi no século 19 e início do século 20 que ocorreu o ápice do fluxo migratório português para o Brasil. De fato, entre 1901 e 1930, a média anual de imigrantes do país ultrapassou a barreira dos 25 mil, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). No século 19, a média foi de cerca de 15,8 mil.

“Neste país de acolhimento, se estabeleceram nas mais diversas re-



giões e estados. Aqui lutaram e deram seu suor e até seu sangue, para alcançar uma vida melhor e poder trazer para junto de si a sua família. Aqui criaram grandes comércios e indústrias nos mais variados ramos de atividade. Tornaram-se grandes empresários e dirigentes de grandes empresas, foram e ainda são grandes impulsionadores da economia nas localidades onde se estabeleceram”, disse Manuel Magno Alves, lembrando também que os portugueses formam a maior comunidade de imigrantes do Estado de São Paulo.

#### Um pocket show exclusivo

Após o brinde dos presentes na celebração, Fafá de Belém voltou a

tomar o palco ao lado do músico Ricardo Araújo. A cantora foi escolhida para se apresentar nesta noite não apenas por seu talento, mas por sua ascendência portuguesa e relação com o país. Ricardo Araújo, por sua vez, abrilhantou a noite com suas habilidades na magnífica e tradicional guitarra portuguesa.

Durante a apresentação, a artista contou sobre seus avós portugueses e os mais de 36 anos que se divide entre os dois países. “Jardins proibidos”, de Paulo Gonzo, “Confesso”, de Amália Rodrigues, e “Não queiras saber de mim”, de Rui Veloso, estavam entre as canções interpretadas. A tradicional “Uma casa portuguesa” encerrou a noite. 

*Nesta página:*

1. A cantora Fafá de Belém, de ascendência portuguesa, fez um pocket show exclusivo

*Página oposta:*

1. Paulo Jorge Nascimento (Cônsul Geral de Portugal em São Paulo) fala ao público durante o evento
2. Azeite patrocinado pela Sovena Brasil



Nesta página:

1. A Casa Araújo Pinto é sede da Câmara Portuguesa de Comércio de São Paulo desde 2017

Página oposta:

1. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa, EDP Brasil)

## 2020: um ano único

Embora o ano tenha trazido mudanças, a busca pelo crescimento e melhora nas relações comerciais entre Brasil e Portugal segue igual na Câmara Portuguesa.

“Nossa prioridade continua a mesma de sempre: desenvolver as relações entre Brasil e Portugal, auxiliando empresas que visam a internacionalização, e ser um investimento vantajoso para nossos associados”, sublinha Nuno Rebelo de Sousa, Presidente da Câmara Portuguesa. “No entanto, assim como entidades, associações e empresas de todo o mundo, a Câmara também precisou realinhar suas estratégias durante este ano”.

Logo que os primeiros casos de Covid-19 no Brasil foram confirmados, a instituição teve apenas alguns dias para reestruturar sua operação, disponibilizar as ferramentas para que a equipe pudesse trabalhar de casa e definir como cada etapa da atuação se-

ria realizada à distância, sem perder as características que são o seu diferencial, como a proximidade com os associados. Com a nova estratégia definida, iniciou então uma força-tarefa para entrar em contato com cada um de seus 500 associados para entender como poderia ajudá-los.

Em pouco tempo, ficou claro que o que a maioria das empresas associadas buscavam naquele momento eram maneiras de reduzir seus custos. Afinal, muitos setores da economia se viram funcionando em um ritmo extremamente lento, enquanto outros estavam praticamente paralisados. Sendo assim, muitas companhias passavam por um momento de queda brusca em suas receitas, enquanto os custos mantinham-se os mesmos.

“Com isso, conseguimos entender o que cada um dos nossos associados precisava naquele momento”, explica Camila Pinheiro, Diretora Geral da Câmara Portuguesa. Depois disso, foram realizadas centenas de reuniões de relacionamento online, com uma média de 9,8 reuniões diárias, que geraram 1,1 mil conexões entre os associados. Tais conexões resultaram em negócios vantajosos para as empresas que confiam no trabalho da instituição, uma vez que a mesma conta com uma vasta gama de associados no setor de serviços.

Ao mesmo tempo, os eventos realizados na entidade tiveram continuidade e foram realizados em plataforma online. A política para a sua execução se manteve: como nos eventos presenciais, a Câmara colocou em prática os eventos de empresas que possuíam temas importantes para abordar, com informações relevantes e conhecimento rico. “Nossa ideia é sempre garantir a qualidade de conteúdo e, assim, manter o público engajado, consciente de que os eventos da Câmara são enriquecedores e valem a pena”, comenta o Presidente.

Além das iniciativas voltadas para os associados, mesmo neste momen-



*A Câmara trabalha hoje de forma bilateral, auxiliando não apenas portugueses que visam empreender ou investir no Brasil, mas brasileiros que pretendem fazer o mesmo em Portugal*

to mais complexo, a Câmara seguiu ajudando a Provedoria da Comunidade Portuguesa de São Paulo, uma instituição beneficente de longa permanência para idosos localizada na Serra da Cantareira.

A entidade também estudou maneiras de aprimorar a Câmara em si. Foi assim que realizou uma diminuição no custo de material de consumo, e o valor economizado foi revertido para a manutenção da histórica Casa Araújo Pinto, situada à rua Cincinato Braga, 434, em São Paulo. Entre as melhorias estão a troca de todas as lâmpadas do espaço, a restauração dos móveis antigos e a renovação completa do jardim. "Quando chegar o momento, a Casa estará melhor que nunca e pronta para receber nossos associados", destaca Nuno Rebelo de Sousa.

"Podemos dizer que, apesar do contexto atípico, tivemos um bom ano, e um ano de crescimento. Vimos muitas empresas portuguesas e brasileiras que, como nós, realizaram diversas adaptações ao longo deste ano, com



o objetivo de superar este período imprevisto que vivemos. E, agora, fico feliz por ver que essas adaptações valeram a pena e que continuamos em uma movimentação positiva", finaliza.

#### **Câmara Portuguesa de São Paulo na prática**

A instituição tem uma grande importância histórica: são 108 anos de existência, um forte vínculo com Portugal e iniciativas que envolvem o comércio exterior, a política, a economia

e muito mais. Para completar, a sede está situada na Casa Araújo Pinto, que garante que seus visitantes se sintam em Portugal.

Muito além disso, no entanto, a entidade realiza um trabalho intenso junto aos seus associados, e visa ajudar estas empresas a atingirem seus objetivos. "Estamos sempre pensando em como agregar valor aos associados", declara o Presidente.

Em seus anos iniciais, a Câmara visava ajudar portugueses que preten-



Nesta página:

1. Camila Pinheiro (Diretora Geral da Câmara Portuguesa)

Página oposta:

1. Conselho de Administração da Câmara Portuguesa em reunião

diam trazer suas empresas ou investir no Brasil. Mais recentemente, essa missão foi expandida para trabalhar de forma bilateral, auxiliando também os brasileiros com planos de empreender ou investir em Portugal. Segundo Camila Pinheiro, esse é um dos grandes diferenciais da instituição, pois é comum que os brasileiros queiram realizar todo o processo de internacionalização ou investimento em Portugal por conta própria. Embora existam diversas iniciativas governamentais para simplificar os procedimentos e atrair investidores brasileiros para Portugal, a ajuda de especialistas faz bastante diferença.

Os últimos anos também trouxeram um grande aumento no número de associados. Desde 2016, o crescimento foi de 100%, sendo que também houve uma redução considerável na quantidade de cancelamentos de associações.

Isso aconteceu por um conjunto de fatores. De forma ampla, é possível afirmar que o funcionamento da Câmara se desenvolveu em velocidade acelerada desde 2017, atingindo, neste momento, uma estrutura mais completa e eficiente que nunca. Houve também um engajamento de personalidades cada vez mais relevantes nos conselhos e comitês.

Para os associados, o grande destaque é o que a Câmara Portuguesa se propõe a oferecer. A intenção é sempre ajudar as empresas a prosperar, e o foco principal é promover o *networking* entre as companhias associadas. No entanto, este processo vai além de simplesmente apresentar duas empresas.

São realizadas pelo menos quatro reuniões comerciais anuais com cada empresa associada. Tais reuniões servem para que a Câmara conheça os desafios, necessidades e objetivos de cada uma. Com essas informações, a equipe da Câmara busca soluções que outros associados possam oferecer com boas condições.

Além das soluções, é preciso garantir que haja sinergia entre as empresas. Com isso, é feita a validação de interesse por ambas as partes, e apenas após a confirmação é que elas são formalmente apresentadas. "Não basta encontrar serviços que se complementem: precisamos também entender se os perfis são compatíveis e se há sinergia entre essas empresas. Não há algoritmo que faça isso, somos nós que conhecemos todos os associados e fazemos isso um a um", relata a Diretora Geral.

Quando não é possível apresentar o cliente final a um associado, o caminho mais vantajoso é fomentar parce-

*Inicialmente, a Câmara ajudava portuguesas a trazer suas empresas ao Brasil. Nos últimos anos, passou a auxiliar também brasileiros a empreender em Portugal*

## A Câmara Portuguesa ontem e hoje

### Histórico

- 108 anos
- 5 sedes ao longo da história
- 29 presidentes
- 1.136 revistas publicadas
- 500 associados
- 60 membros do conselho
- 70 eventos por ano
- 2.000 reuniões por ano
- 48 boletins informativos por ano

### 2020

- Aproximadamente 1.000 reuniões de relacionamento presenciais e online
- 1.300 conexões entre associados
- 136 benefícios oferecidos por associados
- 76 novos associados
- 32 eventos, 24 deles realizados de forma online

rias que podem trazer clientes finais ou auxiliar na contratação de serviços. Encontrando essa compatibilidade, é feita a validação. "O *networking* só valerá a pena se ambas as partes estiverem realmente interessadas", destaca Camila.

A ideia de estar próximo dos associados não é abstrata: antes das mudanças ocorridas pela pandemia de Covid-19, o trabalho da Câmara era realizado de forma essencialmente presencial, de maneira que a equipe da instituição de fato conhece cada um de seus associados.

De acordo com Camila, muitas vezes o próprio associado não sabe do que precisa, mas durante as reuniões a necessidade fica mais clara, assim como as possibilidades que a Câmara pode oferecer. "Essa nossa proximidade faz com que os associados entendam que podem contar conosco em qualquer situação, cria uma relação de confiança. Isso nos leva a acreditar no potencial do associado, o que faz com que o trabalho seja ainda mais eficiente".

Outra vantagem que os associados aproveitam é um aumento de sua visibilidade no meio da Câmara, uma vez que são divulgados no Boletim Informativo, uma *newsletter* enviada semanalmente para uma base de 40 mil contatos, e em diversas seções da Câmara Portuguesa em Revista, que incluem um cartão de visitas para apresentação à comunidade luso-brasileira, um artigo de especialista e um canal de negócios.

Todo este trabalho é realizado por uma equipe enxuta, que conta com seis pessoas em oito departamentos: administrativo, arbitragem, comercial, eventos, financeiro, *marketing*, recursos humanos e tecnologia da informação, que são interdependentes e, por isso, exigem um trabalho coeso. A equipe realiza reuniões diárias de alinhamento e atualização das atividades e, duas vezes na semana, o comercial se reúne para definir contatos que tenham sinergia entre si. E assim, com uma atividade muito intensa, trabalham para agregar valor aos associados da forma mais justa e equilibrada possível.

## Vantagens de ser associado

- 4 reuniões anuais com foco em geração de leads
- Acesso aos eventos da Câmara Portuguesa
- *Networking*
- Divulgação no Boletim Informativo
- Divulgação na Câmara Portuguesa em Revista
  - Novos Associados
  - Artigo de especialista
  - Por+Negócios



# A história da Câmara Portuguesa

1912



**Thomaz Saraiva** é eleito o primeiro presidente da entidade, segundo os registros.

1914



É publicado o primeiro Boletim da Câmara, que hoje é a **Câmara Portuguesa em Revista**, com tiragem de 2 mil exemplares.

1920



A entidade **muda de endereço** para o Largo de São Francisco, para onde se muda também o Consulado de Portugal.

1913



No dia 23 de novembro, nasce a **Câmara Portuguesa de Comércio de São Paulo**, instalada junto ao Consulado de Portugal.

Em 21 de fevereiro, são aprovados os **Estatutos** da Câmara Portuguesa de São Paulo pelo Governo Português.

1916



É criada a **Associação Portuguesa de Desportos**, cuja sede, inicialmente, localizou-se junto à Câmara.

1921



O convidado de honra do jantar anual é o então Ministro das Obras Públicas, Transportes e Comunicações de Portugal, **Mário Lino**.

As instalações da Câmara são completamente reformadas e é lançado o **Centro de Mediação e Arbitragem** da Câmara Portuguesa.

No ano em que comemora seu centésimo aniversário, a entidade reformula sua imagem e identidade visual, lançando o conceito **POR+**.

2003



O então presidente português, **Jorge Sampaio**, é o convidado de honra do 91º aniversário da entidade, que reuniu mais de mil pessoas.

2009



É realizada a **Rodada de Negócios Copa 2014** em setembro, um evento pioneiro com grande relevância e abrangência na mídia.

2011



**Aníbal Cavaco Silva**, então presidente de Portugal, vem ao Brasil exclusivamente para participar da cerimônia de 99 anos da instituição.

2007

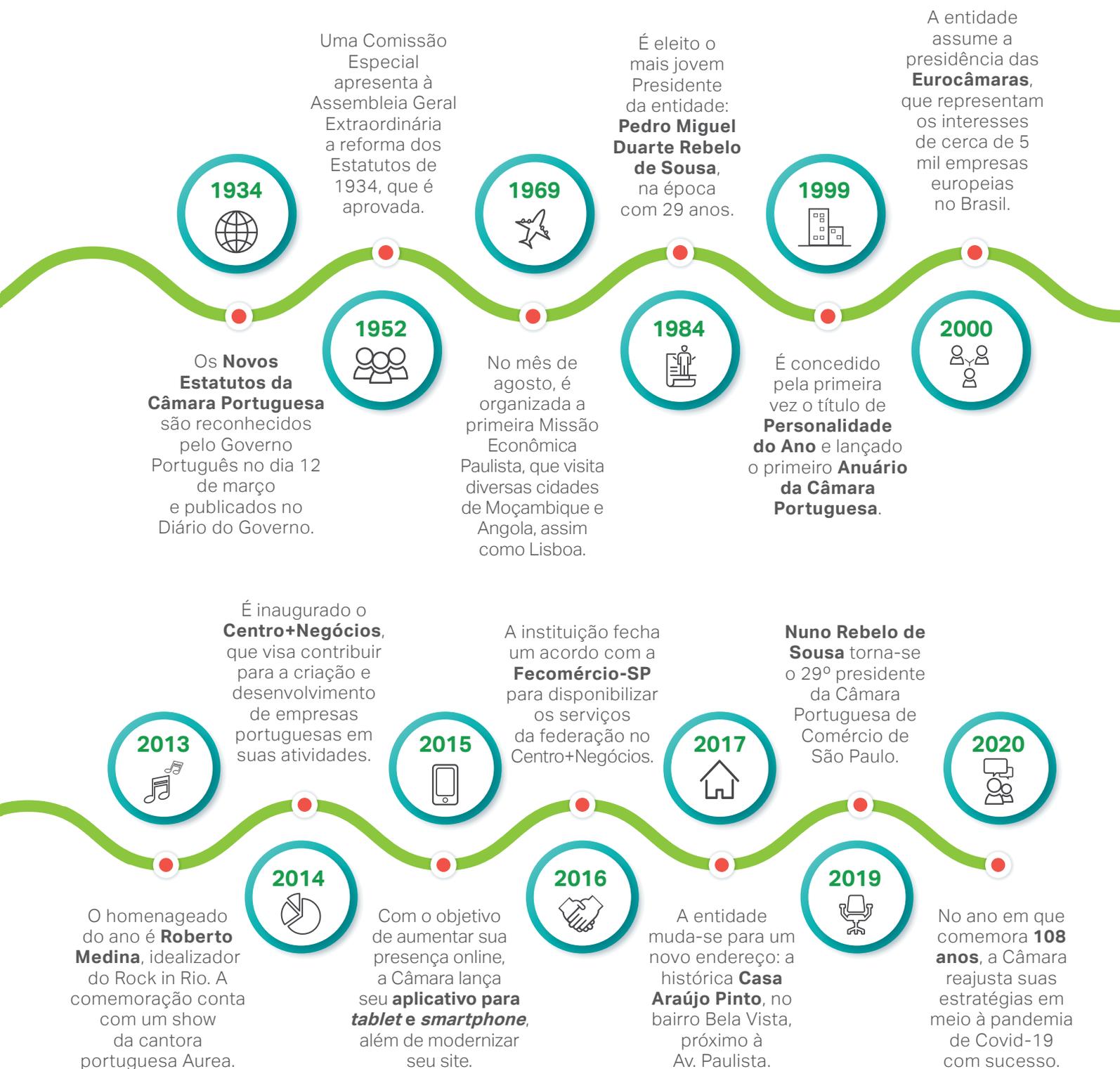


2010



2012







### 108 anos de história

A fundação da Câmara aconteceu em 23 de novembro de 1912, nas salas do Consulado de Portugal em São Paulo, por iniciativa do então Cônsul de Portugal, Francisco Paulino de Oliveira, que anunciara tal reunião no jornal naquele sábado, convidando a comunidade portuguesa a participar.

À época, a cidade tinha cerca de 375 mil habitantes e estava em franco crescimento, tendo visto sua população aumentar mais de cinco vezes em apenas 20 anos. Com o desenvolvimento acelerado e ares já cosmopolitas, São Paulo era lar de muitos imigrantes, não só portugueses, mas também italianos, árabes e judeus.

Naquela primeira reunião, o Cônsul português apresentou a ideia da Câ-

mara como uma maneira de levantar o espírito português nas terras brasileiras e apoiar o desenvolvimento da indústria e da agricultura de Portugal, promovendo as exportações para o Brasil. A aprovação foi unânime entre os presentes. A Câmara Portuguesa foi fundada e decidiu-se que sua sede seria junto ao Consulado. Mais tarde, Thomaz Saraiva foi eleito o primeiro dos 29 presidentes que comandariam a instituição ao longo de sua história. Pouco depois, em 1914, o Governo Português aprovou os Estatutos da instituição.

Os objetivos da entidade foram melhor definidos conforme o passar daqueles primeiros anos, e incluíam promover o desenvolvimento das relações comerciais entre Portugal e Brasil, difundir informações sobre processos de compra e venda e sobre a legislação comercial do Brasil, como tarifas alfandegárias, promover produtos portugueses na cidade de São Paulo e estreitar o relacionamento com as autoridades brasileiras.

A Câmara surgiu em um momento em que a imigração para o Brasil aumentou, muito motivada pelo clima da Europa que levaria à Primeira Guerra Mundial, em 1914. De fato, entre 1912 e 1915, o porto de Santos recebeu 91 mil portugueses. O Brasil, no entanto, também sofreu as consequências daquele período, e a comunidade portuguesa instalada no país ansiava por novas e melhores oportunidades.

Foi assim que, em março de 1914, a Câmara contatou o Governo Português com a sugestão da criação de estabelecimentos bancários em território brasileiro, de forma a fomentar a exportação e facilitar as trocas comerciais entre os dois países.

Esta foi uma das primeiras grandes vitórias da instituição, uma vez que, em 1915, o Banco Nacional Ultramarino, hoje subsidiário da Caixa Geral de Depósitos, chegou ao Rio de Janeiro e, em 1916, em São Paulo. O banco desenvolveu-se rapidamente, o que mostrou como a demanda proporcionada pela Câmara Portuguesa era verdadeira.

Foi neste mesmo ano, 1916, que publicou-se o primeiro boletim da Câmara, que com os anos evoluiu e tornou-se a Câmara Portuguesa em Revista. A primeira edição continha informações sobre a instituição, atas de reuniões e outros dados relevantes para a comunidade portuguesa.

Com uma história tão extensa, a Câmara passou por vários momentos históricos: mudanças de sede, uma campanha contra a falsificação de vinhos portugueses, a epidemia de gripe espanhola, duas grandes guerras, a Grande Depressão e os mandatos de 20 presidentes portugueses, 31 presidentes brasileiros e 29 governantes do estado de São Paulo.

---

*A Câmara passou por vários momentos históricos desde sua criação, como os mandatos de 20 presidentes portugueses e 31 presidentes brasileiros*

Nesta página:

**1.** Com apenas 375 mil habitantes, São Paulo estava em franco crescimento quando a Câmara Portuguesa foi fundada

Página oposta:

**1.** Entrada da Câmara Portuguesa

## Os eventos de 2020

- Negócios em Portugal | Reflexões sobre o Web Summit – Atlantic Hub **presencial**
- Técnicas Avançadas de Negociação – Scotwork **presencial**
- Encontro com a Senhora Secretária de Estado das Comunidades Portuguesas, Dra. Berta Nunes – Governo Português **presencial**
- Encontro com Secretário Dr. João Correia Neves – Governo Português **presencial**
- Roadshow Oeiras Valley – Governo de Oeiras **presencial**
- Reunião Geral Interna – Banco Luso Brasileiro **presencial**
- Reunião do Conselho de Administração – Câmara Portuguesa **presencial**
- Reestruturação de Dívidas em Meio à Covid-19 – BMA Advogados **online**
- Geração de Caixa – O Desafio em Tempos de Covid: Como Criar Recursos Controlando Recebíveis e Inadimplência – Sanchez&Sanchez **online**
- Ambiente de Negócios em Portugal e no Brasil Durante e Após a Pandemia - Medidas do Programa do Governo para Apoiar as PMEs – Secretário de Estado da Internacionalização de Portugal, Prof. Dr. Eurico Brilhante Dias – Federação das Câmaras Portuguesas **online**
- Saúde Mental Pós-Pandemia – F&F Ensino e Pesquisa **online**
- Covid-19 e a Nova Tendência na Gestão das Marcas – On Strategy **online**
- Reunião do Conselho de Administração – Câmara Portuguesa **online**
- A Nova Onda de Turismo em Portugal – Secretária de Estado do Turismo de Portugal – Eng. Rita Marques – Federação das Câmaras Portuguesas **online**
- Investir e Residir em Portugal – Abreu & Associados **online**
- Caminho na Crise: M&A e Equacionamento de Passivo Tributário – Tognetti Advocacia Sociedade de Advogados **online**
- A Marca como Ativo Patrimonial e Estratégias de Proteção e Internacionalização – Westchester Internacional **online**
- O Retorno ao Trabalho Após o Isolamento e Adequação da Legislação – Paulo Sergio João Sociedade de Advogados **online**
- Vantagens em Investir e Residir em Portugal (Europa) - Visto Gold – Investaureum **online**
- Geração de Caixa: Como Recuperar Capital e Lucrar por Meio de Projetos de Desinvestimento – Superbid **online**
- Reforma Tributária: A Nova CBS – Schneider Pugliese Advogados **online**
- Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária 2020 – Câmara Portuguesa **online**
- Investir em Portugal – HM Consultores **online**
- Entrada em Vigor da LGPD: Desafios e Estratégias para Conformidade – Lefosse Advogados **online**
- Recentes Decisões do STF e STJ e seus Impactos nos Negócios – Fleury, Coimbra Advogados **online**
- Investir em Portugal – A Hora é Agora! – Promovetic **online**
- Plataformas Digitais: Novas Relações de Consumo e de Trabalho – Adani e Carvalho Advogados **online**
- Portugal Open for Business – AICEP **presencial**
- Aniversário de 108 da Câmara Portuguesa **online**
- Golden Visa Brasileiro: Oportunidade de Investimento Imobiliário – BR-Visa **online**
- Planejamento de Domiciliação em Portugal – Durham Agrellos **online**
- Confraternização dos Conselheiros da Câmara Portuguesa **online**





1

## Os benfeitores da Casa Araújo Pinto (2017-2020)

- António Bacelar Carrelhas
- Antonio Dias Felipe
- António Farinha
- António José Louçã Pargana
- Carlos Reis
- Clélia Erwenne Araújo Pinto
- Domingos E. S. Pereira Coutinho
- EDP Brasil
- Fernando J. Prado Ferreira
- João Ribeiro da Costa
- Jorge Barros Nieto Guimarães
- Jorge da Conceição Lopes
- José Manuel Dias da Fonseca
- Júlio Eduardo Simões
- Manuel da Cunha Marinho
- Manuel Rocha Alves
- Manuel Tavares Almeida Filho
- Marcos Augusto C. do Nascimento
- Maria da Paz Tierno Lopes
- Maria Fernanda Simões
- Miguel Setas
- Nuno Rebelo de Sousa
- Paulo Alexandre Liberato Canoa
- Paulo Lopes Lourenço
- PwC Brasil
- Ricardo Abecassis Espírito Santo
- Sonae Sierra

Conforme o mundo se transformava, também mudava a atuação da Câmara Portuguesa de São Paulo. Foi assim que uma instituição tão focada nas relações comerciais entre Brasil e Portugal e em fomentar a importação de bens portugueses em terras brasileiras acabou tornando-se uma entidade bilateral, que trabalha continuamente para ajudar tanto portugueses que buscam investir e empreender no Brasil quanto brasileiros que têm o mesmo objetivo em território lusitano.

A última década foi crucial para tal desenvolvimento. A cada ano, a Câmara pode oferecer serviços mais relevantes aos seus associados. E isso se reflete com clareza no aumento do número de associados dos últimos anos. De 2005 a 2016, a média de associados manteve-se em torno de 250. Isso começou a mudar em 2017. Se, em 2016, a instituição contava com 250 associados, hoje trabalha com 500 empresas, um crescimento de 100% em quatro anos.

Este ano, dadas as circunstâncias especiais, a Câmara celebra este significativo aniversário sem o seu tradicional jantar anual. A comemoração, como os demais eventos da Câmara desde que decretada a pandemia de Covid-19, ocorre de maneira virtual no mês de novembro.

### Casa Araújo Pinto

Foi em 2017 que a Câmara Portuguesa mudou-se para sua sede atual, a Casa Araújo Pinto, após 60 anos na Casa de Portugal, no bairro da Liberdade. As vantagens desta nova sede já podiam ser observadas pela localização: a nobre construção situa-se no bairro da Bela Vista, próximo à Avenida Paulista, não apenas um cartão-postal de São Paulo, mas o verdadeiro coração da cidade.

Mais que isso, no entanto, a Casa Araújo Pinto, tombada como patrimônio em 2005 pelo Conselho Municipal de Preservação do Patrimônio Histórico, Cultural e Ambiental da Cidade de São Paulo (Conpresp), é um local repleto de

significado, com uma ligação especial com a comunidade luso-brasileira.

A mansão construída na década de 40 foi lar da família de mesmo nome, que se originou em Portugal mas fincou raízes no Brasil no início do século 20. Projetada pelo renomado engenheiro e arquiteto húngaro Francisco Beck, atualmente o imóvel é de propriedade de uma das descendentes desta família, Clélia Araújo Pinto.

Mas a ligação entre esta família e a Câmara Portuguesa não começa em 2017 com a mudança da sede da instituição para a sua casa no bairro da Bela Vista. Já na década de 1950, Antonio Araújo Pinto – o primeiro dos Araújo Pinto a imigrar para o Brasil, em 1915, vindo de Tanha, na região norte de Portugal – e seu irmão, João, participavam das reuniões da instituição, com suas empresas: a Comercial Araújo Pinto e a J. Comercial, respectivamente.

Restaurada completamente entre 2012 e 2017, a sede permite à Câmara Portuguesa contar com um espaço próprio que celebra as tradições portuguesas, enquanto engrandece a história e a tradição da mansão de 79 anos, que recebe o uso público merecido.

A construção ampla, com 850 metros quadrados de área construída e três andares, tem um jardim espaçoso e agradável, com 1,6 mil metros quadrados. Além de possibilitar que a Câmara Portuguesa trabalhe em melhores condições que nunca, também proporciona espaço para a realização de eventos da instituição, sejam eles encontros técnicos dirigidos às empresas com negócios no eixo Portugal-Brasil ou palestras com profissionais renomados de áreas como economia, finanças e direito. ✚

Nesta página:

1. A Casa Araújo Pinto foi tombada como patrimônio pelo Conpresp em 2005



# *+ de 1300 conexões* entre associados em 2020

**SEJA NOSSO ASSOCIADO!**

[www.camaraportuguesa.com.br](http://www.camaraportuguesa.com.br)



*Parcerias  
e novos  
negócios*



*Networking  
qualificado*



*Divulgação  
e visibilidade*



*Benefícios  
e descontos  
exclusivos*



*Acesso aos  
eventos*



*Utilização  
dos espaços  
da Câmara*

Entre em contato:

[geral@camaraportuguesa.com.br](mailto:geral@camaraportuguesa.com.br)    [@camaraportuguesasp](https://www.facebook.com/camaraportuguesa)

R. Cincinato Braga, 434 - Bela Vista, São Paulo - SP, 01333-010  
(11) 4508-5223 / (11) 97734-6666

# Redução dos riscos e a retomada das atividades pós-Covid-19

Por Alessandra Costa, CEO da APCER Brasil

**D**ecretada pandemia mundial pela Organização Mundial da Saúde (OMS), a Covid-19 vem desafiando a vida em sociedade desde março deste ano. A rápida propagação da doença e a necessidade do isolamento social abalaram fortemente diversos setores da economia, paralisando grande parte do comércio, da indústria e dos serviços no Brasil.

Um desafio que pouco a pouco a humanidade vai aprendendo a conviver e a enfrentar. A recente flexibilização das medidas de distanciamento social trouxe otimismo para os empresários, que agora planejam a retomada calculada de suas atividades obedecendo aos devidos protocolos determinados pelos órgãos públicos, agregando a seu portfólio um novo requisito ao lidar com consumidores e tomadores de serviços: os cuidados com a segurança e a saúde de usuários e colaboradores.

Neste atual cenário, o momento da retomada passa a ser desafiador e a preparação é exigência fundamental. Todos têm uma obrigação maior com

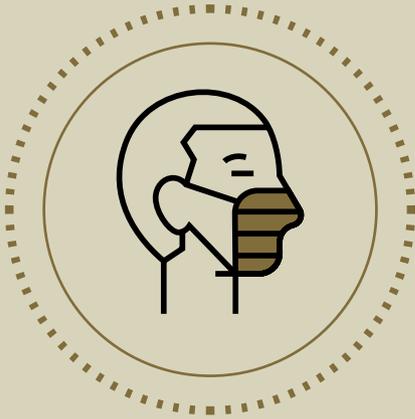
a questão da higienização e é preciso colocar as medidas em prática. O empresário deve ter um cuidado adicional para criar um ambiente de trabalho seguro, mitigar os riscos de contaminação e garantir que o processo de reabertura aconteça sem que haja retrocesso.

Para auxiliar neste delicado processo, que visa garantir a retomada das atividades com segurança, identificando pontos sensíveis, melhorando procedimentos e práticas internas de forma a restabelecer a confiança que envolve colaboradores, clientes, parceiros e sociedades, muitas empresas têm recorrido a soluções que agreguem conhecimento sobre a área de avaliação aliada à expertise comprovada na realização de auditorias no âmbito da Segurança e Saúde no Trabalho.

Neste contexto, algumas soluções vem sendo desenvolvidas, resultado do trabalho realizado por equipes formadas por um conjunto de especialistas que, com base em documentos normativos, orientações da Organização Mundial da Saúde (OMS), Organização

Internacional do Trabalho (OIT), Ministério da Saúde, boas práticas e obrigações legais definidas para cada Estado e Município, desenvolveram soluções inovadoras como o selo COVID SAFE, mecanismo de avaliação que visa garantir que as empresas cumprem uma lista de requisitos baseados nestes referenciais, assegurando o compromisso e proteção pela saúde e segurança de todos os envolvidos.

O desenvolvimento deste novo serviço teve como objetivo apoiar as organizações a restabelecerem a confiança e segurança de colaboradores, clientes e sociedade em geral, na fase de retomada das suas atividades, demonstrando o compromisso e respeito que têm pela saúde e segurança de todos. O selo COVID SAFE reconhece todo o esforço que a organização teve para garantir a retomada da sua atividade em segurança, reduzindo os riscos e atuando com responsabilidade, identificando os pontos críticos e criando condições para a recuperação rápida das atividades que a sustentam e permitindo gerar confiança, garantindo a



*Para dar o passo da retomada em segurança, tão necessária para a retomada da confiança dos usuários, é importante ter ao lado uma certificadora referendada no mercado, que possa oferecer um serviço de qualidade e que possua expertise no tema*

adequação e fiabilidade das práticas de saúde e segurança no trabalho.

O processo de auditoria, que considera mais de 300 parâmetros de avaliação, é feito *in loco*, levando em consideração a realidade das instalações e infraestrutura da empresa envolvida, verificando a implementação de procedimentos e práticas de segurança e saúde, sendo aplicável a qualquer organização, independentemente de seu tamanho ou área de atuação, obedecendo aos parâmetros definidos pelos órgãos oficiais, e sendo constantemente atualizada e personalizada para cada setor.

Para dar o passo da retomada em segurança, tão necessária para a retomada da confiança dos usuários, é importante ter ao lado uma certificadora referendada no mercado, que possa oferecer um serviço de qualidade e que possua expertise no tema. Por isso, um bom primeiro passo é uma pesquisa minuciosa do setor, buscando qualidades como credibilidade, confiança, reconhecimento nacional – e internacional –, competência e qualidade técnica. Uma boa escolha nesta

etapa fará toda a diferença no processo de certificação do seu negócio.

Este é o caso de algumas universidades em Portugal, que tiveram seu plano de retomada avaliado por especialistas da área, garantindo aos pais e aos alunos que o reinício dos trabalhos está avalizado e estruturado de acordo com as mais rigorosas normas de segurança e saúde estabelecidas pelos órgãos públicos portugueses. Também em Portugal, escolas de idiomas, redes varejistas e clubes esportivos são outros exemplos de organismos que tiveram avalizado seu plano de retomada após uma criteriosa avaliação técnica feita por especialistas.

Superar a pandemia com agilidade, criando condições para a rápida recuperação das atividades organizacionais, é o próximo desafio das empresas e prestadores de serviço. Um desafio que as empresas vêm gradualmente superando, com iniciativas responsáveis e inovadoras, avalizadas por especialistas reconhecidos, que garantem segurança e saúde a usuários e colaboradores na retomada de suas vidas e de suas atividades profissionais. 





# A nova era digital e as transformações no cenário mundial

Sociedade e mercado se adaptam ao novo normal e se reinventam durante a pandemia

A pandemia de Covid-19 impactou o mundo. Isto é um fato. E não foi somente na área da saúde, o impacto foi também social, econômico, cultural e político. A necessidade de implementar protocolos de segurança e reduzir a mobilidade da população, com isolamento social e quarentena, criaram um “novo normal” no dia a dia das pessoas.

Este processo de adaptação foi um desafio que exigiu a compreensão dos acontecimentos e a produção de um consenso de que algumas coisas precisavam mudar, com certa urgência. Após meses de pandemia, o “novo normal” virou uma frase rotineira. Mas o que isso significa de verdade?

O distanciamento social mudou radicalmente a forma das pessoas se relacionarem, tanto social quanto profissionalmente. As empresas precisaram enviar seus funcionários para trabalhar de casa, as escolas passaram a oferecer aulas online e até a medicina teve que aderir às consultas remotas. Já os estabelecimentos comerciais e culturais deixaram de funcionar presencialmente e tiveram que se reinventar de forma virtual.

Neste período de pandemia e isolamento, os meios digitais se mostra-

ram aliados na hora de aproximar as pessoas e manter os negócios ativos. Essas mudanças foram apenas o começo de algo ainda mais profundo que está acontecendo e tende a se intensificar. As transformações e inovações vieram para ficar. O cenário mundial mudou e o digital entrou de vez na vida das pessoas.

Logo que a Organização Mundial da Saúde (OMS) decretou a pandemia, o primeiro movimento das empresas, de diversos segmentos e tamanhos, foi fechar as portas e reavaliar os seus negócios. Esta situação colocou em teste a capacidade de tomada de decisão dos gestores das empresas. Uma liderança responsável e ágil neste momento foi fundamental. No início, a ideia era que a pandemia seria algo rápido e passageiro. Com o passar do tempo, essas empresas perceberam que precisavam tomar atitudes com objetivos de mais longo prazo.

*Página oposta:*

**1. A era digital trará benefícios e desafios para a sociedade, que precisará se adaptar ao “novo normal”**

As empresas então começaram a digitalizar suas rotinas e processos. Até seus produtos e serviços migraram do presencial para o virtual, por meio das plataformas de *e-commerce*. Muitos negócios tiveram um impacto negativo em sua rentabilidade, mas com o passar dos meses, esses números estão sendo superados com a adaptação ao novo cenário. É uma verdadeira revolução digital, que beneficia muitas empresas e consumidores. Foi uma necessidade que veio para ficar, mesmo após o fim da pandemia.

De acordo com Luís Castro Henriques, Presidente da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal – AICEP Portugal Global, a digitalização já era uma tendência em várias áreas de negócios. Em muitas empresas passou a ser uma prioridade total imposta desde o início do confinamento e, depois, pela necessidade de distanciamento e limitações dos deslocamentos. Para ele, é inquestionável que a pandemia acelerou muitos processos de digitalização e que, mais do que uma tendência, é um imperativo que continuará no pós-pandemia.

Segundo o Presidente da AICEP, a agência não parou desde o início da pandemia e, em três dias, conseguiu colocar todos os seus colaboradores em *home office*, mantendo o mesmo nível de resposta aos clientes. Além disso, apostou em uma comunicação regular e transparente para manter o envolvimento e a proximidade por meio de partilha de informação e outras iniciativas.

Nesta página:

**1. A digitalização, que já era uma tendência mundial, tornou-se uma prioridade total imposta pelo confinamento**



A agência ainda adaptou o apoio às empresas para fazer face ao contexto de pandemia, com novos produtos e serviços em formato digital, como por exemplo, formação em *e-commerce*, *webinars* sobre mercados internacionais com a presença dos Delegados da AICEP, e apoio às empresas que se adaptaram para produzir produtos fundamentais no combate à Covid-19.

“Mesmo no período de pandemia, Portugal continuou a ser um destino de atração de investimento inovador. Só na AICEP, desde o início de março, em pleno período de confinamento, angariamos (via digital) dez novos projetos de investimentos. Isso só prova a confiança que os investidores têm no país”, contou. “Os tempos de crise são tanto de desafio quanto de oportunidade”, completou Luís Castro Henriques.

### Iniciativas de sucesso

A AICEP Portugal Global lançou várias iniciativas de apoio às empresas, no contexto da pandemia de Covid-19. Entre elas, um novo pacote de serviços dedicado ao *e-commerce*,

com informações detalhadas sobre a situação nos mercados internacionais e acompanhamento personalizado às empresas afetadas.

“Lançamos o Acelerador das Exportações Online, uma nova funcionalidade da Plataforma Portugal Exporta, que apoia as empresas portuguesas a exportar online, também com recurso de Inteligência Artificial. Através do Acelerador das Exportações Online, as empresas acessam recomendações de mercados digitais customizadas para o seu perfil e podem criar um plano de internacionalização digital acompanhado pela AICEP”, explicou o Presidente.

A agência também desenvolveu uma ferramenta de diagnóstico para o *e-commerce* que permite que cada empresa perceba qual o seu nível de preparação para iniciar a exportação *online*, além de receber um relatório com recomendações sobre como se preparar ou como começar a tirar proveito da exportação *online*. Esta ferramenta de autodiagnóstico das empresas para o *e-commerce* está disponível para qualquer empresa, na Plataforma da AICEP Portugal Exporta - [www.portugalexporta.pt](http://www.portugalexporta.pt).

### Impactos no Brasil

A Pesquisa "Pequenos Negócios e o Enfrentamento da Crise do Coronavírus", feita pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV), mostrou que as empresas que digitalizaram seus negócios tiveram melhores resultados nas vendas *online* e no relacionamento com seus clientes.

Muitas micro e pequenas empresas estão se adaptando à nova realidade, usando a internet para reinventarem seus negócios e se manterem ativos no mercado. A pesquisa mostra que 59% dos 17 milhões de pequenos negócios no país interromperam suas atividades, mas que 30% deles já voltaram a funcionar adaptando-se ao novo modelo. Só nos meses de junho e julho de 2020,

12% das pequenas empresas brasileiras adaptaram o seu negócio para o virtual.

Outro levantamento do Sebrae mostra ainda que as empresas que se digitalizaram têm menos dívidas em atraso. A maioria delas é de pequenas empresas que já se utilizavam das redes sociais para vendas e de ferramentas digitais de gestão do negócio mesmo antes da pandemia.

A procura pelo curso de *Marketing Digital* do Sebrae também aumentou na pandemia, já que cada vez mais os empreendedores estão interessados em vender os seus produtos e serviços pela internet. A comunicação com o público teve que ser remodelada neste período. E as marcas que apostaram na comunicação virtual com seus colaboradores e clientes tiveram um melhor desempenho nas vendas.

*No início da pandemia, os negócios tiveram um impacto negativo em sua rentabilidade. No entanto, com a digitalização das empresas e a adaptação ao novo cenário, os resultados já começam a aparecer*



## A segurança de ter com quem contar!

Com mais de 20 anos de experiência no mercado, a JRB&B oferece à sua empresa assessoria na **Contratação, Administração e Gestão de Benefícios Corporativos.**

- Planos e Seguros Saúde
- Planos Odontológicos
- Vida e Previdência
- VR Benefícios

São Paulo: (11) 3283-5252  
Santos: (13) 4009-8200

[www.jrb.com.br](http://www.jrb.com.br)  
[facebook.com/jrb.beneficios](https://facebook.com/jrb.beneficios)

## A era dos eventos digitais e híbridos



Assim como os negócios e as vendas, o setor de eventos também teve que se adaptar aos novos tempos. Os eventos sempre foram uma parte importante do calendário de uma empresa, independente do setor de atuação, e precisaram ser cancelados ou adiados em todo o mundo.

Mas isso não significa que os eventos deixaram de existir. Eles

migraram do presencial para o virtual. A Diretora Geral da Câmara Portuguesa, Camila Pinheiro, conta que a entidade também precisou adotar a forma digital para realizar os seus eventos.

Ao longo do ano, a Câmara realizou diversos *webinars* com especialistas para debater diferentes temas. Além disso, a Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária e a comemoração de aniversário da instituição, dois dos principais eventos da Câmara Portuguesa, foram realizados de forma virtual em 2020.

“Todos os eventos virtuais que promovemos neste período de pandemia tiveram uma excelente repercussão. Essa relação próxima, mesmo que *online*, é muito importante para o suporte às demandas dos associados”, comentou Camila Pinheiro.

Mais do que apenas promover palestras e *workshops* virtualmente,

foram criadas soluções com programações completas e até mesmo ferramentas que simulam um verdadeiro evento, com direito a credenciamento e stands de diferentes empresas. De acordo com uma pesquisa conduzida pela MPI Brasil, e apresentada durante a quinta edição do Congresso Mice Brasil, 29,5% dos entrevistados acreditam que alguns tipos de eventos nunca mais voltarão a ser presenciais.

A pesquisa, que teve como objetivo apresentar uma perspectiva para o futuro dos eventos, contou com 184 participantes de 162 empresas de diversos segmentos. Esta mesma pesquisa mostrou que quase 30% das empresas acreditam que os eventos presenciais só devem retomar no segundo semestre de 2021, e que 67% deles apostam nos eventos híbridos como a melhor opção.

Nesta página:

**1. Reuniões virtuais foram uma forma encontrada para os negócios não pararem durante a pandemia**

Página oposta:

**1. Professores precisaram desenvolver novas técnicas para despertar o interesse dos alunos pelas aulas online**

### Educação em tempos de pandemia

Este novo normal, no qual o presencial foi substituído pelo virtual, pode ser identificado em diversos setores da sociedade, incluindo a educação. Ao redor do mundo, milhares de escolas, universidades e instituições de ensino tiveram que fechar as suas portas por causa da pandemia. No entanto, os educadores de todas as áreas estão descobrindo novas formas de ensinar. A adoção de novas tecnologias para o ensino se mostrou fundamental para que os alunos pudessem manter seu aprendizado.

A educação, de uma forma geral, ainda é feita presencialmente, com alunos e professores dentro de uma sala de aula. Embora as tecnologias já existam há muito tempo, a área da educação se manteve no modelo tradicional de ensino. Porém, a pandemia veio acelerar a modernização do aprendizado e expandir a educação para fora dos muros das instituições de ensino.

Com isso, professores, educadores e alunos tiveram que se adaptar ao novo normal das aulas. A habilidade de cada um foi colocada em prova. Os professores e educadores tiveram que ser

*A pandemia fez com que profissionais da educação encontrassem novas formas de ensinar. A adoção de diferentes tecnologias ajudou a modernizar a jornada do aprendiz*

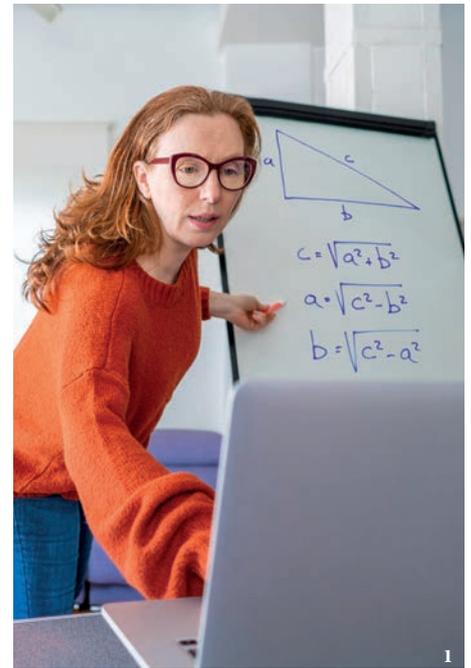
criativos na hora de preparar e passar o seu conteúdo, assim como na hora de resolver um problema. O mesmo acontece com os alunos, que tiveram que fazer da sua casa o local de estu-

do, transformando o seu dia a dia em um grande aprendizado.

O ensino à distância serviu como importante solução emergencial, mas a experiência de estudar de forma *online* pode transformar para sempre a educação no mundo. A jornada do aprendiz deve ser pensada de forma diferente para conseguir manter os alunos interessados nos estudos.

Em Portugal, durante um debate promovido pelo Jornal Expresso sobre o futuro da educação, o Ministro da Educação, Tiago Brandão Rodrigues, elogiou as escolas e profissionais da educação que se adaptaram de forma notável aos planos de ensino à distância do governo.

Segundo ele, a pandemia mostrou a capacidade de resiliência e maturidade do sistema de ensino português,



**Líder em Outsourcing de Impressão, desde 1992.**

## PROMOÇÃO ESPECIAL PARA ASSOCIADOS

**Locação de Impressora Multifuncional HP M428FDW**



**Equipamento NOVO**  
**INCLUSO**  
Assistência Técnica  
+ Peças + Suprimentos  
(exceto papel)

\*consulte o volume mensal



À partir de  
**R\$99,00**  
por mês

Grátis  
Software para  
Digitalização

 11 5906-5000

 [colorsisthem.com.br](http://colorsisthem.com.br)

 Rua Antero Mendes Leite, 76 - Acimação - São Paulo/SP  
CEP: 04108-5000

 [contato@colorsisthem.com.br](mailto:contato@colorsisthem.com.br)

APROVEITE, NOSSO ESTOQUE É LIMITADO!

### Turismo virtual

Até mesmo o turismo entrou na onda do virtual e viajar sem sair de casa foi a opção possível dentro de um dos setores mais atingidos pela pandemia de Covid-19. Os tours virtuais foram uma das formas encontradas por muitos destinos e atrações, que tiveram que interromper as suas atividades. Os tours virtuais receberam respostas bastante positivas dos consumidores e acabaram se consolidando neste período de crise.

O Arquipélago da Madeira, por exemplo, disponibilizou diversas exposições de seus museus de forma virtual. Ao todo são 11 diferentes mostras, de quatro museus diferentes. Ainda dá tempo para conferir as exposições, basta



acessar o site <https://bit.ly/Museus-Madeira>. A Madeira ainda lançou 11 vídeos no YouTube do destino ([https://bit.ly/YT\\_Madeira](https://bit.ly/YT_Madeira)) que mostram as diversas atividades, atrações e experiências que o arquipélago oferece aos turistas.

No Brasil, diversos destinos também investiram em ferramentas para manter os turistas interessados. São mais de cem tours virtuais disponíveis no país. Um dos exemplos brasileiros é o site Era-virtual, que conta com o apoio do Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional (Iphan) e da Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco). O site divulga e promove o patrimônio cultural brasileiro e, na pandemia, disponibilizou um acervo com visitas virtuais imersivas por pontos turísticos nacionais, incluindo museus, patrimônios culturais, igrejas, teatros e exposições.

Aos poucos, o mundo se adaptou às novas exigências que a pandemia impôs. Porém, o novo normal da era da transformação digital veio para ficar em muitas atividades. Mesmo com a chegada da vacina e com o fim da pandemia, o digital e o presencial nunca mais serão como antes.



no qual professores, mesmo diante das dificuldades, encontraram as melhores práticas para responder a esta pandemia. De acordo com o Ministro, a digitalização da educação e o ensino remoto já faziam parte de um programa de governo, mas que foi antecipado devido a pandemia.

Vale lembrar que o Ministério da Educação de Portugal publicou, em meados de março de 2020, o roteiro "8 Princípios Orientadores para a Implementação do Ensino à Distância (EAD) nas Escolas", com objetivo de garantir a continuidade dos estudos por todos os alunos, mesmo durante o isolamento da pandemia. O governo ainda disponibilizou o "Estudar em Casa", uma programação da televisão pública destinada a alunos do 1º ao 9º ano.

### Os ensinamentos de Coimbra

Com a retomada aos poucos das atividades em Portugal, as escolas e instituições de ensino se preocupam com a volta dos alunos aos campi escolares. A Universidade de Coimbra (UC), uma das mais tradicionais de Portugal e mais conhecidas do mundo, implementou um plano de contingência com várias medidas que vão permitir um regresso às aulas em total segurança.

Os protocolos seguem as orientações e normas da Organização Mundial da Saúde (OMS) e do Centro Europeu de Prevenção e Controle de Doenças (CEPCD), bem como o Plano de Contingência Nacional e as Orientações da Direção-Geral da Saúde (DGS).

As aulas presenciais do ano letivo de 2020/2021 da Universidade iniciaram no dia 21 de setembro. Com

*Página oposta:*

*1. No Brasil, as atrações da cidade de Ouro Preto (MG) estão disponíveis online no site Eravirtual*

*2. Funchal é um dos destinos portugueses que pode ser visto virtualmente*

APRESENTAMOS

# VANS

## VIRTUAL ADVANCING NEGOTIATION SKILLS

PRÓXIMA TURMA ABERTA  
15 A 18 DE DEZEMBRO DE 2020  
PERÍODO DA MANHÃ

## NEGOCIE MELHOR COM O MÉTODO SCOTWORK

A Scotwork assessoria seus clientes em negociação há mais de 40 anos.

Os cursos avançados de desenvolvimento de habilidades em negociação da Scotwork são reconhecidos globalmente e agora podem ser acessados diretamente dos espaços de trabalho dos participantes - em casa ou qualquer lugar do mundo, com o VANS.

Todos os participantes são conectados em tempo real em um ambiente online protegido, imersivo e agradável.

O treinamento é intensivo e totalmente voltado para a prática com 20% de parte teórica e 80% em exercícios ao vivo com o método case play.

O resultado é uma experiência única em que o participante já sai preparado, uma vez que já adquiriu durante o curso as competências para negociar melhor.

Para saber mais:  
[info.br@scotwork.com](mailto:info.br@scotwork.com)  
[www.scotwork.com.br](http://www.scotwork.com.br)  
[@scotworkbrasil](https://www.instagram.com/scotworkbrasil)



# Scotwork®

## *Flexibilização de tempo, custos mais baixos e possibilidade de evitar deslocamentos estão entre os motivos que contribuem para o crescimento do ensino à distância no Brasil*

Nesta página:

**1. Universidade de Coimbra tomou todas as medidas preventivas durante o período de matrículas dos alunos do ano letivo 2020/2021**

**2. Os protocolos adotados pela UC seguem as orientações da Organização Mundial da Saúde e do Centro Europeu de Prevenção e Controle de Doenças**



isso, alunos, professores, docentes e toda a comunidade estão seguindo as medidas de prevenção, contenção e mitigação dos riscos associados à propagação da Covid-19. Segundo Amílcar Falcão, Reitor da Universidade de Coimbra, este será um ano letivo muito exigente para todos.

Além do uso obrigatório de máscara, da higienização das mãos, do distanciamento social e de um programa de rastreio aleatório para a doença, a Universidade de Coimbra definiu que a maioria das aulas serão presenciais e, quando necessário, haverá transmissão simultânea para casos como indisponibilidade de lugares suficientes nas salas, a impossibilidade de deslocamento e restrição por motivos de saúde.

Para todos os estudantes e docentes que, por razões comprovadas, não possam comparecer de forma presencial, a UC investiu no desenvolvimento de uma plataforma tecnológica para a continuidade dos estudos. Além disso, o portal de gestão acadêmica da UC traz informações constantes para otimizar as interações e contribuir para os processos acadêmicos de alunos e docentes.

“Estamos prestes a iniciar um dos anos letivos mais exigentes de todos, mas nos preparamos com o mesmo ânimo e responsabilidade de sempre para superarmos os desafios deste momento. O sucesso de toda

a comunidade no combate a esta pandemia e aos desafios que se colocam depende do trabalho de todos nós”, disse o Reitor.

### **Ensino à distância no Brasil**

No Brasil, o ensino à distância vem crescendo a cada ano. A flexibilização do tempo e os custos mais baixos, além da possibilidade de evitar o deslocamento, são fatores que contribuem para este aumento no interesse pela modalidade.

Dados do censo 2018/2019, feito pela Associação Brasileira de Ensino à Distância (ABED), mostram que o país tinha cerca de 1,8 milhão de brasileiros matriculados em alguma modalidade de ensino à distância (EAD). Este número é 17% maior que o último censo de 2017. A expectativa era chegar a 2023 com cerca de 2 milhões de brasileiros matriculados nesta modalidade, mas com a pandemia, este número deve ser alcançado antes disso.

De acordo com um levantamento do Conselho Nacional de Secretários de Educação (Consed), feito em abril de 2020, dez estados brasileiros adotaram plataformas online com conteúdo educativo para transmitir aulas, enquanto outros três usam também aulas pela TV aberta. A expectativa do Consed é que mesmo após a pandemia, esses recursos sejam usados como complemento da educação presencial. +



# CHEGAR PRIMEIRO NUNCA FOI TÃO IMPORTANTE

Desbloqueie o seu potencial de crescimento com uma estratégia de negócio digital mensurável e ao seu alcance.

**AGENDE UMA CONSULTORIA DIGITAL SEM CUSTOS**



ESTRATÉGIA • TECNOLOGIA • DESIGN • MARKETING

**zyrgon** network  
group

Brasil • Portugal • Suíça • Sérvia



# Modelos de Negócios Modernos impulsionarão o mundo em transformação

Por Carlos Magalhães, Assessor Executivo e Consultor em Reestruturação e Transformação Organizacional da Xcellence & CO

**D**evido a uma crise de saúde global e do prolongamento de uma crise econômica, muitas empresas tradicionais estão a sofrer grandes perdas, e algumas já fecharam suas portas. Aqueles que dependem fortemente de capital de giro (por exemplo: comércio de bens de consumo) e capital humano (por exemplo: serviços) já eram vulneráveis a crises econômicas. A pandemia expôs uma falta de integração tecnológica e de resiliência nesses modelos de negócios, e aqueles que permanecem lutam para competir com empresas centradas no digital, que podem aproveitar os dados e o aprendizado de máquina para criar *insights*, inteligência e recursos valiosos em tempo real.

Esta categoria de empresas, que usam seus recursos constantemente com pouco esforço, provaram ser resilientes mesmo em tempos de crise. Normalmente, os conhecemos como plataformas de *software* como serviço (SaaS), como Salesforce para

empresas ou Amazon para consumidores. Além disso, as empresas que combinam SaaS com plataformas multifacetadas para atender às necessidades de seus clientes por meio de uma rede de parceiros têm uma vantagem adicional. Esses novos modelos de três pontas vão muito além do SaaS e incluem:

1. Uma comunidade de usuários B2B e B2C ativos para criar uma rede de interações.

2. Uma plataforma gerida com ofertas de produtos e serviços e fornecedores para atender às necessidades dos clientes.

3. Um *data lake* seguro – administrado por IA – que permite obter percepções personalizadas a seus clientes.

Já estão chamando essa nova combinação vencedora de *Modelo de Negócios Moderno* (MBM – *Modern Business Model*). Na verdade, exemplos de MBMs ocupam quatro dos dez primeiros lugares das empresas mais valiosas do S&P 500: Apple, Amazon,

Alphabet (Google) e Microsoft. E eles não estão sozinhos – Shopify, Spotify e outros adotaram este novo modelo baseado em assinatura e em nuvem.

Embora a adoção de um MBM completo possa não ser possível – neste momento – para muitas empresas legadas (que dependem ainda de uma transformação organizacional mais eficiente), as empresas de SaaS estão bem posicionadas para adicionar valor em sua cadeia operacional através da figura de parceiros de negócios. A pergunta que você precisa fazer a si mesmo é: você pode simplificar sua operação, incorporando processos modernos de gestão, tecnologias digitais e focar sua estratégia no cliente e na variação do mercado em vez de gastar energia em buscar soluções milagrosas e desconectadas para alavancar as vendas e o suporte à sua operação?

Com base em nossa própria análise realizada em janeiro de 2020 e nossa experiência, descobrimos que SaaS, mercado e modelos de negócios modernos provaram ser mais



resistentes do que seu modelo de negócios legado homólogos em tempos não estáveis (que requerem agilidade e adaptação), pois o modelo previsto em nosso estudo comprova, não em teoria, mas na prática, que este modelo é o caminho para as empresas serem mais ágeis e resilientes, ou seja, com capacidade a se adaptar a um mundo em transformação.

Para enfatizar, observe o poder do uso do modelo moderno de gestão Serviços Compartilhados em ambientes e com soluções SaaS. Se permitimos que nossa infraestrutura tecnológica e sistêmica seja escalada conforme a demanda, a equipe de apoio ao negócio focada em soluções de atendimento ao negócio e a linha de frente centrada no próprio produto para impulsionar a aquisição, retenção e expansão de clientes, como modelo de negócio moderno, as empresas podem fornecer uma Plataforma de Serviços B2B ou B2C robusta que se torne essencial tanto para o suporte às demandas de apoio operacional – para os usuários enquanto realizam suas funções diárias – quanto para os clientes comerciais e consumidores, que utilizam esta mesma plataforma integrada em ambiente SaaS. Para potencializar tudo isso, os MBMs usam IA para analisar *terabytes* de dados para geração de *insights* valiosos que direcionam ações para o

ecossistema de usuários, seja os de apoio para a melhoria de seus processos, seja os de negócio para direcionar seus produtos no mercado.

No mundo de hoje, centrado em tecnologia digital, a personalização da oferta direciona a expectativa do usuário que medirá a experiência deste mesmo usuário em relação ao seu serviço ou produto. Os clientes, sejam empresas ou consumidores, desejam se sentir especialmente importantes. No entanto, muitas organizações ainda se concentram em si mesmas – seus processos internos, suas pessoas e seus produtos – e despendem pouco tempo ou esforço no envolvimento e na lealdade do cliente, exceto nas curtidas nas mídias sociais.

Ao utilizar IA e aprendizado de máquina para aumentar a lealdade do cliente, reconhecendo e atendendo às necessidades dos clientes com um grau de compreensão e personalização, ganhamos sua empatia. No ambiente de mercado, isso significa atender melhor às necessidades dos usuários e criar uma experiência personalizada. À medida que este rela-

cionamento se amplia, os dados e os *insights* se expandem. Esse relacionamento atrai mais usuários, gerando um ciclo virtuoso de mais dados para melhorar a experiência da sua comunidade de clientes. O que dará aos MBMs uma vantagem absoluta sobre os modelos de negócios tradicionais. ✚

---

*Ao utilizar IA e aprendizado de máquina para aumentar a lealdade do cliente, reconhecendo e atendendo às necessidades dos clientes com um grau de compreensão e personalização, ganhamos sua empatia*



# Planejamento financeiro é ferramenta eficaz e essencial contra crises

Pandemia impactou a vida e os negócios de quem não se preparou financeiramente para momentos de incertezas



**T**er um bom planejamento financeiro é essencial para uma vida mais tranquila e segura. Durante a atual crise, causada pela pandemia de Covid-19, muitas pessoas tiveram redução de renda ou até mesmo a perda do emprego, sentindo na pele e no bolso os efeitos de não ter uma reserva de dinheiro. O mesmo aconteceu com as empresas, que neste momento de incerteza econômica, tiveram redução de faturamento, demissão em massa de colaboradores e, em alguns ca-

sos, fecharam as portas. No entanto, a educação financeira pode ser uma importante ferramenta de sucesso em tempos de crise, tanto para pessoas quanto empresas.

De acordo com Cláudia Yoshinaga, Coordenadora do Centro de Estudos em Finanças da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP), diferente do que ocorreu durante a crise de 2008, quando os principais afetados foram as pessoas do mercado financeiro, a pandemia trouxe um problema de redução de renda para todos, investidores ou não.

As pessoas que trabalhavam com serviços como turismo e entretenimento, por exemplo, e em serviços informais, foram as mais afetadas e tiveram as maiores reduções na renda. "Isso ocorreu, em especial, por esta classe de trabalhadores ser mais vulnerável às instabilidades econômicas e também por não terem um planejamento financeiro bem definido. Sabemos que são muitas as dificuldades de se manter uma reserva de emergência, mas a crise do coronavírus nos mostrou o quanto ela é importante para qualquer pessoa ou empresa", comentou a Coordenadora.

Segundo Cláudia Yoshinaga, nunca se falou tanto no conceito de reserva de emergência e da sua importância para se passar por esses momentos de crise quanto agora. Para ela, ter um controle de ganho e de gastos é fundamental. "É verdade que não temos muito controle sobre os nossos ganhos, mas podemos ter controle do que gastamos. E a primeira coisa que devemos prestar atenção é nos gastos de casa. Todos da família precisam estar cientes das condições financeiras e, assim, ajudarem a controlar as despesas", explicou a Coordenadora.

Em momentos de crise, como a do Covid-19, a melhor maneira de manter a saúde financeira, tanto das famílias quanto das empresas, é fazendo es-

---

*Na crise de 2008, os principais afetados foram as pessoas do mercado financeiro. Este ano, no entanto, a pandemia causou redução de renda para todos*

*Página oposta:*

**1. A reserva de emergência é um recurso essencial para passar por momentos de crise**

## *A dificuldade do ser humano de guardar dinheiro vem do nosso olhar focado no presente, quando é complicado adiar a satisfação*

colhas para reduzir ao máximo as despesas fixas. Apesar de ser um processo difícil, ele é essencial para manter as contas no azul nestes períodos. Entre as trocas que a Coordenadora sugere estão plano de saúde, escola, serviços como TV a cabo, além de mudanças nos hábitos de consumo, como a renegociação de aluguel ou até mesmo a troca do imóvel para um que caiba no orçamento.

### **Psicologia explica a relação do ser humano com o dinheiro**

Para Vera Rita de Mello Ferreira, Doutora em Psicologia Social e com tese em Psicologia Econômica, a pandemia está sendo considerada uma grande educadora financeira. Em especial para aqueles que conseguiram manter sua renda devido à diminuição no consumo, por conta da necessidade de isolamento e distanciamento social. "Assustadas, as pessoas começaram a guardar dinheiro. Tanto que a poupança registrou um aumento durante a pandemia. Aparentemente, houve uma conscientização da importância de se ter uma reserva, mas não sabemos se esta consciência vai durar depois que a pandemia passar", comentou.

Segundo ela, o ser humano tem muita dificuldade em guardar dinheiro. Primeiro porque é complicado adiar a satisfação, pois as pessoas estão sempre olhando o presente. Em segundo, a dificuldade em se relacionar com o próprio eu do futuro. "Para o nosso cérebro, guardar dinheiro é a mesma coisa que dar dinheiro para um estranho na rua. As áreas do cérebro ativadas são exatamente as mesmas para ambos os casos. Isso porque não há uma relação do eu presente com o eu futuro. Este fenômeno acontece porque nossa mente ainda não incorporou a noção de longevidade. Antes, a expectativa de vida era de apenas 45 anos. Hoje, ela vai muito além, mas ainda assim, não conseguimos entender que vamos precisar de dinheiro para uma aposentadoria mais tranquila", comentou.

Uma dica da pesquisadora para tentar driblar este pensamento errado sobre o futuro é "enganar" a mente. Funciona assim: em vez de todos os meses a pessoa precisar se dispor em guardar um certo valor, tornar este investimento automático. Segundo Vera Rita, esta é uma estratégia valiosa da Psicologia Econômica. "Desta forma, não é preciso depender exclusivamente da consciência ou da educação financeira da pessoa. A ideia é adicionar uma estratégia chamada *nudges*, que nada mais é do que implementar intervenções comportamentais para facilitar e simplificar o contexto das escolhas", explicou a Doutora em Psicologia Social.

### **A importância do planejamento**

Segundo Eliane Tanabe, Planejadora Financeira Pessoal e Coach, o planejamento financeiro empresarial sempre foi um assunto clássico para a gestão empresarial. Mas só agora o planejamento financeiro pessoal tem sido um assunto crescente para as famílias brasileiras. Um serviço para as pessoas físicas já muito consolidado em países como os Estados Unidos e agora em forte crescimento no Brasil.



"No caso da pessoa física, a metodologia se difere, pois a sua abrangência é diferente e muito dinâmica. O planejamento financeiro é de suma importância, por permitir que tanto as pessoas e famílias e as empresas possam definir uma estratégia e definir um plano com ações concretas para alcançar objetivos e metas desejadas. Porém, é um processo dinâmico e vivo. Portanto, requer sua reavaliação constantemente para manter a direção desejada e ter maior previsibilidade do que se quer hoje e no futuro", explicou.

É fundamental que tanto as famílias quanto as empresas tenham suas reservas de segurança. Esta deve ser uma das primeiras metas definidas e analisadas no planejamento financeiro das famílias e empresas. Esta reserva servirá para situações de emergência,

como foi a crise da Covid-19. Outra maneira de se prevenir de momentos de crise para manter a saúde financeira da família e da empresa é procurar estar coberto adequadamente de eventuais riscos de impactos financeiros por meio de mecanismos de seguro, inclusive no quesito saúde.

"Muitas pessoas se viram totalmente descapitalizadas nesta pandemia e tiveram que contar com o apoio de iniciativas como o auxílio emergencial, prorrogação de parcelas de dívidas, entre outras ações instituídas pelo governo. Mas é um risco muito grande contar apenas com apoios sociais e não ter suas próprias reservas. Para uma saúde financeira equilibrada, ter essa reserva constituída é o mínimo para o equilíbrio durante as crises. Vale ressaltar que é preciso ser realista para



Nesta página:

**1. O planejamento financeiro é um processo dinâmico e vivo, que requer reavaliação constante**

Página oposta:

**1. Mesmo sem controle dos ganhos, é possível entender quais são os principais gastos e manter um bom planejamento**



• REALIZANDO SONHOS, CONECTANDO GERAÇÕES! •

**TER UMA CIDADANIA EUROPEIA  
PODE ABRIR MUITAS PORTAS, TIRE A  
SUA COM A EUROCIDADANIAS!**

• **Processo de rastreamento genealógico e busca de documentos para pedir as cidadanias portuguesa, italiana, alemã, entre outras**

• **Assessoria completa e orientação financeira para a obtenção do visto de investidores Golden Visa Portugal**

**Fale conosco e saiba mais!**

por@eurocidadanias.com | www.eurocidadanias.com





determinar o tamanho desta reserva”, advertiu a Planejadora Financeira.

Segundo Eliane Tanabe, uma alternativa preventiva também é buscar a diversificação tanto de investimentos financeiros quanto dos negócios. Essa é uma medida que pode minimizar impactos financeiros. Claudia Yoshinaga, da FGV, concorda com esta alternativa e complementa dizendo que qualquer pessoa pode se tornar um investidor.

### O impacto nas empresas

Em momentos de incertezas, é essencial que o empreendedor ou empresário organize seus processos de gerenciamento do negócio. Planejamento e gerenciamento devem fazer parte da rotina de qualquer empresa. Uma boa gestão permite uma melhor análise e compreensão do funcionamento de toda estrutura financeira empresarial, que envolve as entradas e saídas do registro de caixa e conhecer o processo de apuração de receita, custos e despesas fixas e variáveis. Estes dados devem servir de indicadores para projeção de cenários econômicos, nos quais o empresário precisa definir objetivos de ganhos futuros, além de honrar compromissos assumidos anteriormente.

Vale ressaltar que, para as empresas, ter um plano de contingência para crises é determinante. A crise do coronavírus mostrou que as empresas que estavam mais preparadas, com seus planos já definidos, tiveram menos impactos do que aquelas que precisaram gastar muitas horas tentando calcular os impactos que poderiam sofrer em curto e longo prazo. De acordo com Claudia Yoshinaga, as micro e pequenas empresas foram as que mais sofreram com a crise, principalmente por não terem um fundo emergencial. E, apesar de serem as empresas que mais contratam força de trabalho no Brasil, foram as que tiveram mais dificuldade em conseguir crédito e financiamento, tanto de bancos privados quanto de ações emergenciais do governo.

Isso se reflete em dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que aponta o fechamento de milhares de empresas, sendo a maioria de pequenas e médias que não trabalham com nenhum tipo de plano de contingência. A Pesquisa Pulso Empresa: Impacto da Covid-19 nas Empresas mostra que desde o início da pandemia, 716 mil empresas fecharam as portas em todo o Brasil. Esse total representa mais da metade das 1,3

milhão de empresas que estavam com atividades suspensas ou encerradas definitivamente na primeira quinzena de junho, devido à crise sanitária. Do total de negócios fechados temporária ou definitivamente, quatro em cada 10 (um total de 522 mil firmas) afirmaram ao IBGE que a situação se deu por causa da pandemia.

### Em tempos de crise, o que é mais importante?

De acordo com Eliane Tanabe, a principal dica para se ter um bom planejamento financeiro em qualquer tempo é manter uma organização em todas as esferas da vida financeira. “Em tempos de crise, o mais importante é revisar as condições no novo contexto e utilizar o planejamento financeiro para uma das suas melhores funções, o auxílio na tomada de decisões. Dessa forma, você pode ajustar todas as ferramentas financeiras e seus comandos. Saber a direção possível com as novas condições e cenários”, destacou.

“Sem um planejamento financeiro, vivemos sem direção e passamos a contar com o destino e a sorte. Por isso, é importante ter nas mãos as rédeas da vida financeira, com o apoio de um bom planejamento financeiro. Além disso, não posso deixar ressaltar que para manter a saúde financeira em momentos de crise, um fator fundamental é o equilíbrio emocional. Então, procurar atividades para reduzir a ansiedade, o medo, a tristeza... enfim, as emoções para evitar qualquer gasto impensado ou desnecessário”, finalizou. ✚

Nesta página:

1. Desde o início da pandemia, 716 mil empresas fecharam as portas no Brasil



LISBON  
GREEN  
VALLEY

# VENHA VIVER NO MELHOR DE DOIS MUNDOS

Situado no coração do Parque Florestal da Serra da Carregueira, em pleno contacto com a natureza e a poucos minutos do centro de Lisboa, das praias de cascais e da histórica vila de Sintra, o Belas Clube de Campo é um empreendimento com o cunho do André Jordan Group, que alia diferentes soluções residenciais, a um conjunto de serviços e infraestruturas que proporcionam uma qualidade de vida única.

VIGILÂNCIA 24 HORAS | HEALTHCLUB | ESCOLA (JARDIM-ESCOLA JOÃO DE DEUS DE BELAS | SPA | PISCINAS INDOOR E OUTDOOR | GOLFE | TÊNIS | PADEL | CICLOVIA | RESTAURANTES | PARAFARMÁCIA | MINIMERCADO | CABELEIREIRO | PARQUES INFANTIS | CICLOVIA

VISITE-NOS  
[lisbongreenvalley.pt](http://lisbongreenvalley.pt)  
+351219626616  
PORTUGAL

APARTAMENTOS



LOTES



TOWNHOUSES



**BELAS**  
CLUBE CAMPO

By André Jordan  
Group

# Machine Learning: a evolução natural da Telemetria

Por Aristóteles Melo, Diretor da ControlDIGI

**M**achine Learning, Aprendizado de Máquina ou simplesmente ML é um método de análise de dados que automatiza a construção de modelos analíticos. Fruto da Inteligência Artificial (IA) para os negócios, a capacidade de fazer previsões, calculando de forma precisa a probabilidade de determinadas ocorrências, vem conquistando cada vez mais importância em diferentes segmentos.

Atualmente, vivenciamos um cenário em que empresas obtêm grandes quantidades de informações sobre clientes, concorrentes e dispositivos conectados sem conseguir processá-las a fim de transformá-las em conhecimento.

Com o objetivo de solucionar essa demanda por processamento rápido e massivo, dando um importante passo rumo à evolução do modo como negócios são realizados, foram desenvolvidos os modelos e os algoritmos preditivos, que favorecem a tomada de

decisão ao fornecer *insights* estratégicos valiosos. Esses modelos examinam os dados com o intuito de prever eventos futuros, usando técnicas de estatística, probabilidade e mineração de dados.

Em *Machine Learning*, os computadores são programados para aprender com a experiência passada. Para tal, empregam um princípio denominado indução, no qual se obtêm conclusões genéricas a partir de um conjunto particular de exemplos. Assim, algoritmos aprendem a induzir uma função ou hipótese capaz de resolver um problema, otimizar um processo ou prever uma falha a partir da análise histórica dos dados coletados.

## Como funciona

A ideia central é utilizar os dispositivos remotos para a transmissão automática de informações sobre um fenômeno ou equipamento específico — por exemplo, a eficiência de uma etapa produtiva, as condições de ar-

---

*Algoritmos aprendem a induzir uma função ou hipótese capaz de resolver um problema, otimizar um processo ou prever uma falha a partir da análise histórica dos dados coletados*

mazenamento de um insumo industrial, parâmetros de um POS ou variáveis físicas de uma turbina, em tempos programados, para que sejam analisadas nos Servidores.

### Áreas de aplicação

Além da Manutenção Preditiva e Detecção de Anomalias, o *Machine Learning* vem conquistando vários outros segmentos, tais como Reconhecimento de Imagem, Mecanismos de Busca, Sistemas de Vigilância em Vídeo, Detecção de Fraudes, Reconhecimento de Fala, Previsão de Demandas, entre outros.

### Por onde devemos começar a usar a análise preditiva?

A introdução na análise preditiva é uma tarefa que praticamente qualquer empresa pode lidar. No entanto, é preciso estar comprometida com a abordagem e ter disposição para investir o tempo e os recursos necessários para fazer o projeto avançar. Começar com um projeto-piloto de escala limitada em uma área de negócios crítica é uma maneira excelente de limitar os custos iniciais, minimizando o tempo de retorno do investimento. Quando um modelo é colocado em ação, geralmente requer pouca manutenção à medida que continua a extrair *insights* acionáveis por muitos anos.

### Painéis de visão geral

Além da análise automatizada de novas e diversas fontes de dados, a



análise baseada em IA também permite a construção de interfaces gráficas, também definidas como *Dashboards*, que oferecem visualização rápida dos principais indicadores de desempenho relevantes para um objetivo ou processo específico do negócio, facilitando a compreensão das informações geradas. Painéis também podem ser utilizados para a apresentação de relatórios de progresso ou de previsão de variáveis.

### Principais benefícios

• Aumento de lucratividade com diminuição de OPEX – com manutenção programada por meio de algoritmos, o

equipamento não fica fora de serviço, não se desgasta com a manutenção desnecessária, o que resulta em um aumento de eficiência.

- Redução da taxa de rotatividade do cliente final, quando for o caso.
- Melhora da experiência do cliente graças à diminuição do tempo de equipamentos desligados. A manutenção preditiva permite diminuir a zero as intercorrências devido a falhas de equipamentos, melhorando sensivelmente a experiência e satisfação do cliente.
- Aumento de fidelidade do cliente.
- Simplificação das operações do negócio no que se refere a manutenção. 

# Oportunidades de investimento para diversificar os negócios

Pinto Machado & Associados realiza abertura de 100 novas empresas por ano e ajuda brasileiro que quer empreender em solo português



Nuno Rebelo de Sousa, o objetivo foi apresentar as vantagens de se investir em Portugal como forma de ampliar os negócios em escala internacional para a Europa, em um mercado de mais de 500 milhões de habitantes, apresentando as oportunidades existentes e como fazer acontecer.

“O Brasil vive um momento de grande instabilidade em todos os níveis, e muitas pessoas não sabem onde investir. Por isso, faz todo o sentido os empresários optarem por diversificar seu risco e pensar em novas oportunidades fora do país. Neste sentido, Portugal é uma excelente opção de investimento, que conta com apoio do governo e da Câmara Por-

tuguesa”, disse Nuno Rebelo de Sousa.

De acordo com Adriano Pinto Machado, Sócio-Fundador da Pinto Machado & Associados, a empresa realiza em média a abertura de cem novas empresas todos os anos em Portugal, sendo a maioria delas de brasileiros. E para ele, este número tende a aumentar ainda mais em 2021, devido às consequências da crise provocada pela pandemia.

Segundo Adriano Pinto Machado, para um empresário conseguir abrir uma empresa em Portugal, ele precisa ter um imóvel de 500 mil euros no país e, agora, com a nova modalidade, ele pode aplicar 350 mil euros em um fundo do investimento, por cinco anos, para obter o visto. A partir do quinto ano, pode solicitar a nacionalidade portuguesa.

“Esta modalidade facilitou muito a entrada de novas empresas em Portugal. Vale lembrar ainda que para abrir uma empresa simples no país, leva-se apenas 60 minutos, e nós, da Pinto Machado & Associados, temos as ferramentas necessárias para ajudar os investidores em toda a parte burocrática e trâmites para esta nova empreitada em Portugal”, finalizou. ✚

Muitos empresários brasileiros querem expandir seus negócios e iniciar uma nova jornada em mercados internacionais. E, nos últimos anos, Portugal tem sido um dos países onde os brasileiros mais querem investir, pois além de buscarem uma fonte de renda e vantagens competitivas, ainda podem conseguir um visto de residência.

Para ajudar estes empresários que buscam diversificar seus investimentos, a Câmara Portuguesa de Comércio no Brasil recebeu no dia 30 de setembro o *webinar* “Investir em Portugal”, promovido por dois de seus associados: HM Consultores e Pinto Machado, empresas que prestam consultoria para os empreendedores que buscam se instalar em país.

Segundo o Presidente da Câmara Portuguesa de Comércio no Brasil,



Nesta página:

1. Webinar “Investir em Portugal” apresentou oportunidades e mecanismos de como fazer acontecer

1. Adriano Pinto Machado  
(Pinto Machado Advogados Associados)



# Garanta a retomada segura de sua organização



- Identifique os pontos críticos
- Gere confiança
- Agregue mais valor ao seu negócio

Saiba mais em [www.apcergroup.com](http://www.apcergroup.com)





# Azulejo português: mais de 500 anos de história

Um símbolo de Portugal, esta expressão artística transformou espaços e ganhou as ruas



Cada cultura ao redor do mundo tem elementos icônicos, que remetem imediatamente a elas. É o caso do Carnaval, do Cristo Redentor e das belíssimas praias brasileiras, por exemplo, que fazem com que pessoas do mundo todo lembrem do Brasil. Portugal, além de possuir a famosa Torre de Belém e os tradicionais bondes amarelos de Lisboa, também ficou conhecido como o “País dos Azulejos”, graças a esta expressão artística que marcou sua história e faz parte de sua cultura há mais de 500 anos.

É curioso pensar que os azulejos decorados podem ser encontrados em diversos outros lugares do mundo, mas tornaram-se um símbolo de Portugal. “Isso acontece porque, ainda que haja azulejos em diversos países, nós, portugueses, o usamos de uma forma completamente diferente”, explica Maria Antônia Pinto de Matos, Diretora do Museu Nacional do Azulejo (MNAZ), situado em

Lisboa. “Usamos o azulejo para transformar os espaços, criar cenografias, efeitos de luz e ilusionismo. Cobrimos ambientes completos, chão, paredes e teto. Com o tempo, o azulejo ganhou as ruas, transformou as paisagens e perdura até hoje. Com isso, tornou-se identitário da cultura portuguesa”, completa.

Ao longo da história, é possível encontrar um grande número de azulejos produzidos em Portugal que refletem um encontro de culturas, trazendo influências árabes, chinesas e indianas. Mas não demorou para os portugueses dominarem o ofício e tornarem-no sua especialidade.

“Esta é uma expressão artística duradoura, que vem desde o século 15 até hoje, e renova-se todos os dias”, continua. “Cada época tem sua linguagem diferente, e implementou movimentos, cores e temas diferentes”. A Diretora analisa que a produção artística atual já incorporou este material: a *street art* utiliza os azulejos de formas inéditas; os artistas

Nesta página:

1. Fachada decorada com azulejos em Lisboa, Portugal

2. *Lisbonne aux Mille Couleurs*, de Paulo Ferreira, atualmente no Museu Nacional do Azulejo. É uma réplica de 1992 do painel de 1937

## O caminho dos azulejos

O azulejo começou a ser produzido em Portugal no século 16 e, na primeira metade do século seguinte, Lisboa já era o maior centro cerâmico do país. No entanto, sua origem é a conquista da Península Ibérica pelos muçulmanos, há mais de 1,3 mil anos. Prova disso é o nome que se usa até hoje: embora muitas pessoas acreditem que “azulejo” se refere à tão popular cor azul utilizada nas obras com este material, a palavra na verdade vem de “*al zu-leij*”, termo islâmico que significa “pedra polida”.

E, embora os azulejos brancos com pintura azul sejam muito lembrados quando falamos da azulejaria portuguesa, neste começo da história, eles seguiam influências islâmicas, apostando em padrões geométricos que se entrelaçam e se repetem, como a estrela islâmica.

No século 17, essa herança já havia sido esquecida, e a produção era feita principalmente por artesãos. Foi no início do século 18 que a pintura de azulejos foi entregue às mãos de mestres pintores, com formação erudita. Nesta época, a qualidade da produção aumentou drasticamente e esse elemento invadiu igrejas e conventos, contando a vida de santos com muita elegância.

No entanto, o terremoto que arrasou Lisboa em 1755 trouxe a necessidade de reconstruir a cidade, o que levou à fabricação das peças de forma massificada. Essas novas fábricas também foram decisivas em um novo momento da história do azulejo em Portugal, já no século 19: sua utilização nas fachadas das construções. Foi a vez de este elemento chegar a palácios, casas, jardins, escadarias, lojas, mercados e estações de trem.

E, já na segunda metade do século 20, o azulejo ganhou novas propostas estéticas, sendo integrado em modernos projetos de arquitetura e urbanismo.



contemporâneos também continuam a explorar esse meio; e arquitetos cada vez mais usam este elemento em seus projetos, a um ponto que pesquisadores investigam técnicas para permitir que eles sobrevivam a temperaturas muito baixas ou muito altas, de forma que possam ser levados e usados em qualquer parte do mundo. “Isso é fundamental para o desenvolvimento desta arte do ponto de vista da própria evolução técnica”, completa a Diretora do MNAz.

São muitos os espaços portugueses em que se encontram obras excelentes utilizando este elemento: incontáveis fachadas revestidas por azulejos, além de painéis e obras de arte espalhadas nos mais diversos ambientes.

Se, para os turistas conhecerem um pouco da história de Portugal, é preciso visitar algum dos excelentes museus em seu território, caminhar pelas ruas portu-

## A produção portuguesa ao longo dos séculos

### 1575 – 1600

Primeira produção portuguesa, com influências hispano-mouriscas

### 1600 – 1700

Azulejo de padrão com policromia intensa

### 1700 – 1725

Ciclo dos Mestres: os azulejos eram feitos por pintores de óleo e teto

### 1740 – 1790

Introdução da linguagem rococó, como concheados e folhagens assimétricas



guesas já garante uma oportunidade para ver de perto a trajetória da azulejaria.

Com tantos azulejos espalhados pelas cidades e vilas portuguesas, há quem pense que o item tivesse baixo custo em outros séculos, mas não era bem assim. Além do material, a sua aplicação também era custosa. Isso fez com que ele funcionasse até mesmo como forma de distinção social: no começo, foi utilizado em igrejas, palácios e casas das famílias da nobreza, e aos poucos passou a ser usado também pela população em geral, como forma de individualizar suas casas e, muitas vezes, demonstrar sua ascensão social.

### Onde ver os azulejos portugueses

O melhor lugar para ver de perto um pouco dessas belas obras de arte é o Museu Nacional do Azulejo (MNAz), em Lisboa. O edifício é uma atração por si só:

é o Convento da Madre de Deus, que tem mais de 500 anos de história. Detalhes como os azulejos da construção e a talha caprichosa são perfeitos para conhecer a grandiosidade do Barroco português.

Embora o edifício seja centenário, o museu acaba de completar 40 anos em funcionamento, e tem como missão recolher, conservar, estudar e divulgar exemplares representativos da evolução da cerâmica e do azulejo em Portugal.

*Nesta página:*

**1. Grande Panorama de Lisboa, atualmente no Museu Nacional do Azulejo, que mostra a capital portuguesa antes do terremoto de 1755. É proveniente do antigo Palácio dos Condes de Tentúgal, em Lisboa**

**2. Retábulo de Nossa Senhora da Vida, atualmente no Museu Nacional do Azulejo. Atribuído a Marçal de Matos, é proveniente da Capela de Nossa Senhora da Vida, Igreja de Santo André, em Lisboa**



## 1780 – 1830

Os azulejos passam a ser integrados com a pintura das paredes

## 1840 – 1920

As fachadas são revestidas com azulejos, o que altera a paisagem urbana

## 1950 – 1970

Artistas e arquitetos se articulam mais por influência do Movimento Moderno Internacional

## 1970 – Hoje

Maior diversidade e uso do azulejo em obras de arte pública

## Pontos turísticos para amantes dos azulejos

### Em Lisboa:

- Capela de São Roque;
- Casa do Ferreira das Tabuletas;
- Convento da Graça;
- Convento de São Vicente de Fora;
- Estações de metrô;
- Museu Nacional do Azulejo (MNAz);
- Palácio dos Marquesses de Fronteira;
- Palácio Nacional de Queluz;
- Quinta da Bacalhoa.

### No Porto:

- Capela das Almas;
- Estação de São Bento;
- Igreja de Santo Ildefonso;
- Igreja dos Congregados.

### Em outras regiões do país:

- Convento de Santa Cruz do Buçaco, em Buçaco;
- Convento de Cristo, em Tomar;
- Igreja de Nossa Senhora dos Remédios, em Lamego;
- Igreja de São Lourenço, em Almancil;
- Igreja de São Quintino, em Sobral de Monte Agraço;
- Palácio da Mitra, em Azeitão;
- Palácio Nacional de Sintra, em Sintra;
- Universidade de Coimbra, em Coimbra.

Com um acervo magnífico, o MNAz realiza em média duas exposições anuais, convidando as pessoas a conhecerem esta arte tão importante para o país. Entre as peças expostas, há verdadeiras joias, como é o caso do Retábulo de Nossa Senhora da Vida, atribuído a Marçal de Matos.

Uma das peças mais importantes da coleção, este painel é representativo da produção portuguesa do século 16. Era parte da Igreja de Santo André, em Lisboa, que foi parcialmente destruída em 1755. Com uma superfície de quase 1,5 mil azulejos, é considerado um dos mais ricos da época, não só pela ampla gama de tons como pelas belíssimas imagens retratadas. Ele também mostra a associação desta expressão artística com a



*Com um acervo magnífico, o MNAz realiza em média duas exposições anuais, convidando as pessoas a conhecerem esta arte tão importante para o país*

arquitetura, já que contornava uma janela, e a luz que entrava por ela causava um efeito especial na obra.

Outro destaque é o Grande Panorama de Lisboa, de Gabriel del Barco, que tem uma vista completa da cidade a partir do Tejo, em um verdadeiro retrato da capital portuguesa antes do terremoto que a destruiu em 1755. Seus impressionantes 23 metros de comprimento representam cerca de 14 km de costa.

“O Museu é um lugar mágico”, afirma Maria Antónia. “Os turistas brasileiros estão entre os nossos principais visitantes, e são sempre bem-vindos”, completa. O MNAz também realiza exposições ao redor do mundo. Em 2019, levou quase 2 milhões de visitantes ao Palace Museum, em Pequim, na China, para uma mostra especial dos 500 anos do azulejo em Portugal.

Além do MNAz, também é possível deslumbrar-se com diversas obras por

Nesta página:

1. Capela das Almas, no Porto

Página oposta

1. Painel de placas, réplica do revestimento da embaixada de Portugal em Brasília, criado por Querubim Lapa em 1991

todo o território português.

Basta utilizar o metrô de Lisboa, por exemplo, para se deparar com aplicações icônicas. As estações mais antigas contam com obras discretas assinadas por Maria Keil, criadas com o intuito de decorar sem distrair os usuários do metrô. Ela foi a autora quase exclusiva das estações de Lisboa até a década de 1970. Depois disso, artistas como Manuel Cargaleiro, Jacinto Luís, Vieira da Silva e Júlio Pomar também deixaram sua marca nas estações lisboetas.

Eles aparecem também em painéis deslumbrantes de estações de trem de todo o país, nos edifícios em estilo Art Nouveau da charmosa cidade de Aveiro, em fachadas de construções em todo o país, e dentro de igrejas, palácios e muito mais. 



**NOVO**  
**VM CITY**  
Agilidade com a  
robustez de um Volvo.

**4x2 ou 6x2, 270 cavalos**  
e cabine simples.

**Entre-eixos:** 3.650 e 5.150 mm.

**Câmbio manual de 6 marchas** e  
eixo traseiro de dupla velocidade.

**Bancos com suspensão a ar**  
e cabine conceito célula de  
sobrevivência.

**Opcionais como** ar-condicionado  
e banco para dois passageiros.

Ideal para operações urbanas, o Volvo VM City conta com aplicações tipo baú, caçamba ou carga seca, sem a necessidade de cabine leito.

Ele foi projetado para oferecer robustez e segurança de um verdadeiro Volvo, mantendo toda a agilidade e confiança de que a sua operação precisa.

Mais informações nas concessionárias Auto Sueco São Paulo.

**/AutoSueco**

[www.autosuecosaopaulo.com.br](http://www.autosuecosaopaulo.com.br)





## Adani e Carvalho Advogados

Adriana Maria Salgado Adani, *Sócia*

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Iniciamos nossas atividades em 2006 em Salvador, Bahia, a partir da parceria com um dos maiores escritórios de advocacia do Brasil, e em 2010 em São Paulo.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Demandas empresariais, com assessoria nas áreas trabalhista e cível, consultivo e contencioso estratégico empresarial e arbitragem.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Empresas nacionais e estrangeiras, nos mais diversos setores do mercado, que possuem negócios em todo o território nacional, considerando a localização de suas bases e parceiros.

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Manter a excelência na prestação dos serviços e solidificar a relação com Portugal, atendendo às expectativas e demandas dos nossos clientes nas relações jurídicas estabelecidas e mantidas entre os países.

#### Informações para contato:

www.adaniecarvalho.com.br  
adriana@adaniecarvalho.com.br  
+55 11 2387-3502 | +55 71 3358-2141



## Agência FOME.IM Inteligência de Marca

Omar Hamam Junior, *Chief Business Officer*

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

A agência está no mercado desde 2015, atuando como *full service*. Em 2019, iniciamos as operações em Lisboa.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Publicidade, Comunicação, Marketing e Digital.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Toda e qualquer empresa, seja B2B ou B2C, que tenha o desejo de crescimento maduro e organizado de seu negócio. Por estarmos em Portugal, temos conhecimento e *know how* para ajudar empresários europeus que queiram se destacar no Brasil, e brasileiros que desejem se comunicar com o mercado na Europa.

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Sermos cada vez mais parceiros de nossos clientes. Por sermos uma agência estratégica, procuramos atender clientes de forma exclusiva e personalizada, com qualidade e atenção dobrada. Por isso, nosso maior desafio é encontrar empresas que tenham essa necessidade e que desejem destacar sua marca e produtos, no Brasil e na Europa, com foco na estratégia e criatividade.

#### Informações para contato:

www.fome.im  
omar@agenciafome.com  
+55 11 4438-4646 | +55 11 98231-6160



## Cascione Pulino Boulos Advogados

**Renato Duarte Franco de Moraes, Sócio**

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Nosso escritório recentemente completou 10 anos de existência.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Somos um escritório *full service*, independente e com atuação em todas as áreas do direito empresarial. Prestamos serviços de assessoria jurídica de excelência a pessoas jurídicas e físicas, nacionais e estrangeiras. Combinamos conhecimento técnico, experiência e visão de negócios para resolver os desafios mais complexos, quando e onde eles surgirem. Ajudamos nossos clientes a ir mais longe em todos os estágios de desenvolvimento de seus negócios.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Atuamos principalmente com empresas de médio e grande porte, tanto nacionais quanto estrangeiras, bem como com pessoas físicas.

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Somos uma organização baseada em pessoas. Acreditamos que resultados excepcionais são atingidos com talento individual, diversidade, colaboração e comprometimento. Nosso maior desafio é manter o crescimento constante e sustentável que tivemos até o momento.

### Informações para contato:

www.cascione.com.br  
rmoraes@cascione.com.br  
+55 11 3165-3000

**CASCIONE**  
CASCIONE PULINO BOULOS ADVOGADOS



## Casa de Vilacetinho

**João Miguel Maia, Managing Director**

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

A nossa primeira experiência no mercado brasileiro foi em 2008 e aprofundamos a presença no país em 2018, com o nosso distribuidor, a Rota do Azeite e Vinhos.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

A Casa de Vilacetinho desenvolve as principais atividades nos setores da viticultura e enologia, com a produção de vinho e comercialização.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Os vinhos da Casa de Vilacetinho destinam-se a um público que procura bebidas descomplicadas e frescas. São vinhos representativos do nosso terroir e da casta Avesso, conhecida pela sua estrutura e longevidade nos vinhos. Sabemos que o público brasileiro prefere geralmente a cerveja, mas queremos virar o paradigma do "Avesso".

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Neste momento particular, à semelhança de outras indústrias, o nosso principal desafio é a crise adjacente ao Covid-19. Temos procurado alternativas internas e projetos de divulgação e promoção dos nossos vinhos diferentes dos tradicionais.

### Informações para contato:

www.casadevilacetinho.pt  
www.rotadoazeiteevinhos.com.br  
info@casadevilacetinho.pt  
+55 11 2957-2768



CASA DE  
VILACETINHO  
EST 1790



## Colégio Marquês de Monte Alegre

**André Luiz Gomes de Faria,**  
CEO – Chief Executive Officer

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Há 36 anos, com a Educação Infantil, progredindo para o Ensino Fundamental e Médio.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Atuamos no setor educacional, com a Educação Infantil, o Ensino Fundamental e Médio, em sistema de meio-período, semi-integral e integral, com um currículo que integra Metodologias Ativas, da qual fazem parte a Cultura *Maker*, a utilização de um computador por aluno, e de plataformas de aprendizagem. Temos por filosofia oferecer uma formação global para os nossos estudantes, ultrapassando as aprendizagens obrigatórias, incluindo inglês, espanhol, natação, judô, dança, teatro e balé.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

A todos os estudantes de 3 a 18 anos e suas famílias.

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Apoiar as famílias na superação dos impactos provenientes da pandemia da Covid-19.

### Informações para contato:

www.colegiomarques.com.br  
secretaria@colegiomarques.com.br  
+55 11 2813-1770



## Colégio Português de São Paulo - Grupo Lusófona Brasil

**Antônio Montenegro da Cunha Fiúza,**  
CEO – Chief Executive Officer

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

O Colégio Português de São Paulo é parte integrante do Grupo Lusófona, que atua no Brasil desde 2000.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Desenvolvemos a nossa atividade nas áreas da Educação, desde o pré-primário até o universitário, com especial destaque ao universitário nas áreas das engenharias e tecnologias.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Os nossos serviços educacionais destinam-se a um público a partir dos 2 anos de idade, e visa todos que pretendam obter uma educação inovadora, tecnológica e que forme não apenas técnicos, mas profissionais engajados.

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

O projeto educativo consiste numa extensão às atividades que o Grupo Lusófona tem levado a cabo desde a sua fundação, em todos os países lusófonos, empenhando-se no desenvolvimento das sociedades pela educação dos cidadãos que a compõem. Assim, o nosso maior desafio é o de manter a qualidade de excelência do processo ensino-aprendizagem.

### Informações para contato:

www.colegioportugues.com.br  
contato@colegioportugues.com.br  
+55 11 4613-6220 | +55 11 96884-0119





## Costa da Silva & Fernandes Rocha Advogados

**Felipe Fernandes Rocha, Sócio**

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Atuamos no mercado brasileiro desde 2007. Em 2018, passamos por uma remodelação no quadro de sócios que trouxe melhorias significativas no atendimento a nossos clientes.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Somos um escritório de advocacia no modelo *full service*. Dividimos nossa atuação em três núcleos: Individuals & Family Office, Corporate e Terceiro Setor.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Atualmente, assessoramos empresas, pessoas físicas e ONGs em todas as suas demandas jurídicas. Temos escritórios próprios em São Paulo e no Rio de Janeiro, além de parcerias no exterior (Portugal, EUA, Canadá e Colômbia).

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

No final de 2019, substituímos o PABX físico por um PABX *cloud* e os últimos *desktops* por *notebooks*. Com a chegada da pandemia, nosso desafio tem sido alternar a presença física no escritório e o *home office* de modo a preservar a saúde de nossos colaboradores e advogados.

### Informações para contato:

[www.csfr.com.br](http://www.csfr.com.br)

[felipe.rocha@csfr.com.br](mailto:felipe.rocha@csfr.com.br)

+55 11 3846-1669 | +55 11 98187-2422



Costa da Silva & Fernandes Rocha Advogados



## Leograf Gráfica e Editora LTDA

**Fabio Gabriel dos Santos, Sócio e Diretor**

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

A Leograf teve seu início em 1999, quando Antonio Eugênio Moreira Cabral, Fabio Gabriel dos Santos e Antônio Soares Gomes, todos com descendência portuguesa, decidiram unir seus conhecimentos com o objetivo de atender um mercado emergente na época. A empresa alcançou um enorme crescimento e hoje conta com mais de 500 colaboradores.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Na área de produção e impressão gráfica. A Leograf traz maquinários eficientes para impressão *offset* plana, rotativa e impressão por tecnologia UV. Produzindo cerca de 1,5 mil toneladas de papel por mês, investe em diversas tecnologias, desde linhas como a Fine Metal, que traz brilho e efeitos metálicos, até opções ecológicas e sustentáveis, como a linha Ecoline.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Agências de publicidade, departamentos de *marketing* e produtos de pontos de venda para diversas áreas.

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Ajuste da empresa para a nova realidade comercial.

### Informações para contato:

[www.leograf.com.br](http://www.leograf.com.br)

[fabiogabriel@leograf.com.br](mailto:fabiogabriel@leograf.com.br)

[sandra@leograf.com.br](mailto:sandra@leograf.com.br)

+55 11 99117-3255



Leograf



## Mult-e Engenharia Digital

**Leandro Fraceto**, *Diretor Comercial*

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

A Mult-e Engenharia Digital atua há 21 anos no mercado brasileiro e está localizada no polo tecnológico de São José dos Campos, em São Paulo.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Os nossos serviços estão voltados para a tecnologia, pelo desenvolvimento e manutenção de *software* para o mercado corporativo. Trabalhamos com a criação de aplicativos móveis, plataformas e sistemas sob medida, automatização de trabalhos manuais via RPA e alocação de recursos e equipes de TI.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Principalmente para as áreas da indústria e serviços. Como trabalhamos em soluções sob medida para os nossos clientes, temos uma abrangência considerável de segmentos e mercados.

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

O maior desafio desde o começo é impulsionar a operação de nossos clientes com a tecnologia e, neste momento, as principais vias são a alta mobilidade corporativa através de soluções em aplicativos móveis e a robotização de tarefas manuais em computadores.

### Informações para contato:

[www.mult-e.com.br](http://www.mult-e.com.br)

[leandro.fraceto@mult-e.com.br](mailto:leandro.fraceto@mult-e.com.br)

+55 12 3042-1015 | +55 12 99640-5093



## Piauhyliano, Bittar e Fonseca Advogados Associados

**Luiz Piauhyliano Filho**, *Sócio*

### Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

O nosso escritório foi fundado pelo meu avô, Dr. José Piauhyliano Monteiro, no ano de 1940, em Recife, Pernambuco, e hoje é denominado Piauhyliano, Bittar e Fonseca Advogados. Também abrimos, em 2020, no Estoril, em Portugal, a Piauhyliano & Associados Sociedade de Advogados.

### Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?

Somos um escritório altamente especializado na área empresarial, notadamente nos setores: sucroalcooleiro, energia, hidrogênio verde, telecomunicações, portos e concessões de rodovias e ferrovias.

### A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Empresas de médio e grande porte com atuação e investimentos no Brasil e em Portugal.

### Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Concluir o processo de implementação de novas tecnologias para maximizar a eficiência e qualidade, bem como solidificar a atuação do novo escritório em Portugal com vistas a dar o suporte jurídico necessário ao investimento estrangeiro direto no país.

### Informações para contato:

[www.pbf.adv.br](http://www.pbf.adv.br)

[luiz.filho@pbf.adv.br](mailto:luiz.filho@pbf.adv.br)

+55 61 3321-7032





## SAMPAPÃO

*Antero José Pereira, Presidente*

### **Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?**

Há 105 anos. Somos o SAMPAPÃO, sigla que agrupa o Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo, a Associação dos Industriais de Panificação e Confeitaria de São Paulo, o Instituto de Desenvolvimento de Panificação e Confeitaria e a Fundação do Desenvolvimento da Indústria de Panificação de Confeitaria.

### **Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?**

Sindical, associativa, educacional, e cultural, prestando, entre outros serviços, assessoria jurídica, de *marketing* e Câmara de Conciliação. Na área educacional, oferecemos treinamento profissional e de gestão, além de cursos regulares reconhecidos pelo MEC.

### **A quem se destinam os seus produtos/serviços?**

Aos empresários, ao pessoal empregado no setor e ao público em geral.

### **Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?**

Manter os serviços prestados e, ao mesmo tempo, adequar as despesas à realidade imposta pela pandemia.

### **Informações para contato:**

www.sampapao.org.br  
 presidente@sindipan.org.br  
 +55 11 3291-3700



## Sanchez & Sanchez Sociedade de Advogados

*Jorge Donizeti Sanchez, Sócio-Fundador e Presidente*

### **Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?**

Como advogado já atuo no mercado brasileiro há cerca de 35 anos; a sociedade de advogados nasceu há 22 anos.

### **Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?**

A Sanchez & Sanchez atua hoje nas áreas de contencioso jurídico, cível, trabalhista e de recuperação de créditos, e assessoria de cobrança e serviços de *backoffice* em geral.

### **A quem se destinam os seus produtos/serviços?**

Possuímos especialização no segmento de crédito, varejo, securitário, construção civil, cooperativismo, telecomunicações, agronegócios e empresarial em geral, mas também atuamos com demandas especializadas de pessoas físicas.

### **Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?**

Atualmente a companhia possui grande parte de suas energias direcionadas para inovação, pois entendemos que há espaço para otimização de processos, além do evidente ingresso de novas tecnologias; e em ganhos de eficiência pelo direcionamento mais estratégico, com maior uso de dados e estatísticas, tendo desenvolvido e ainda desenvolvendo diversos controles próprios, operacionais e preditivos.

### **Informações para contato:**

www.sanchezadv.com.br  
 sanchez@sanchezadv.com.br  
 +55 16 3515-8500

**SANCHEZ & SANCHEZ**  
 sociedade de advogados

# Associados

## Novos Associados



### AFT Digital

**Ramo de atuação:** agência de comunicação

**Contato:** Adriana Scárdua

**Fone:** +55 11 99902-8116

**E-mail:** contato@aftdigital.com.br

**Site:** www.aftdigital.com.br



### BMA Advogados

**Ramo de atuação:** jurídico

**Contato:** Maria da Paz Tierno Lopes

**Fone:** +55 21 3824-5800

**E-mail:** bma@bmalaw.com.br

**Site:** www.bmalaw.com.br



### E-Goi

**Ramo de atuação:** marketing digital

**Contato:** Hugo Pascoal

**Fone:** +351 964 357 551

**E-mail:** hpascoal@e-go.com

**Site:** www.e-go.com.br



Associação Portuguesa de Resorts

### Associação Portuguesa de Resorts

**Ramo de atuação:** turismo residencial em Portugal

**Contato:** Pedro Fontainhas

**Fone:** +351 938 748 425

**E-mail:** pedro.fontainhas@portugalresidencial.com

**Site:** www.portugalresidencial.com



### Brain

**Ramo de atuação:** ciência e tecnologia

**Contato:** Dione Luis Souza Barbosa

**Fone:** +55 34 99674-0712

**E-mail:** dionel@inovacaobrain.com.br

**Site:** www.inovacaobrain.com.br



### EuroCidadanias

**Ramo de atuação:** consultoria negócios na Europa

**Contato:** Rita de Cassia Schafer

**Fone:** +55 11 97476-2777

**E-mail:** cassia@eurocidadanias.com

**Site:** www.eurocidadanias.com



### Aware Investments

**Ramo de atuação:** multi-family office

**Contato:** Maristela Silva

**Fone:** +55 21 3993-7680

**E-mail:** mqsilva@awaregestao.com

**Site:** www.awaregestao.com



Conselho da Comunidade Luso-Brasileira do Estado de São Paulo

### Conselho da Comunidade Luso-Brasileira do Estado de São Paulo (CCLB)

**Ramo de atuação:** associação

**Contato:** Manuel Magno Alves

**Fone:** +55 11 3342-2241 | +55 11 3209-5270

**E-mail:** cclb@cclb.org.br

**Site:** www.cclb.org.br



### Fazenda Baobá

**Ramo de atuação:** cultivo de café

**Contato:** Monna Brandão

**Fone:** +55 11 4780-7351

**E-mail:** fazendabaoba@fazendabaoba.com.br

**Site:** www.fazendabaoba.com.br



### Bison Bank

**Ramo de atuação:** bancário

**Contato:** João Guerra de Sousa

**Fone:** +351 912 789 934

**E-mail:** jsousa@bisonbank.com

**Site:** www.bisonbank.com



### Editora Brasileira

**Ramo de atuação:** comércio atacadista de livros, jornais e outras publicações

**Contato:** Pedro Fernandes Saad

**Fone:** +55 13 3232-8282

**E-mail:** pedro@editorabrasileira.com.br

**Site:** www.editorabrasileira.com.br



### Fever Up

**Ramo de atuação:** eventos

**Contato:** Henrique Paula

**Fone:** +55 11 98686-3552

**E-mail:** saopaulo.cm@candlelightexperience.com

**Site:** www.feverup.com



## Finu Fill

**Ramo de atuação:** indústria  
**Contato:** Antonio Alberto Peres  
**Fone:** +55 16 3382-5934  
**E-mail:** peres@finufill.com.br  
**Site:** www.finufill.com.br



## Grupo Castanheiro

**Ramo de atuação:** criação de equinos  
**Contato:** Clélia Maria Erwenne Araújo Pinto  
**Fone:** +55 11 2292 8011  
**E-mail:** diretoria@grupocastanheiro.com.br  
**Site:** www.grupocastanheiro.com.br



## Grupo PRF

**Ramo de atuação:** consultoria tributária  
**Contato:** Juarez Loures  
**Fone:** +55 11 95310-8638  
**E-mail:** juarez.loures@prfiscal.com.br  
**Site:** www.grupoprff.com.br



## Grupo Superbid

**Ramo de atuação:** vendas e tecnologia  
**Contato:** Jacqueline Luz  
**Fone:** +55 11 4950-9500  
**E-mail:** jacqueline@superbid.net  
**Site:** www.superbid.net



## Habitus Consulting

**Ramo de atuação:** consultoria em gestão ambiental e organizacional  
**Contato:** Rogério da Cruz Carvalho  
**Fone:** +55 41 3019-0965  
**E-mail:** contato@habitusconsulting.com.br  
**Site:** habitusconsulting.com.br



Consultores desde 1987

## HM Consultores

**Ramo de atuação:** consultoria de gestão e negócios  
**Contato:** Humberto Martinho  
**Fone:** +351 234 377 840  
**E-mail:** info@hmconsultores.pt  
**Site:** www.hmconsultores.pt



GESTÃO DE PROPRIEDADES

## Indoors Gestão de Propriedades

**Ramo de atuação:** turismo e imobiliário  
**Contato:** Tiago Bernardo Prandi  
**Fone:** +351 913 574 142  
**E-mail:** tiago.prandi@indoors.pt  
**Site:** www.indoors.pt



## Investaureum

**Ramo de atuação:** incorporação imobiliária especializada em Visto Gold  
**Contato:** Frederico Seixas  
**Fone:** +351 917 076 252  
**E-mail:** fredericoseixas@investaureum.com  
**Site:** www.investaureum.com



## JRB&B Gestão de Benefícios

**Ramo de atuação:** consultoria de benefícios e corretora de seguros  
**Contato:** Júlio Bonfanti  
**Fone:** +55 11 3283-5252 | +55 13 4009-8200  
**E-mail:** contato@jrb.com.br  
**Site:** www.jrb.com.br



electromechanical smart system

## Kitframe do Brasil Eletro Industrial Ltda.

**Ramo de atuação:** armários e caixas para montagens elétricas  
**Contato:** Fabricio Gonçalves  
**Fone:** +55 11 4613-4559  
**E-mail:** fabricio.goncalves@kitframe.com  
**Site:** www.kitframe.com



## Leetri Cable

**Ramo de atuação:** construção, infraestrutura, informática e tecnologia  
**Contato:** Kleber Leão  
**Fone:** +55 11 2086-3351  
**E-mail:** kleber.leao@leetricable.com.br  
**Site:** www.leetricable.com.br



## lghisi gente

**Ramo de atuação:** consultoria de desenvolvimento humano  
**Contato:** Luiza Ghisi  
**Fone:** +55 11 5501-2051  
**E-mail:** luiza.ghisi@lghisi.com.br  
**Site:** www.lghisi.com.br

# Associados

## Novos Associados



### Logística Fidelis

**Ramo de atuação:** distribuição, armazenagem, logística, transportes  
**Contato:** Leila Maria da Silva Porporato  
**Fone:** +55 11 94463-0934  
**E-mail:** leylap.bh@gmail.com



### Pharmilab

**Ramo de atuação:** consultoria, farmácia, higiene  
**Contato:** Luis Figueiredo  
**Fone:** +351 239 090 867  
**E-mail:** luis.figueiredo@pharmilab.eu  
**Site:** www.pharmilab.eu



### Purim Comunicação Visual

**Ramo de atuação:** design e comunicação visual  
**Contato:** Rogério Callamari Macadura  
**Fone:** +55 11 98382-8021  
**E-mail:** rogeriomacadura@gmail.com  
**Site:** www.purimvisual.com.br



### MC Export Tintas e Materiais de Construção LTDA

**Ramo de atuação:** distribuidor, importador, trading  
**Contato:** Marcelo Ribeiro  
**Fone:** +55 11 96317-6767  
**E-mail:** marcelo@mcexport.com.br  
**Site:** www.mcexport.com.br



### Piauhyllino & Associados - Sociedade de Advogados

**Ramo de atuação:** jurídico  
**Contato:** Luiz Piauhyllino Neto  
**Fone:** +351 935 850 933  
**E-mail:** lneto@piauhyllino.pt  
**Site:** www.piauhyllino.pt



RESERVA NATURAL

### Reserva Natural

**Ramo de atuação:** moda feminina  
**Contato:** Lowchan Suzuki  
**Fone:** +55 35 99961-8151  
**E-mail:** lowchan.mkt@reservanatural.com.br  
**Site:** www.reservanatural.com.br



### Peschke Associados

**Ramo de atuação:** consultoria, RH, treinamento  
**Contato:** Lucas Chaves Peschke  
**Fone:** +55 11 3042-7621  
**E-mail:** lucas@peschke.com.br  
**Site:** www.peschke.com.br



### Portugal Stars

**Ramo de atuação:** consultoria e imobiliário  
**Contato:** Jorge Luiz de Campos  
**Fone:** +351 960 249 437  
**E-mail:** jorge.campos@portugalstars.com  
**Site:** www.portugalstars.com



### Rocabema

**Ramo de atuação:** consultoria, comércio exterior e representação  
**Contato:** Roberto Michael Schaefer  
**Fone:** +55 11 99502-5115  
**E-mail:** robertoms@rocabema.com.br  
**Site:** www.rocabema.com.br



### PH - Conteúdo Criativo

**Ramo de atuação:** marketing e publicidade  
**Contato:** Pedro Soares  
**Fone:** +55 11 99617-2880  
**E-mail:** ph.soares6@gmail.com



### PSJ Advogados

**Ramo de atuação:** jurídico  
**Contato:** Paulo Sérgio João  
**Fone:** +55 11 3851-0555 | +55 11 99981-4059  
**E-mail:** psergio@psjadvogados.com.br  
**Site:** www.psjadvogados.com.br



### Schneebeli, Gimenes, Moraes e Pepe Advogados

**Ramo de atuação:** jurídico  
**Contato:** Helio João Pepe de Moraes  
**Fone:** +55 27 3223-6700  
**E-mail:** helio@sgmp.adv.br  
**Site:** www.sgmp.adv.br



## Solara Energia

**Ramo de atuação:** soluções em energia elétrica

**Contato:** Janaina Marques

**Fone:** +55 11 99456-4020

**E-mail:** janaina@solaraenergia.com.br

**Site:** www.solaraenergia.com.br



## TD Construtora

**Ramo de atuação:** construção e infraestrutura

**Contato:** Celso Vieira Jr.

**Fone:** +55 11 99984-7467

**E-mail:** celso@tdconstrutora.com.br

**Site:** www.tdconstrutora.com.br



## Westchester Financial Group

**Ramo de atuação:** internacionalização de ativos e proteção patrimonial

**Contato:** Mário Augusto Mouro

**Fone:** +55 11 99222-0597

**E-mail:** mouro@westchester.eu

**Site:** www.westchester.eu



## Sunlution - Soluções em Geração de Energia LTDA

**Ramo de atuação:** energia solar flutuante

**Contato:** Luiz Piauhyllino Filho

**Fone:** +55 11 2308-5971

**E-mail:** luiz.filho@sunlution.com.br

**Site:** www.sunlution.com.br



## Thomas Lanz Consultores

**Ramo de atuação:** consultoria de empresas familiares

**Contato:** Thomas Lanz

**Fone:** +55 11 99182-6369

**E-mail:** tlanz.consultores@gmail.com

**Site:** www.tlanzconsultores.com.br



VINHOS E HISTÓRIAS QUE SURPRENDÊM

## Wine Concept Brasil

**Ramo de atuação:** importação e exportação de vinhos

**Contato:** Guida Vanderlei

**Fone:** +55 81 99282-6518

**E-mail:** guida.vanderlei@wineconceptbrasil.com

**Site:** www.wineconceptbrasil.com



## Tavares Vasconcellos Advocacia

**Ramo de atuação:** advocacia trabalhista

**Contato:** João Paulo Tavares Soares

**Fone:** +55 11 99631-3841

**E-mail:** joao@tavaressoares.com.br

**Site:** www.tavaressoares.com.br



## UTIS LDA

**Ramo de atuação:** equipamentos para combustão contínua

**Contato:** Luis Novais

**Fone:** +351 932 669 854

**E-mail:** luisnovais@utis.pt

**Site:** www.utis.pt



## Winet Club

**Ramo de atuação:** consultoria de vinhos

**Contato:** Luiza Cazarin

**Fone:** +55 11 99854-8134

**E-mail:** lu.cazarin@winetclub.com.br

**Site:** www.winetclub.com.br

## TAX PERFORMANCE

### Tax Performance

**Ramo de atuação:** auditoria, compliance e consultoria

**Contato:** Itcho Castejon

**Fone:** +55 11 97542-6596

**E-mail:** itcho.castejon@taxp.com.br

**Site:** www.taxperformance.com.br



## Vou Mudar para Portugal

**Ramo de atuação:** relocation

**Contato:** Patricia Rodrigues Lemos Pacheco

**Fone:** +351 919 648 600

**E-mail:** patricia@voumudarparaportugal.com

**Site:** www.voumudarparaportugal.com



## Zebra Deluxe Comunicação

**Ramo de atuação:** agência de publicidade online e offline

**Contato:** Joana Farias

**Fone:** +55 11 98146-8265

**E-mail:** joana.farias@zebradeluxe.com

**Site:** www.zebradeluxe.com



CONNECTING CLIENTS WITH  
GLOBAL OPPORTUNITIES

[www.haitongib.com.br](http://www.haitongib.com.br)

Haitong Bank, S.A. is part of Haitong Securities Co. Ltd, which is one of the leading investment banks and securities firms in China and a first-mover Chinese securities firm providing a wide range of services in Global markets. Haitong Group is present in 14 countries in Asia, Europe, North America, and South America, providing securities and futures brokerage, investment banking, asset management, private equity, alternative investments, and financial leasing services.

Haitong Bank offers a combination of expertise in structured finance, capital markets, M&A advisory, FICC, asset management, and private equity businesses. Through its operations located in Iberia, the UK, Poland, and Brazil, Haitong Bank has an unrivalled cross-border approach, connecting clients with global opportunities.





Num momento como este,  
você pode prever o futuro ou agir  
como nós: trabalhar por ele.

## Grupo Tejofran



Contando com mais de 15.000 colaboradores, o Grupo Tejofran é hoje uma das principais empresas de serviços especializados do país. Provando sua vocação de ser uma prestadora de serviços multifuncional, o Grupo Tejofran oferece serviços de limpeza, higienização de hospitais, clínicas e laboratórios, vigilância patrimonial e vigilância eletrônica, além de contar com serviços de portaria, manutenção predial, conservação de áreas verdes, coleta de lixo e construção e manutenção de ferrovias entre outros tantos serviços. Grupo Tejofran, a esperança de um futuro melhor está em nossas mãos.



 **GRUPO  
TEJOFRAN**

Soluções Inteligentes em Serviços Especializados



Fone: 11 3829 0550 [www.tejofran.com.br](http://www.tejofran.com.br)



# NOSSA VISÃO DO FUTURO PASSA PELA INOVAÇÃO

A EDP é uma empresa global de energia. Estamos em busca constante de novas soluções que causem impacto positivo na vida das pessoas e no meio ambiente. Acreditamos em novas ideias e fazemos disso uma inspiração para o nosso dia a dia.



omz.ag

## EDP, A EMPRESA MAIS INOVADORA DO SETOR ELÉTRICO

- Empresa mais engajada em inovação aberta do setor, segundo o Ranking 100 Open Startups.
- Primeira companhia do setor no Brasil a criar um veículo de venture capital, com R\$ 30 milhões para investimentos.
- Primeira empresa do setor a criar um Centro de Excelência em Robotização, com 195 robôs em operação.
- Responsável pela instalação da primeira e maior rede de recarga ultrarrápida de carros elétricos da América do Sul.

CONHEÇA TODOS OS PROJETOS QUE FAZEM DA EDP UMA EMPRESA LÍDER EM INOVAÇÃO. [ACESSE BRASIL.EDP.COM](http://ACESSE BRASIL.EDP.COM)

