Jantar <u>de</u> 109 anos

Em noite especial, Câmara Portuguesa celebra aniversário e homenageia José Manuel Dias da Fonseca



EDIÇÃO 1139 - FEVEREIRO 2022

CÂMARA PORTUGUESA EM REVISTA

Unicórnios

Empresas com valor superior a US\$ 1 bi crescem no mundo todo

M&A

Aumento de fusões e aquisições é tendência não só no Brasil

Novo trabalho

Relações trabalhistas se transformam após o coronavírus



Member of

Dow Jones Sustainability Indices

Powered by the S&P Global CSA





Há 14 anos mudando hoje o amanhã.

Mais do que uma celebração, é uma constatação. De que estamos na direção certa há 14 anos. De que a sustentabilidade é uma forma de ser e de estar com a qual queremos mudar, hoje, o amanhã. De que abraçamos os desafios e procuramos fazer acontecer, ano após ano.

A EDP é, novamente, número 1 no mundo nas utilities elétricas.

Changing Tomorrow Now

brasil.edp.com





NESTA EDIÇA



CONSELHO CÂMARA PORTUGUESA DE COMÉRCIO NO BRASIL SÃO PAULO MANDATO 2021-2023

Nuno Motta Veiga Rebelo de Sousa

Vice-Presidentes

Leila Pigozzi Alves João António de Sousa Araújo Ribeiro da Costa

Conselheiro Jurídico Fernando Prado Ferreira

Conselho de Administração Alan do Amaral Fernandes Anna Carolina Ramos Breda Antonio Dias Felipe António Jose Rosa Saraiva

Arnoldo Jose Rosa Satalya Arnoldo Wald Filho Carlos António Dias Silva Reis Carlos Latourrette Cláudio dos Santos

Ciatutio (IOS Satitos)
Domingos Espírito Santo Pereira Coutinho
Fernando Prado Ferreira
João Marques da Cruz
João Míguel Loureiro Martins
Jorge Barros Nieto Guimarães
Jose Manuel Baeta Tomas

José Manuel Queiróz Dias da Fonseca José Serrador

José Serrador Julio Simóes
Kalil Cury Filho
Leonardo Mercante
Luciano Prado Albertini
Luis Niguel Fonseca Alexandre de Araujo Pereira
Manuel da Cunha Marinho
Marcos Augusto Coelho do Nascimento
Mario Augusto Monteiro Cera de Carvalho
Mario Rui Sousa de Oliveira
Martin Cardeiro Arranz

Martin Cordeiro Arranz Vicente Furletti Assis

Conselho Consultivo Ana Lucia Dinis Ruas Vaz Ana Maria Silva Lopes António de Almeida e Silva Antonio Manuel Jasmins Rodrigues Dias Farinha

Bin XII

Dill Au Carlos Alberto da Costa Gomes Carlos Castro David Seromenho Domingos Manuel Meireles Monteiro de Carvalho

Domingos Manuel Meireies Monteire Eduardo Migliorelli Fabio Ferreira Durço Felipe Videira Fernando Ramalho Leite da Silva Filipe Roup Rosa João Philippe de Orleans e Bragança Karene Vilela

Karene Vilela Luciano Tavares de Almeida Maria da Paz de Vale e Azevedo Tierno Lopes Manuel Rocha Alves Marcello de Camargo Teixeira Panella Marco Antonio Marques da Silva Marco Ramiro Cardoso Mosqueira do Amaral

Maurício Luis Hernandes Ferrentini Oscar Augusto Ferrão Filho Paulo Esteves Paulo Manuel Pires dos Santos Almeida

Renato A. Gonçalves Riccardo Torre

Roberto Vilela Rogério Igreja Brecha Sérgio Almeida

Sérgio Almeida Vasco Filipe Ferreira de Lencastre Freire de Campos

Vitor Manuel Diniz

Conselho Nato

Consegno Ivado Antonio José Louçã Pargana António Pedro Pereira de Bacelar Carrelhas Fernando Prado Ferreira Luiz Eduardo Ramos Lisboa

Manuel Rodrigues Tavares de Almeida Filho Miguel Nuno Simões Nunes Ferreira Setas Pedro Miguel Duarte Rebelo de Sousa Ricardo Abecassis Espirito Santo Silva

Conselho Honorário Fundador da Casa Araújo Pinto

Clélia Erwenne Araújo Pinto Fernando José Prado Ferreira Paulo Lopes Lourenço

Conselho Honorário

CONSEIRO FIONOCICIO
Antonio dos Ramos
Bernardo de Magalhães Coutinho Barreiros Cardoso
Embaixador Paulo Jorge Pereira do Nascimento
Embaixador Luis Faro Ramos
Francisco Saião Costa
Manuel Mercal

Manuel Magno

Comitês Estatutários Comitê de Auditoria e Finanças: Manuel da Cunha Marinho Comitê de Associados: Maria da Paz Vale e Azevedo Tierno Lopes Comitê de Relações Governamentais

Comité de Reciações Governamentais. Kalil Cury Filho Comitê da Mulher Empreendedora e Cultura: Anna Carolina Ramos Breda

Diretora-Geral

Joanna Castelo Branco Tristão

EDP Brasil

DDSA - De Luca, Derenusson, Schuttoff Advogados TozziniFreire Advogados

Pinheiro Neto Advogados

BRDA Finanças & Patrimônio

Grupo Tejofran Teixeira Duarte - Engenharia e Construções S.A.

Wald Associados RRBA Business Advisory Latourrette Consulting Cisa Trading

Gow Capital Pinheiro Neto Advogados EDP Brasil

Banco Luso Brasileiro Nors Brasil Sonae Sierra MDS Group

Locar Guindastes e Transportes Intermodais Partner Desenvolvimento Suzano - Fibria

Petrogal Brasil

Tetnigan Brasil Ethquo Tecniplan Engenharia e Energia TAP Brasil Mota Engil

Banco Caixa Geral Brasil McKinsey & Co

Banco Luso Brasileiro Casa Santa Luzia MPMAE Advogados

BAIN BAIN
Banco Haitong
Construgomes
Delta Foods Brasil
House of Moments - HOM
Exponor Brasil Feiras e Eventos

Atlantic Hub

Adante Fulo Prefeitura de Guarulhos Grêmio Luso Brasileiro BP - A Beneficência Portuguesa de São Paulo No Gap Ventures

Portus Importadora FIND FIND BMA Advogados RKA Restaurante e Bar Ltda Panella Advogados

Warde Advogados Minor Group FIXXUS

Provedoria da Comunidade Portuguesa MPMAE Advogados

Casa de Portugal Wald Associados RV Ímola

Grupo Tejofran

Cisa Trading Federação Câmaras Portuguesas no Brasil Pinheiro Neto Advogados

Velho Barreiro EDP Brasil SRS Advogados

Grupo Castanheiro Pinheiro Neto Advogados Cônsul-Geral de Portugal em São Paulo (2012-2018)

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

Conselho da Comunidade Luso-Brasileira

Ethquo

BMA Advogados

Partner Desenvolvimento

BRDA Finanças & Patrimônio

POR+BENEFÍCIOS

6. Vantagens para associados da Câmara

BILIONÁRIAS

10. Quantidade de unicórnios aumenta no Brasil e em Portugal

ECONOMIA

20. Setor de tecnologia lidera fusões e aquisições pelo mundo

OPORTUNIDADE

28. Web Summit faz de Lisboa centro tecnológico da Europa

MERCADO DE TRABALHO

34. Relações entre empresas e funcionários está se transformando

44. Câmara celebra 109 anos e homenageia José Manuel Dias da Fonseca

EMPRESAS

58. Modelo de negócios baseado em serviços cresce

GESTAO

66. Luiza Trajano destaca inovação e capital humano

CONFRATERNIZAÇÃO

72. Almoço reúne Conselheiros e ex-Presidentes da Câmara Portuguesa

EVENTO

80. Nova diretoria toma posse na Câmara Portuguesa da Bahia

CULTURA

82. Reabilitação dos patrimônios de Portugal impulsiona o turismo no país

ESPECIALISTAS

- 18. Lean management e kaizen no pós-pandemia
- 32. Quando internacionalizar uma empresa?
- 42. O novo marco legal do mercado de câmbio 56. Energia solar flutuante é a melhor solução para a crise hídrica brasileira
- 78. Como saber se tem direito à cidadania portuguesa?

POR+NEGÓCIOS

87. Canal de networking

ASSOCIADOS

90. Confira quem passa integrar a Câmara Portuguesa













NORS







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 Digital Gabriella Mosena | Fernanda Silveira | Lisia Minelli

Projeto gráfico e diagramação: Câmara Portuguesa e AFT Digital

Fotografias:

Claudio Gatti | Clube do Malte | Conta Azul | Eóin Noonan/Web Summit via Sportsfile I Gettylmages | Loft | Loggi | OutSystems | Stephen McCarthy/Web Summit via Sportsfile

Impressão e acabamento: Leograf Tiragem: 1.000 exemplares em papel certificado

COMITÊ DE COMUNICAÇÃO CÂMARA PORTUGUESA Joanna Castelo Branco Tristão | Isabela Rossini Guilherme Fernandes | Fernanda Silveira | Gabriella Mosena I Lisia Minelli





Seja nosso associado!

www.camaraportuguesa.com.br

Entre em contato:







Editorial Nuno Rebelo de Sousa, Presidente da Câmara Portuguesa

Projetos promissores para 2022

Caros Associados,

Iniciamos mais um novo ciclo, com energias renovadas, projetos promissores e muito trabalho pela frente. Neste início de 2022, quero reforçar o meu compromisso com a nossa Câmara, assim como de todo o Conselho, para torná-la cada vez mais próxima dos nossos associados, assumindo sempre sua vocação como espaço de negócios, convívio e valorização de todos os associados.

O ano de 2022 será marcado, no âmbito das relações Portugal-Brasil, pelas comemorações do Bicentenário da Independência do Brasil, programa intenso de festividades já em preparação pelos dois países irmãos. Nessa programação, haverá três momentos de destaque: o Dia Mundial da Língua Portuguesa, em 5 de maio, a Bienal Internacional do Livro de São Paulo, de 2 a 10 de julho, que terá Portugal como país homenageado, e, finalmente, o 7 de setembro, com comemorações em Brasília.

Nesta edição, contamos todos os detalhes do nosso maravilhoso jantar de 109 anos, ocasião em que homenageamos José Manuel Dias da Fonseca, CEO do Grupo MDS, Presidente da Brokerslink e membro do Conselho de Administração da Câmara Portuguesa. Foi, como todos os que participaram sabem, um evento muito especial que vivemos, já que pudemos novamente nos reunir e celebrar em segurança.

Em dezembro, promovemos outros três eventos presenciais: um café da manhã realizado pelo nosso Comitê da Mulher Empreendedora e Cultura, que contou com a presença da ilustre convidada Luiza Helena Trajano; o almoço de Natal dos Conselheiros da Câmara; e a posse da nova Diretoria da Câmara Portuguesa da Bahia.

Por fim, convido a todos para conferirem também os conteúdos sobre temas importantes no nosso ambiente de negócios, como a tendência de modelos de negócio "as a service", o aumento das operações de fusões e aquisições, uma visão sobre como será o trabalho do futuro e também o cenário das startups unicórnio de Portugal e do Brasil.

Contem conosco para um 2022 de muito sucesso! •

Boa leitura!

Por+Benefícios

Exclusivos para associados

Benefícios da Câmara Portuguesa



AFT DIGITAL

Um mês de adicional de serviços sem custos



ALTA+ SEGUROS E BENEFÍCIOS

Planos de saúde com descontos especiais, saúde ocupacional com PPRA grátis, VR e VA com taxa zero e seguros com condições especiais



ANALYSES CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Certificado e-CNPJ A1 por apenas R\$ 190,00 para associados



APCER

Condições especiais para associados da Câmara Portuguesa



ATLANTIC HUB

Desconto de 20% no Atlantic MarketFit



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 IMMIGRATION SOLUTIONS

Assessoria completa na entrega de declarações de IR e CBE com até 10% de desconto

BUFFET CHARLÔ

BUFFET CHARLÔ

Desconto de 20% para associados da Câmara Portuguesa



CACTO FILMS

Desconto de 15% em qualquer orçamento mais um Bumper Ad



CLOUDFENCE SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

Desconto especial de 10% nos planos



COLÉGIO PORTUGUÊS DE SÃO PAULO

Condições especiais para Ensino Infantil ao Médio



COLORSISTHEM

Locação de impressora em promoção



CONEXÃO EUROPA IMÓVEIS

Primeira reunião de assessoria gratuita e desconto de 5% no contrato de gestão de investimento imobiliário



CONTABILEX

Duas horas de consultoria grátis e 20% de desconto nos seis primeiros meses



DIGITAL SIGN

Desconto de 16% em certificados digitais



DUPLA CIDADANIA

Desconto de 70% em consultas e de 20% em assessoria para obtenção de nacionalidade portuguesa e outros procedimentos



What borders?

EBURY

Isenção de taxa para fechamento de câmbio em todas as transações



E-GOI

Desconto de 25% em plano Base ou Pro



EI! ASSESSORIA AO E(I)MIGRANTE

Desconto de 10% para associados da Câmara Portuguesa



ETHQUO

Desconto especial de 15%



EUROTRUST POWER

Desconto de 10% para associados da Câmara Portuguesa



FOME.IM

Consultoria de marca para associados da Câmara Portuguesa



GRUPO MARTINHAL

Desconto de 10% na melhor tarifa disponível nos Martinhal Resorts





IMR COACHING SKILLS

Desconto de 10% para associados da Câmara Portuguesa

Por+Benefícios

Exclusivos para associados

Benefícios da Câmara Portuguesa



INSTITUTO BRASIL-PORTUGAL DE DIREITO

Desconto de 10% em pós-graduações



INTERNATIONAL SHARING SCHOOL

Desconto de 20% na taxa de matrícula



JRB&B GESTÃO DE BENEFÍCIOS

Gestão de benefícios para empresas, plano de saúde e odontológico do Sistema Unimed e VR e VA com taxa zero



LAB EXTRA

Desconto de 20% em todos os serviços de cobertura fotográfica



L'HOTEL

Desconto de 10% para associados da Câmara Portuguesa



MC PRIVATE CONCIERGE

Na aquisição do primeiro serviço, transfer gratuito do Aeroporto de Lisboa até um raio de 30 km de distância



NACIONALIDADE PORTUGUESA

Desconto de 60% na consultoria e de 10% no valor da assessoria



NCC CORRETORA DE CÂMBIO

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



PINEPR

Desconto de 10% mediante comprovação de associação na Câmara

Portus Cale

PORTUS CALE

Desconto de 15% para associados da Câmara Portuguesa



QUALIMPOR

Desconto de 35% em vinhos e azeites



QUEBRA-CABEÇA FILMES

Desconto de 7% na produção de vídeos publicitários ou corporativos



RESERVA NATURAL

Desconto de 20% para associados da Câmara Portuguesa



ROTA DO AZEITE E VINHOS

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



SCOTWORK BRASIL

Test drive gratuito, desconto de 10% e consultoria grátis para mais de três inscrições



TALLENTO ENGENHARIA

Apoio especializado de engenharia em investimentos imobiliários e execução de obras



VERA MOREIRA

Palestra sobre media training



VISTA ALEGRE ATLANTIS

Desconto de 20% para associados da Câmara Portuguesa



WINE CONCEPT BRASIL

Desconto de 10% para associados da Câmara Portuguesa



WISEPLAN

Condições especiais para associados



XCELLENCE & CO

Desconto de 20% em projetos de consultoria



ZYRGON NETWORK GROUP

Desconto de 20% em consultoria estratégica em marketing digital

Unicórnios da 1000 Control de empresas 1000 Control de la control de la control de empresas 1000 Control de la con

de empresas
com valor de
mercado superior
a US\$ 1 bilhão
só aumenta,
inclusive
em Portugal

uando a investidora norte-americana Aileen Lee cunhou o termo "unicórnio" para denominar startups com avaliação de preço de mercado superior a US\$ 1 bilhão, em 2013, sua razão era simples: o uso de uma criatura mítica reforçava a raridade do fenômeno. Quase dez anos depois, no entanto, é possível dizer que o clube dos unicórnios não para de crescer.

Se, em 2017, havia 269 empresas no mundo na categoria unicórnio, até setembro de 2021 o número já era de 832, segundo estudo da CB Insights, com expectativa para atingir as mil empresas ainda em 2022. As principais áreas de

atuação dessas empresas são fintech (19,5%), software e serviços de internet (16,7%) e e-commerce e direct-to-consumer (10,6%). Muito mais que apenas ter valor de mercado, essas empresas geram empregos, inovam em diversos setores e ainda dinamizam a economia local.

Só são consideradas unicórnios as empresas de capital privado. A partir do momento em que realizam uma IPO (*Initial Public Offering* ou Oferta Pública Inicial) e entram para a bolsa de valores, elas passam a ser companhias de capital aberto e deixam a categoria.

Enquanto a vasta maioria dos unicórnios está avaliada entre US\$ 1 bilhão e US\$ 5 bilhões, existiam,



Startups

Empreendedorismo

em setembro de 2021, 37 empresas com avaliações superiores a US\$ 10 bilhões – ou seia, apenas 4% do total.

Uma dessas 37 empresas valiosas é portuguesa: a Talkdesk, que atingiu a impressionante marca de US\$ 10 bilhões de valor de mercado no meio de 2021, após uma rodada de investimentos bem-sucedida. Fundada em 2011, a Talkdesk é um *contact center* baseado em nuvem e provedor de *software* de inteligência artificial.

A Talkdesk é o mais valioso unicórnio português, mas não é o único da lista. Além dela, há dois outros unicórnios da mesma geração – criados há mais de uma década – a Farfetch e a OutSystems –, e quatro empresas que atingiram a avaliação de US\$ 1 bilhão no último ano: a Feedzai, a Remote, a Swordhealth e a Anchorage.

O Brasil conta com um número ainda maior de unicórnios – o que é esperado, dado o tamanho do país e o total de startups brasileiras, número que chega a 13,8 mil, segundo a StartupBase.

A primeira startup bilionária brasileira foi a 99, aplicativo de transporte que alcançou a marca em janeiro de 2018. Em dezembro de 2021, o país somava 24 empresas da categoria, sendo que dez delas chegaram ao status de unicórnio no ano passado: MadeiraMadeira, Hotmart, Mercado Bitcoin, unico, Frete.com, CloudWalk, Merama, Olist, Facility e Daki.

Em 2021, o mais valioso unicórnio brasileiro, a *fintech* Nubank, estreou na Bolsa de Valores de Nova York, deixando para trás seus dias de criatura mítica. Na época, a empresa estava avaliada em cerca de US\$ 25 bilhões. Seu IPO somou 815 mil investidores na Bolsa brasileira (por meio de *Brazilian Depositary Receipts*, ou BDRs), sendo o principal responsável pela chegada de quase 760 mil novos investidores na B3 em dezembro.

Como criar um unicórnio

Especialistas têm diversas opiniões sobre o que ajuda uma *startup* a chegar tão longe. Rui Vinhas da Silva, Professor do ISCTE *Business School*, afirma que as empresas com alto potencial "Não se faz um unicórnio sem uma burn rate elevada, isto é, sem investir muito dinheiro em marketing e em crescimento"

de crescimento acelerado são aquelas que essencialmente não estão fechadas sobre si próprias. "São empresas que permanentemente questionam o status quo, que são vanguardistas na maneira como fazem negócios, e que não estão instaladas numa ideia de sucesso, porque entendem que o sucesso é efêmero", opina.

Por sua vez. Pedro Montes Pinheiro. Docente da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, afirma que "boas ideias qualquer um tem, o difícil é executá-las bem e rapidamente no mundo altamente competitivo que temos hoje". Para ele, alguns elementos são importantes para o sucesso dessas empresas: diferenciação da ideia (é necessário ter algum "segredo de negócio" ou "patente" que assegure alguma vantagem competitiva) e escalabilidade da mesma, já que não é qualquer ideia que tem capacidade para chegar a unicórnio; estratégia de abordagem ao mercado: qualidade da equipe: e acesso a financiamento. "Não se faz unicórnios sem uma burn rate elevada, isto é, sem investir muito dinheiro em marketing e em crescimento", comenta.

Além de uma ideia boa, realista, viável e aderente às necessidades de mercado, o Presidente do IAPMEI (Agência para a Competitividade e Ino-

UNICÓRNIOS PELO MUNDO



Fonte: CB Insights



Ela atingiu o status de unicórnio em 2018, com um aporte de US\$ 360 milhões liderado pelo fundo KKR e o banco Goldman Sachs.

Hoje, a OutSystems conta com mais de 400 parceiros e clientes ativos em 87 países e 22 setores. Já está no mercado latino-americano há dez anos, atuando por meio de empresas parceiras. Em 2020, iniciou um investimento alto em alguns países do continente, tendo como grande foco o Brasil, montando equipes locais próprias e trabalhando na ampliação das operações e cobertura em todo território.

Segundo Adeisa Romão, Diretora Regional de Vendas para o Brasil, alguns dos fatores que contribuem para o sucesso da pioneira do setor e atual líder de mercado são praticidade, agilidade, segurança, assertividade e escalabilidade. "A OutSystems

A Diretora comenta que Portugal tem sido um polo importante no desenvolvimento tecnológico do mundo. "Lisboa atua fortemente em empreendedorismo e startups, seja com incentivos fiscais ou criando um ecossistema acadêmico, que atrai talentos e unicórnios de outras partes do mundo para atuarem por lá. Os resultados positivos obtidos no decorrer das últimas duas décadas, somados aos benefícios que a região oferece para os profissionais e investidores, trazem um crescimento sustentável e duradouro".

O Brasil, por sua vez, conta com um grande potencial criativo e vem desenvolvendo cada vez mais a abertura para mais startups e empreendedores de sucesso. "A OutSystems está investindo muito no país. iustamente por vislumbrar um futuro promissor para a região", completa.

Nesta página:

1. A OutSystems foi a segunda empresa portuguesa a atingir o status de unicórnio, em 2018

2. Adeisa Romão, Diretora Regional de Vendas para o Brasil da OutSystems

Loft, o gigante do mercado imobiliário brasileiro





Embora a Loft, um dos unicórnios brasileiros, tenha sido fundada em 2018, sua história tem início anos antes, Isso porque seus co-CEOs, o húngaro Mate Pencz e o alemão Florian Hagenbuch, começaram a estudar as possibilidades de negócios nos mercados emergentes e, em 2012, mudaram-se para o Brasil para fundar a Printi, sua primeira startup. "Sentimos na pele as dores de quem compra ou aluga um imóvel no Brasil e vimos que havia espaço para a criação de uma empresa grande que atacasse essas dores num modelo mais próximo do e-commerce do que o de anúncios", contou Mate Pencz.

"Ao contrário dos Estados Unidos, por exemplo, onde toda transação imobiliária é registrada num banco de dados público, aqui esta informação está dissolvida nos cartórios. Além disso, vários corretores podem representar um mesmo apartamento, que pode ser publicado diversas vezes num mesmo portal de anúncios. A falta de transparência de dados e de mercado consolidado contribui para listagens de baixa qualidade e redundantes, preços inflados e demora para finalizar as transações,

criando uma experiência dolorosa para compradores, vendedores e corretores".

A Loft surgiu, então, em São Paulo, com o objetivo de reinventar o mercado imobiliário, criando soluções para facilitar todas as etapas da compra e venda de um imóvel. A empresa começou com transações de compra e venda e expandiu para outros serviços, como seguro locatício e originação de crédito imobiliário.

Ela se tornou um unicórnio em janeiro de 2020, com apenas 16 meses de operação. Hoje, atua em mais de dez cidades no Brasil e no México, conta com mais de 2,5 mil colaboradores e, em março de 2021, foi avaliada em US\$ 2,2 bilhões.

O co-CEO da empresa vê o Brasil como um país de grandes desafios, mas também muitas oportunidades. "O acelerado processo de digitalização e inovação em curso, impulsionado nos últimos meses pela pandemia de Covid-19, tem despertado a atenção de investidores em todos os mercados. As oportunidades de negócios nunca foram tão grandes por aqui", destacou.

Nesta página: 1. A Loft tem o objetivo de reinventar o mercado imobiliário, facilitando todas as etapas da compra e venda de um imóvel

2. Mate Pencz, co-CEO da Loft





"O fato de Portugal ter hoje mais unicórnios do que Espanha, Grécia e Itália juntos confirma que o país tem conseguido fomentar o aparecimento deste tipo de empresa"

sólidas de formação, com uma visão forte, dedicação absoluta à sua empresa e, idealmente, experiência de gestão ou abertura para trazerem essa experiência para a equipe. "Depois precisam de uma solução inovadora e escalável que resolva um problema das empresas ou necessidade dos consumidores, mostrando já alguma validação de mercado", completa.

O Professor da Universidade do Porto, Pedro Montes Pinheiro, acredita que o mais importante para as empresas conseguirem financiamento é demonstrarem que vão conseguir ter crescimentos que possibilitem rentabilidades elevadas para os investidores. "Um investidor neste tipo de empresa tecnológica de alto crescimento está à procura de multiplicar o seu investimento por dez ou vinte vezes, pelo que só investirá quando acreditar que aquela empresa e aquela equipe serão

capazes de entregar este tipo de rentabilidade", apontou Pinheiro.

O cenário português

"Portugal tem hoje um ecossistema de empreendedorismo tecnológico já maduro que vive muito em torno dos talentos e inovações desenvolvidos nas escolas de engenharia portuguesas, ou pelos seus graduados. É um número invejável de unicórnios no contexto mundial, em particular tendo em conta a dimensão do país", disse o *Dean* da Católica *Lisbon School of Business and Economics*.

Para ele, o reduzido mercado nacional leva muitas *startups* a nascerem já orientadas para o mercado internacional. Isso torna-se uma vantagem no seu desenvolvimento posterior e promove a sua escalabilidade, ajudada pelo capital de risco que já está disponível no contexto português.

"O fato de Portugal ter hoje mais unicórnios do que Espanha, Grécia e Itália juntos confirma que o país tem conseguido fomentar o aparecimento deste tipo de empresa", acredita o Professor Pedro Montes Pinheiro.

O Docente da Universidade do Porto opina que as principais razões para esse fenômeno são, além da qualidade dos recursos humanos, a pequena dimensão do país, que incentiva os empreendedores a pensarem global desde a sua criação; e a grande aposta em termos de fundos públicos e privados

vação), Francisco Sá, infere que a empresa deve ser inovadora no segmento de mercado em que está inserida. "Não menos importante são soft skills, atitudes comportamentais inatas ou aperfeiçoadas dos empreendedores, a atitude positiva, autoconfiança, capacidade de trabalho em equipe, gestão do tempo, resiliência e capacidade de agir em situações de pressão", enumera.

No entanto, há um fator essencial para o crescimento das *startups*: a captação de investimentos. Para isso, segundo Filipe Santos, Professor em Empreendedorismo e Inovação Social e *Dean* da Católica *Lisbon School of Business and Economics*, as empresas precisam de fundadores com credenciais

Startups

Empreendedorismo



de produtos

A Loggi foi fundada em 2013 pelo francês Fabien Mendez, CEO da empresa, com a ideia de criar um serviço de transporte de mercadorias via motocicletas. A princípio, eram realizadas apenas entregas de documentos. Aos poucos essa realidade foi mudando e, em 2015, a Loggi entrou para o segmento de entregas para o e-commerce e, desde então, figura entre as principais aliadas do setor.

A empresa se tornou um unicórnio em 2019 após um intenso crescimento no mercado logístico nacional. Atualmente, realiza cerca de 300 mil entregas por dia, com atuação em aproximadamente 3 mil municípios do Brasil, e conta com 3 mil colaboradores. Tem um prédio corpo-

ckings localizados em São Paulo, Brasília, Porto Alegre, Belo Horizonte, Recife, Salvador, Rio de Janeiro, Londrina e Curitiba.

"Nossa missão é aproximar pessoas e transformar negócios conectando o Brasil com uma experiência de entregas simples e inovadora. Para isso, investimos constantemente em pessoas, tecnologia e automação", explica Eduardo Thuler, Vice-Presidente de Produtos da Loggi.

"A Loggi investe em reinventar a logística por meio da tecnologia", comenta. Segundo ele, entre as inovações usadas estão o gig economy, que é a criação de um ecossistema de pessoas empenhadas na realização de uma atividade, e o uso de algoritmos que ajudam a buscar otimização nas decisões do dia a dia da logística.

Embora ainda esteja focada na expansão pelo Brasil, a empresa já vê potencial em outros países. "As dificuldades relacionadas ao processo de entrega não são exclusividade do Brasil. Ainda que haja diferenças em quais são as dores em cada mercado, o modelo de atuação da Loggi é ideal para que se crie um processo menos burocrático, mais rápido, seguro e tranquilo tanto para quem quer enviar quanto para quem quer receber um pacote", finalizou.

nos empreendedores e empresas em início de vida, com muitos programas de incubação e aceleração disponíveis e com eventos de diversas dimensões que vieram colocar o empreendedorismo na ordem do dia.

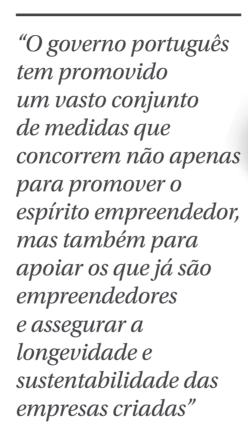
Além das importantes características que Portugal tem para fomentar o empreendedorismo no país, a própria existência das empresas unicórnios é um fator incentivador para outras empresas. Enquanto o Professor Filipe Santos acredita que, existindo fundadores e empresas portuguesas de grande sucesso, o mercado vai avaliar positivamente o ecossistema de empreendedorismo português e olhar mais favoravelmente para outras startups que possam aparecer, Pedro Montes Pinheiro acrescenta que há também, além de uma maior atenção internacional, o aumento da autoestima dos empreendedores portugueses.

Já Francisco Sá, Presidente do IAP-MEI, afirma que os unicórnios portugueses têm sido uma fonte de inspiração inegável para o ecossistema empreendedor nacional. "São utilizados frequentemente para demonstração junto de empresas e empreendedores e utilizam as pequenas e médias empresas como fonte de importantes parcerias", explica.

Francisco Sá destaca também que a promoção do empreendedorismo e inovação tem sido uma prioridade política em Portugal. "Esta aposta passa não só pela dinamização de programas e instrumentos indutores de mais empreendedorismo e de mais inovação, como também pela mobilização dos atores do ecossistema que facilitem uma intervenção proativa que acelere

Na página oposta: 1. A Loggi é um unicórnio desde 2019, e hoje realiza cerca de 300 mil entregas por dia

> 2. Eduardo Thuler, Vice-Presidente de Produtos da Loggi



as dinâmicas associadas a estes conceitos e o trabalho em rede", comenta. "O governo português tem promovido um vasto conjunto de medidas que concorrem não apenas para promover o espírito empreendedor, mas também para apoiar os que já são empreendedores e assegurar a longevidade e sustentabilidade das empresas criadas".

O IAPMEI coloca à disposição dos empreendedores portugueses um conjunto de incentivos e programas de apoio específicos, que pretendem que a dinamização do empreendedorismo e o estímulo à inovação se constituam como políticas econômicas fundamentais e prioritárias para o

desenvolvimento e para o aumento da competitividade do país, contribuindo, desta forma, para criar condições para aumentar o número de empresas com potencial para inovar, evoluir positivamente e mais rapidamente, bem como exportar e internacionalizar.

Isso também é positivo para empreendedores de fora de Portugal, que querem internacionalizar seus negócios no país. Segundo Pedro Montes Pinheiro, apoios como eventos, programas e incubação e aceleração e incentivos financeiros englobam empreendedores internacionais. "Todos os instrumentos existentes valem para empresas portuguesas fundadas por empreendedores de qualquer país", explica.

O Professor Filipe Santos complementa que Portugal tem um talento enorme a custos acessíveis, quando comparado com o resto da Europa, e pode ser uma porta de entrada para o mercado europeu, principalmente para modelos de negócios orientados para clientes empresariais. •

Lean management e kaizen no pós-pandemia

Por Lúcio Trigo, Partner da Leanked, Grupo HM Consultores

um tempo de profundas mudanças, consideramos crítico que estrategicamente as organizações mantenham uma curva crescente na sua produtividade e eficiência operacional, de forma a sustentarem a sua vantagem competitiva, assente na geração de valor. Apesar das atuais circunstâncias de gestão, assistimos ainda ao tratamento residual das organizações no enfoque estratégico, tático e operacional na abordagem ao lean em contexto do seu sistema de atividades. Contudo, se associarmos as organizações com melhor desempenho nos seus respectivos setores, denotam um fator comum: a prática regular de inovação organizacional, assente em princípios e cultura de melhoria contínua, utilizando sistemas de gestão assentes em lean e kaizen.

Numa visão holística, o *lean* e *kaizen* trazem impactos de ordem diversa numa organização, destacando-se, nomeadamente:

• Estratégia: contribui para a vantagem competitiva e comparativa;

- Econômico-financeira: melhora a rentabilidade, a capacidade de gerar melhores e maiores EBITDA's:
- **Mercado:** reduz o *time-to-market*, o *lead-time*, a eficácia de resposta, o nível de satisfação do cliente;
- **Ativos:** contribui para uma utilização e gestão mais eficaz dos ativos;
- **Operações:** melhora significativamente o desempenho operacional e os fluxos, com menos recursos, mais valor, menos desperdício e mais eficácia;
- Inovação: o foco na melhoria contínua e na boa prática de resolução de problemas contribui para a inovação organizacional, de processo e produto, adaptativa e incremental;
- **Cultura:** valores de melhoria contínua, participação ativa e *empower-ment* moldam uma organização de futuro em constante evolução;
- **Pessoas:** incrementa o nível de envolvimento e motivação das pessoas na concretização estratégica e tática da organização.

Lean management e vantagem competitiva

Se, no passado, o *lean* fazia parte da vantagem competitiva das organi-

O lean e o kaizen focam-se na produtividade, na geração de valor e na eliminação do desperdício, sendo os elementos ideais qualificantes e aceleradores para as organizações que querem estar na indústria 4.0, na transformação digital, nos dados e nas métricas, na automação, entre outros



zações que o adotavam, hoje em dia, em alguns setores, é considerado uma commodity estratégica. No senso de que toda e qualquer operação de uma organização, incluídos os serviços e atividades de suporte, deve funcionar numa base de eficiência plena. Cada vez é menos aceitável que todo e qualquer processo possua desperdício ou ineficiência, pois tal deriva na afetação de recursos em atividades que não geram valor e nada contribuam para a proposta de valor a levar ao mercado.

É uma exigência constante das organizações o trabalho sistemático de melhoria. Daí mesmo derivam os conceitos de melhoria contínua e cultura!

Os impactos da Covid-19 e o futuro empresarial lean

Nunca esteve tão premente a necessidade de o executar como agora. Esta crise pandêmica, com impacto econômico, trouxe alguns problemas de organização e gestão operacional, derivados, entre outros, do acréscimo do valor das matérias-primas, das falhas no supply-chain, da forte inflação dos preços de transporte logístico, do acréscimo acentuado da procura (aplicável em alguns setores) e da quebra em outros.

Acrescem outros desafios que já decorriam antes da pandemia, nomeadamente a indústria 4.0, com a urgência da transformação digital. O lean e o kaizen focam-se na produtividade, na geração de valor e na eliminação do desperdício, sendo os elementos ideais qualificantes e aceleradores para as organizações que querem estar na indústria 4.0, na transformação digital, nos dados e nas métricas, na automação, entre outros. Para este nível de avanço tecnológico, é crucial que os processos e fluxos de trabalho estejam devidamente sincronizados e afinados, as-

sentes numa forte orientação para o cliente. O lean e o kaizen definem os recursos ideais para o sucesso operacional e nada mais. De nada vale promover a transformação digital se não eliminarmos os desperdícios e os estrangulamentos dos processos, pois assim estaremos apenas a digitalizar o desperdício. Desmaterializamos, mas não o eliminamos.

As organizações têm o desafio constante de reduzir o tempo de lan-

çamento no mercado. Tal suscita a abordagem sistemática de redesenhar as operações e os modelos de vendas para acelerar a produção e se adaptarem com mais flexibilidade às necessidades e mudanças da procura. O lean e o kaizen contribuem fortemente para este desígnio. As organizações querem mais flexibilidade e lead-times de entrega mais reduzidos dos processos, de forma a estar na crista da onda da competitividade. *

Atividade global de fusões e aquisições bate recorde em 2021

Tendência é de crescimento nos investimentos para os próximos anos, tanto no Brasil quanto em todo o mundo

Brasil registrou recorde nas operações de fusões e aquisições (mergers and acquisitions, M&A na sigla em inglês) em 2021.
Segundo dados da consultoria KPMG, nos três primeiros trimestres do ano foram realizadas 1,3 mil operações, to-

talizando 21,8% a mais que em todo o ano anterior. Os valores são os maiores da série histórica iniciada em 2003. De acordo com a KPMG, o predomínio foi de operações envolvendo empresas brasileiras (65%), e os setores líderes foram tecnologia da informação e internet que totalizaram 675 operações

Economia

M&A



entre janeiro e setembro.

Mas não foi só o Brasil que registrou recordes nas operações de fusões e aquisições. Auxiliada por baixas taxas de juros e alta nos preços das ações, a atividade global de M&A bateu novos recordes. Segundo dados do Refinitiv, o valor total de negócios anunciados atingiu mais de US\$ 3,6 trilhões no acumulado do ano, com 35,1 mil negócios anunciados até setembro de 2021. Esse total supera em 24% os valores de 2020. Só os Estados Unidos foram responsáveis por US\$ 2,14 trilhões em transações, enquanto a Europa e a Ásia-Pacífico arrecadaram US\$ 657 bilhões e US\$ 620 bilhões, respectivamente.

O setor de tecnologia também liderou as transações globais e movimentou negócios no valor de US\$ 799 bilhões. Os volumes de M&A de serviços financeiros ficaram em US\$ 442 bilhões, enquanto os setores industriais responderam por US\$ 438 bilhões. As aquisições por empresas de cheque em branco ou empresas de aquisição de propósito específico (SPACs) também atingiram um recorde de US\$ 495 bilhões no período acumulado do ano.

Segundo Rodrigo Leite, Professor de Finanças e Controle Gerencial do Instituto Coppead de Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro (Coppead/UFRJ), o recorde nas operações de M&A, tanto no Brasil quanto no cenário global, se deve à pandemia. Para o professor, crise e pandemia são cenários mais propícios para as fusões e aquisições.

"Isso porque se tem incentivos para as empresas se juntarem, seja por conta de problemas de fluxo de caixa, macroeconômicos ou mesmo por conta da sinergia para poderem superar di-

Nesta página:

1. Empresas brasileiras fecharam 804
operações de M&A no primeiro semestre de
2021, 55% mais que o mesmo período de 2020



players nas empresas e isso tem acelerado o recorde", conta.

Para o executivo da KPMG, os cenários de crise e pandemia nunca foram propícios para as fusões e aquisições. No entanto, houve uma quebra de paradigma causada pela pandemia de Covid-19, já que para sobreviver muitas empresas passaram por aquisições para sua transformação digital. "Pela primeira vez, o contexto de crise foi um ambiente propício para M&A. Normalmente, as empresas estão mais preocupadas com seu caixa e renegociação de dívidas, por exemplo, mas dessa vez. a saída foi digitalizar negócios e, para isso, os planos foram acelerados. O que ocorreria em anos, aconteceu em poucos meses", comenta Motta.

Renata de Andrade Alves, Consultora Sênior, Líder de M&A Transaction Services da Mercer para o Brasil e Gerente de Projetos em M&A para América do Sul, acredita que a pandemia motivou o aumento nas transações de fusões e aquisições, considerando que os setores precisaram realizar exercícios estratégicos de sobrevivência e, muitas vezes, o caminho foi se associar com outra empresa para fortalecer seus negócios. Mas, além disso, houve setores beneficiados com a pandemia, como o agronegócio, a indústria farmacêutica, bens de consumo e tecnologia. "Nesse caso, essas empresas compraram outros negócios para acelerar sua evolução e aumentar sua área de atuacão, assim como os conceitos de ESG, que são a necessidade de se ter uma consciência ambiental mais correta e também questões igualitárias e sociais impulsionadas pela pandemia", explica a consultora.

Para ela, além da pandemia, outros fatores ajudaram a impulsionar o aquecimento de fusões e aquisições nos últimos cinco anos. As empresas se apoiaram nesta prática como uma estratégia de crescimento, expansão e inovação. As privatizações, incentivos fiscais, mudanças na legislação trabalhista e previdenciária e, sobretudo, o câmbio desfavorável ao real também tornam os ativos do mercado brasileiro mais atraentes. "Especialistas

O setor de tecnologia liderou as transações globais e movimentou negócios no valor de US\$ 799 bilhões

ficuldades ou oportunidades de crescimento durante a pandemia. No outro ponto, também temos a globalização. Empresas que acabam fazendo aquisições de outros países para escalarem o seu negócio. Em vez de começar do zero, adquirem empresas do mesmo ramo em países emergentes, como o Brasil", explica.

Apesar de concordar que a pandemia tenha incentivado o aumento das operações de M&A, Luís Augusto Motta, Sócio-Líder de Fusões e Aquisições da KPMG no Brasil, diz que esta não é uma situação comum. Para ele, o grande fator se deve à transformação digital exigida pelo momento. "Por conta das medidas restritivas da Covid-19, a saída foi apostar na aceleração dos investimentos em digitalização dos negócios e, por conta disso, foram feitas várias aquisições e investimentos por esses

Economia

M&A

apontam que o aumento de liquidez, resultado da queda dos juros em âmbito global, a maior capitalização e a necessidade de mudanças nas empresas, que buscam adaptar os seus negócios ao cenário da pandemia, correspondem aos principais fatores para o aquecimento do mercado", comenta.

Brasil

Na última década, as transações de fusões e aquisições no país foram pautadas pela incerteza e o otimismo cauteloso dos executivos brasileiros. De acordo com o *Transactional Track Record* (TTR), o Brasil registrou um número recorde de transações e de volume de negócios em 2019. No entanto, as expectativas de um novo recorde em 2020 foram frustradas devido à pandemia. Já em 2021, somente no primeiro trimestre do ano, as operações registraram o melhor desempenho dos últimos dez anos.

De acordo com a KPMG, as empresas brasileiras fecharam 804 operações do tipo M&A no primeiro semestre de 2021. Esse volume representa um aumento de mais de 55% comparado ao mesmo período de 2020. Uma das explicações é que muitas operações ficaram represadas devido às incertezas geradas pela pandemia de Covid-19. Segundo a consultoria Dealogic, até julho de 2021 foram realizadas US\$ 52,1 bilhões em operações de fusões e aquisições no Brasil, superando o valor de todo o ano de 2020, que foi de US\$ 45,9 bilhões.

O cenário de fusões e aquisições ganhou destaque também entre empresas listadas na Bolsa de Valores, já que essas grandes empresas conseguem passar com mais tranquilidade por períodos de crise e tentam comprar as empresas com dificuldade de se recuperar. O mercado de capital passou a ser mais interessante para os investi-

dores, que preparam as empresas para expandir suas atividades e sua participação no mercado, mas tiveram que deixar os projetos guardados durante o pior momento da pandemia.

De acordo com a pesquisa "Panorama de M&A no Brasil", realizada pela Deloitte, há um enorme potencial no mercado devido aos unicórnios emergentes nos setores de tecnologia, bancos e *real estate*. Além disso, com uma taxa de câmbio atraente e os aumentos previstos de valor de ativos, o Brasil poderá contribuir significativamente com o montante global de IPOs, transações e volumes de negócios nos próximos anos.

Com o cenário otimista, Luis Augusto Motta, da KPMG Brasil, afirma que as principais oportunidades das fusões e aquisições no país estão diretamente relacionadas ao crescimento da economia. "Isso porque essas compras são investimentos de longo prazo e que precisam de uma economia mais forte para melhorar as perspectivas e reduzir os riscos", explica. Para ele, as perspectivas são boas já que este é um mercado forte e com vetor ainda no setor de tecnologia, que terá muitas transformações como a chegada do 5G, por exemplo. Para ele, a tecnologia é sempre transformacional e continua forte.

De acordo com o professor Rodrigo Leite, da Coppead/UFRJ, as aquisições no Brasil também estão diretamente ligadas ao aumento do dólar frente ao real, que faz com que empresas consigam entrar no mercado brasileiro com um custo muito menor do que entrariam antes. Por este motivo, o custo de aquisição de empresas no Brasil é bem menor simplesmente porque o real está mais desvalorizado, o que não deixa de ser uma oportunidade para as transações no mercado.



As operações
de M&A podem
aumentar
durante as crises,
em especial
para superar
dificuldades
ou criar
oportunidades
de crescimento
durante o período





Para 2022, o cenário no Brasil será desafiador. Primeiro por ser um ano de eleição presidencial, seguido pela alta na inflação e uma pandemia em andamento. Para muitos especialistas, com um cenário mais delicado e de incertezas, é certo que haverá uma diminuição no movimento das operações de M&A. No entanto, a tendência de crescimento deve continuar, já que há um calendário promissor de novos IPOs na Bolsa de Valores.

Para Leite, o principal problema é que o código tributário do Brasil, especialmente para as empresas de serviços, é muito complexo. "Você tem o Imposto Sobre Serviços (ISS) por município, no qual cada município tem regras e alíquotas próprias que acabam gerando uma dificuldade muito grande para essas empresas de serviços conseguirem ter um compliance, principalmente empresas grandes que não conseguem entrar no Simples Nacional - regime especial unificado de arrecadação de tributos e contribuições devidos pelas microempresas e empresas de pequeno porte. Elas ficam no lucro real e, por causa disso, terão que gastar bastante recursos com essa parte contábil e tributária", comenta o professor.

Ele também cita as eleições e acredita que elas irão influenciar na volatilidade, aumentando as incertezas, mas não a ponto de prejudicar os resultados ou mudar a tendência de crescimento para os próximos anos. O executivo da KPMG Brasil concorda que as eleições geram incertezas, mas diz que elas se dissipam à medida que cada candidatura se torna mais transparente e apre-







senta uma visão para o mercado, dando aos agentes condições de tirarem suas conclusões e tomarem decisões. "Se tiver um contexto em que os candidatos vão focar na economia e nas reformas, creio que as eleições podem ser mais amenas no cenário. Mas se houver muitas incertezas e disrupção, sem dúvida haverá danos, principalmente no segmento mais tradicional e *privaty equity*, mas menos nas empresas de tecnologias", pondera Motta.

Portugal

O mercado português de fusões e aquisições acompanhou a evolução do mercado global durante o primeiro ano de pandemia. Tal como em nível mundial, também em Portugal o número total de transações diminuiu, mas o seu valor aumentou no período, com os investidores aproveitando das condições favoráveis do mercado para investir capital em um ritmo acelerado.

De acordo com o estudo "Moving forward after Covid-19", feito pela Abreu Advogados em parceria com o Transactional Track Record (TTR), a realidade portuguesa está alinhada com a tendência mundial, com destaque para a melhoria do posicionamento de Portugal no meio empresarial internacional. Durante o primeiro ano de crise pandêmica, Portugal entrou no ranking dos dez países mais atrativos para o Investimento Direto Estrangeiro (IDE), e apesar das perturbações e incertezas causadas pela pandemia em 2020, de acordo com a Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), foram anunciados 154 projetos de IDE, um número muito próximo ao registrado em 2019.

Tradicionalmente, Espanha, Estados Unidos e Reino Unido são os países mais dinâmicos no setor de M&A em Portugal. No entanto, os três países mostraram comportamentos diferentes ao longo deste primeiro ano de pandemia, período temporal analisado no estudo "Moving forward after Covid-19". Ainda que continuassem no topo do pódio, Espanha e Estados Unidos viram as suas transações em Portugal diminuírem 27% e 54%, respectivamente, em comparação com 2019. O Reino Unido, por sua vez, registrou um comportamento positivo, atingindo um aumento de 10%.

"Se olharmos para o final de 2020 e para o espaço extracomunitário, há três países que se destacam enquanto fontes de IDE em Portugal: China, com 1,8% do total de investimento e, depois, Angola e Brasil, ambos com 1,4%. Apesar da volatilidade do mercado, prevê-se que, após a queda significativa em 2020, o investimento estrangeiro possa se recuperar mais rapidamente do que em ciclos negativos anteriores, ainda que essa recuperação possa ainda não ser efetiva em 2022, com os níveis de IDE abaixo dos registrados em 2019", avaliam os Sócios e Coordenadores da Área de M&A da Abreu Advogados, Ana Sofia Batista, José Maria Corrêa de Sampaio e Manuel Santos Vítor.

Perspectivas

Segundo a Abreu Advogados, as previsões econômicas de Portugal para 2022 são positivas e, de acordo "As principais oportunidades das fusões e aquisições no país estão diretamente relacionadas ao crescimento da economia"

com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), o PIB do país deve crescer 5,8% no ano. Os dados permitem olhar com otiminismo também para o comportamento do mercado de M&A, uma vez que o atual contexto de baixas taxas de juro e maior disponibilidade de liquidez poderão gerar várias oportunidades no contexto de fusões e aquisições, seia pela concretização de decisões de investimento até aqui adiadas, seja pelo desenvolvimento de operações de fusão e capitalização destinadas a criar empresas mais sustentáveis e competitivas.

"Além disso, Portugal deverá em breve começar a colher os benefícios da execução do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), que será um instrumento fundamental para a retomada da economia, com consequências diretas na evolução do mercado de M&A, pela

criação de oportunidades para as empresas dos setores abrangidos, como infraestrutura, agrícola ou farmacêutico. Apesar deste otimismo patente, existem riscos que devem ser levados em conta nos próximos anos, como a evolução da pandemia, que é um fator imprevisível e que poderá condicionar as tendências do mercado e provocar alterações no quadro macroeconômico europeu", observam os sócios.

Entre os setores mais atrativos para as fusões e aquisições nos próximos anos, os sócios os dividem em dois grandes grupos: por um lado, os setores que tradicionalmente têm uma grande relevância em M&A em Portugal, como energia, imobiliário e tecnologia, e por outro, os setores emergentes que têm ganhado importância desde a pandemia e que nos próximos anos terão um papel importante em nível de M&A: infraestrutura, agricultura e saúde. •



Bacalhau BomPorto parabeniza a Câmara Portuguesa pelos seus

109 amos

Bacalhau é BomPORTO

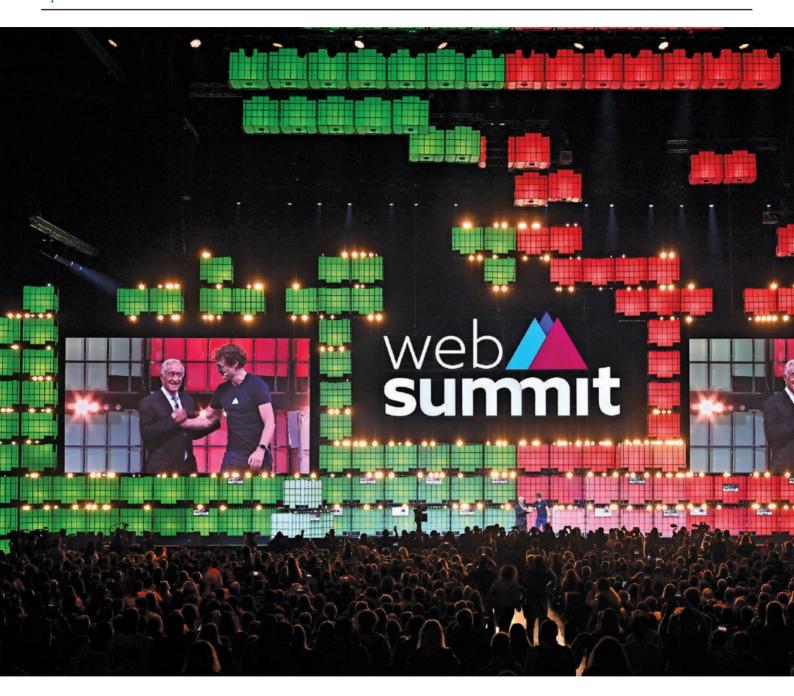




/bacalhaubomporto www.bacalhaubomporto.com.br brascod@brascod.com.br

Inovação

Oportunidade



Com Web Summit, Lisboa se torna polo tecnológico da Europa

Estudo sobre o impacto do evento mostra que os investimentos feitos garantiram resultados positivos



os últimos anos, Portugal tem atraído multinacionais tecnológicas e possibilitado o surgimento de startups em diversos setores, em especial em conhecimento e tecnologia. O fomento do empreendedorismo tecnológico e a atração de investimentos em setores de inovação e tecnologia criaram um cenário aquecido em Portugal,

sobretudo na capital Lisboa, que tem permitido ao país se reposicionar entre os investidores internacionais.

No rol das vantagens competitivas do país está a localização privilegiada, próxima aos principais centros consumidores de tecnologia, os benefícios fiscais e subsídios governamentais para investidores e empreendedores e uma legislação mais branda. Somado a isso, há os empreendedores ávidos por conquistar novos mercados e os grandes eventos do segmento, como é o caso do Web Summit. Desde 2016, Lisboa é sede deste evento que tem permitido à cidade e ao país terem mais visibilidade sobre seus recursos, competências, capacidades e, sobretudo, seu ambiente de negócios e sua qualidade de vida. A chegada do evento mudou a percepção do país no exterior entre os stakeholders dos setores de tecnologia.

Com o Web Summit, Portugal se tornou um polo tecnológico emergente da Europa e Lisboa a sua metrópole. Segundo dados do Startup Ecosystem Index Report 2021, realizado pela StartupBlink, Portugal é líder regional em inovação, classificado no 27º lugar em nível global, e 12º lugar para startups na Europa Ocidental. Das seis cidades classificadas entre as melhores em Portugal, Lisboa é a melhor posicionada: 82º lugar no ranking global.

Em 2020, Portugal tinha 2.159 startups (cerca de 13% acima da média europeia), que empregavam 25 mil pessoas, e 169 incubadoras/ aceleradoras, de acordo com estudo sobre o ecossistema português de startups da International Data Corporation (IDC).

Corroborando os dados dos estudos, o investimento no ecossistema de startups no país ultrapassou US\$ 1 bilhão, segundo André Azevedo, Secretário de Estado para a Transição Digital. "Nossa ambição é dobrar o número de startups e postos de trabalho na área tecnológica. Hoje, temos cinco startups unicórnios, mais do que a França e a Alemanha ou qualquer outro país do sul

Pesquisa do Ministério da Economia aponta que Web Summit gerou mais postos de trabalho na área de exatas; impacto no valor bruto da produção nacional em 2019 foi estimado em €188,3 milhões

da Europa", comemora Azevedo, que também reforça a previsão do governo em duplicar o peso no PIB deste ecossistema, passando de 1,1% para 2,2%, e atrair ainda mais investimentos nesta área.

Impactos positivos

Para Nuno Rebelo de Sousa, Presidente da Câmara Portuguesa de São Paulo, participar do Web Summit, um dos maiores eventos de tecnologia do mundo e que reúne milhares de participantes de mais de 150 nacionalidades, é uma chance única de networking. "Portugal é um enorme celeiro de oportunidades e é o lugar ideal para as empresas buscarem investimentos e parcerias. São inúmeras as vantagens para quem quer fazer negócios do outro lado do Atlântico", comenta.

Segundo um estudo sobre o impacto do Web Summit em Portugal.

Na página oposta:

1. Marcelo Rebelo de Sousa, Presidente de Portugal, e Paddy Cosgrave, CEO e Co-Fundador do Web Summit

Inovação

Oportunidade

do Ministério da Economia do país, as empresas participantes reconhecem que a participação no Web Summit traz benefícios, em especial aos aspectos comportamentais e de aprendizagem organizacional. Seu impacto no valor bruto da produção nacional em 2019 foi estimado em €188,3 milhões, e o valor estimado sobre o PIB de 2019 girou em torno de €96,2 milhões.

Já o estudo "Impactos do Web Summit na Economia e Turismo de Lisboa", da Faculdade de Ciências Sociais e Tecnologia da Universidade Europeia, aponta que os portugueses são favoráveis à captação da atenção para Lisboa (92% dos entrevistados), sobre o impulso gerado para a economia no curto prazo (85%) e sobre a contribuição na receita gerada pelos visitantes do evento para a economia local (77%). Além disso, concordam que o evento contribui para aumentar o reconhecimento (93%), a imagem internacional (89%), e a reputação (84%) da capital portuguesa.

Missão Empresarial Web Summit

Nesta última edição do Web Summit, a Federação das Câmaras Portuguesas de Comércio, em parceria com a No Gap Ventures e a Atlantic Hub, organizou uma viagem com 80 empresários brasileiros com foco imersivo no ambiente de negócios entre Brasil e Portugal. Liderados por Nuno Rebelo de Sousa, os empresários fizeram diversas visitas técnicas focadas em networking e oportunidades de negócios em um dos principais polos tecnológicos da Europa.

"Ao longo das cinco edições em que promovemos as missões, nosso objetivo sempre foi agregar mais valor às experiências. Esta é, sem dúvida, uma ótima oportunidade para empresas brasileiras que querem se destacar no mercado europeu. Em todos esses anos, o feedback que recebemos dos participantes foi muito positivo", afirma o Presidente

da Câmara Portuguesa de São Paulo.

Segundo Eduardo Migliorelli, CEO da Atlantic Hub, a iniciativa já levou mais de 600 brasileiros para Lisboa nas conferências. "Nesta quinta edição, reunimos no hub de inovação Atlantic Station mais de 200 empresários e 40 startups brasileiras para mais de 160 reuniões de negócios e visitas, como a do Presidente de Portugal, Marcelo Rebelo de Sousa, do Prefeito de Lisboa, Carlos Moedas, e do Vice-Presidente do Web Summit, Artur Pereira", lembra.



Nesta página:

1. Nuno Rebelo de Sousa, Presidente da Câmara Portuguesa de São Paulo

Fatos e números sobre as startups em Portugal

DAS MAIS DE

2 mil startups,

33%

ESTÃO
LIGADAS AO
SETOR DAS
TECNOLOGIAS
DE
INFORMAÇÃO.

4 DOS 5 UNICÓRNIOS PORTUGUESES VALEM

€25,8

BILHÕES E REPRESENTAM

DO PSI-20.

AS STARTUPS REPRESENTAM

1,1%
DO PIB NACIONAL

DE PORTUGAL.

as startups são responsáveis por **25 mil**

EMPREGOS EM PORTUGAL.

Fonte: International Data Corporation (IDC)

No segmento das startups, Migliorelli reforça a importância do Web Summit e da parceria com a ApexBrasil para os negócios. "Desde o início já fechamos muitos investimentos em startups que estiveram em nossas missões, como Sizebay, Conquest One (CQ1), Grupo Snack, Stone e outras que já estão com operação em Portugal com o auxílio do nosso reconhecimento e conexões no território luso", explica.

"Além disso, muitas outras startups receberam investimento do nosso grupo de investidores anjos chamados *COREangels Atlantic.* Hoje, são mais de 30 investidores brasileiros investindo em startups



brasileiras entrantes em Portugal", completa o executivo, destacando que ainda existem 17 empresas sediadas em seu *hub* de inovação que estão em expansão no continente e se preparando para seguir para outros países da Europa.

Para Jorge Sanchez, Sócio-Fundador da Sanchez & Sanchez Sociedade de Advogados, a sua participação na missão foi muito proveitosa e fundamental para fomentar negócios e fortalecer o *networking* com grande troca de experiências. Além

do interesse pelas questões da área jurídica, ele aproveitou o evento para estimular o seu interesse por negócios de investimento em Portugal, nos setores imobiliário e rural. "Os três dias da feira foram fundamentais para reforçar meu desejo de investir em Portugal", afirma o advogado.

Para 2023, a expectativa é que o Web Summit tenha uma edição no Brasil. Rio de Janeiro, Brasília e Porto Alegre já apresentaram suas propostas para sediar o evento e a decisão está a cargo dos organizadores do Web Summit. Para Nuno Rebelo de Sousa, uma edição no país seria um grande sucesso, já que muitos brasileiros participam todos os anos do evento em Lisboa. "Esta seria mais uma excelente oportunidade das empresas brasileiras se conectarem com startups e investidores", finaliza. •

Nesta página:

1. Eduardo Migliorelli, CEO da Atlantic Hub

Doces sofisticados e deliciosos para seu evento





Quando internacionalizar uma empresa?

Por Benício Filho, Country Manager Brasil e Co-Founder da Atlantic Hub

momento de internacionalizar uma empresa pode ser bastante difícil de perceber. Caso sua empresa já tenha bons anos de estrada, os sinais são um pouco mais fáceis, mas distante de ser uma situação do dia a dia.

Uma empresa iniciante, porém, pode ter muito mais dificuldades de internacionalizar, uma vez que ainda não se provou válida no Brasil.

Negócio saudável é aquele que gera bons resultados líquidos pagando todos os impostos conforme as leis do seu país, promovendo um ambiente saudável aos colaboradores e inovando em seu posicionamento, seja ele dos produtos ou serviços que oferece.

Para internacionalizar, alguns passos são importantes. Tendo um negócio que já se provou válido, entendo que seja mais fácil, mas longe de ser certeiro em outros mercados.

Fazer sentido no Brasil e dar lucros já representa uma grande vitória. Mas para internacionalizar é necessário mais.

Sobre isso, quero aprofundar com você neste artigo. Vamos à jornada que pode levar sua empresa a um segundo estágio. Venha comigo rumo ao mundo!

Sua empresa faz sentido fora do Brasil?

Uma pergunta que sempre faço ao empresário quando ele nos procura para internacionalizar sua empresa é: "Qual visão você tem do produto ou serviço que deseja internacionalizar e como você enxerga o mercado consumidor?".

No Brasil, temos uma dimensão de mercado e diversidade de consumidores incríveis. Pelas nossas dimensões geográficas e culturais, em alguns casos, você até pode dizer que vender em outra região do Brasil é um processo similar a internacionalizar.

Sabemos bem que algumas regiões do Brasil têm produtos que fazem sentido e que, se levadas a outras regiões, provavelmente não teriam clientes.

O caso da erva-mate é um exemplo. Imagine consumir erva-mate em Sergipe? Isso não é diferente no Brasil. Nem tudo que é consumido no Brasil terá consumidor em outro país.

Nossos costumes e regionalismo podem, em muitos casos, fazer sentido, mas apenas no Brasil. Em se tratando de analisar se um produto ou serviço faz sentido em outro país, não existe paixão, mas sim análise de dados.

Fazer um estudo de aderência de mercado do seu produto ou serviço deve ser o ponto de partida antes de qualquer investimento.

O que faz sentido no Brasil pode não fazer sentido em outro país. Sendo assim, estude antes de colocar dinheiro ou envolver pessoas em um projeto que pode não dar certo.

Minha empresa tem maturidade para internacionalizar?

Quando o momento de internacionalizar começa a ser percebido, o em-



presário deve estar atento ao estágio da sua empresa.

Algumas perguntas em um processo de internacionalização são feitas à exaustão. Você tem controle contábil e financeiro estruturado? Internacionalizar é uma oportunidade no seu radar ou sua empresa deseja abrir novos mercados?

Internacionalizar está ligado a um momento da sua empresa ou ao seu projeto de vida? Quem irá liderar este projeto em Portugal?

Estas são apenas algumas das muitas questões que você precisará responder. Não deixe de refletir sobre por que a internacionalização surgiu em seu radar.

Um produto ou serviço com aparente mercado no exterior não é a melhor razão, assim como querer faturar em euros também não.

Maturidade para internacionalização passa muito além de um bom produto ou serviço.

Enquanto empresário, eu estou preparado para internacionalizar?

Ter alguém para liderar o projeto de internacionalização é essencial. Mas será que enquanto empresário eu estou preparado para esta nova jornada?

Um novo país, uma nova cultura, novos desafios e a enorme possibilidade de crescimento pessoal e empresarial

Não deixe de refletir sobre por que a internacionalização surgiu em seu radar. Um produto ou serviço com aparente mercado no exterior não é a melhor razão, assim como querer faturar em euros também não

devem estar na sua mente.

Um fato que sempre refletimos em conjunto com nossos clientes é se o projeto de internacionalização é também um projeto de vida.

Se a resposta é sim, ele é um projeto de vida, inevitavelmente surge o questionamento se ele já combinou com sua família.

Muitos projetos não decolam porque o conjunto envolvido não está alinhado como o empresário ou empresária que quer internacionalizar e mudar também a vida.

O momento de internacionalizar chegou, como minha empresa deve estar preparada?

Se você chegou até este momento comigo, é porque muitas questões que você leu fazem sentido em sua vida.

Internacionalizar é uma jornada épica. Lembre-se, muitas novas variáveis estarão em seu radar. Mas acredite, esse é um projeto que vale muito a pena.

Estruture, crie um roteiro e seja disciplinado em executá-lo. Não acredito em fórmulas mágicas, mas sim em um processo estruturado de inovação para a internacionalização. E apesar de ele não ser a garantia do sucesso, pode reduzir enormemente os atritos e levá-lo a novos mercados.

Espero que você tenha apreciado este artigo e ficarei muito contente com seu feedback. Me fale o que
achou deste conteúdo e quais são
seus planos de internacionalização.
Portugal é apenas a porta de entrada
para a Europa. Estando com os pés
neste pequeno país, você conseguirá
iniciar suas operações para o restante
do mundo. •

Pandemia acelera mudanças nas relações trabalhistas



Transformação
digital e
valorização
do capital
humano
avançam e
agregam valor
nas empresas

s incertezas geradas pela pandemia, aliadas à evolução do trabalho remoto e à tendência do aumento do trabalho híbrido, aceleraram as transformações digitais e impulsionaram as iniciativas de inovação, digitalização e otimização de processos dentro das empresas ao longo dos últimos dois anos. Além disso, o investimento em novas tecnologias passou a ser prioridade para tornar as atividades mais ágeis e eficientes. A valorização do capital humano e a necessidade de retenção de talentos também ganharam destague.

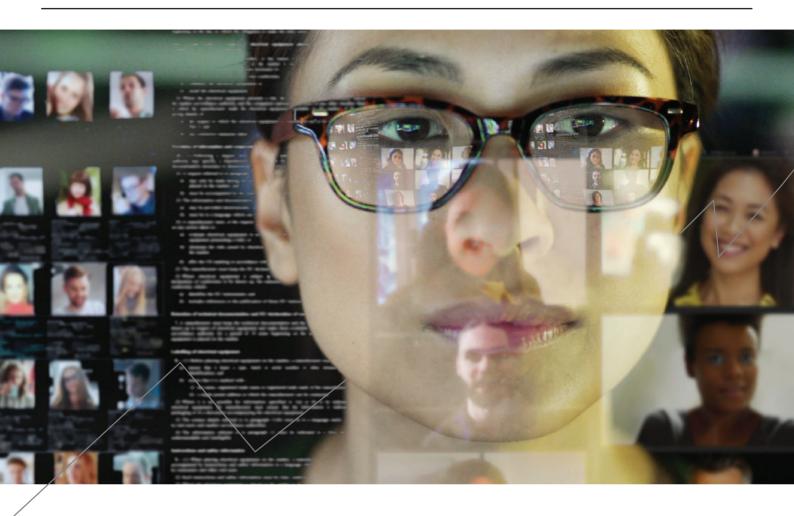
Dados do relatório "The Future of Jobs 2020", do Fórum Econômico Mundial, sinalizam que 50% das habilidades profissionais precisarão de requalificação nos próximos cinco anos e destaca duas delas: a criatividade e a flexibilidade. Além das habilidades tecnológicas, as soft skills como inteligência emocional e inovação serão premissas básicas de qualquer profissão do futuro. A pesquisa aponta que o mundo da transformação digital exige um profissional híbrido, menos especialista e com conhecimentos sobre vários campos e áreas.

Para Wilma Dal Col, Diretora de Gestão Estratégica de Pessoas do ManpowerGroup, a pandemia trouxe a aceleração de processos que, provavelmente, aconteceriam ao longo desta década "A tecno-



Tendência

Trabalho do futuro



As organizações precisaram digitalizar os seus negócios para poderem implementar uma força de trabalho totalmente remota

logia traz exatamente esse diferencial, agilidade em procedimentos, e mostra como o capital humano faz diferença junto à realização, agregando valor aos novos avanços", comenta.

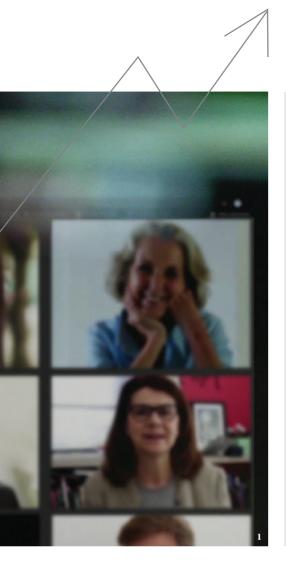
François-Pierre Puech, Gerente Sênior da Robert Walters Portugal, concorda que a Covid-19 acelerou em muitos anos a digitalização das empresas. Diversas funções relacionadas a tecnologias, e-commerce e marketing digital tiveram uma grande procura para responder às necessidades das organizações de implementar uma força de trabalho totalmente remota, digitalizar os negócios e garantir que os sistemas corporativos estivessem seguros neste novo ambiente.

"As empresas aprenderam a ouvir mais os funcionários, entender suas necessidades. Também começaram a acreditar ainda mais no potencial de seus colaboradores ao perceber que o teletrabalho pode sim funcionar e até mesmo ser um aliado na produtividade do time", acentua Puech.

Além do grande impacto na aceleração da transformação digital, a diretora da ManpowerGroup fala dos aprendizados e das mudanças que a pandemia trouxe às relações de trabalho. Segundo ela, surgiram novas formas de trabalho, meios de comunicação e conexão e, principalmente, o trabalho remoto, que se tornou uma realidade prática, mas que requer das lideranças um trabalho muito mais próximo das pessoas.

"A revolução tecnológica está mudando completamente as relações de trabalho, isso é indubitável. A forma que as pessoas se conec-





Principais mudanças de comportamento no retorno ao trabalho presencial



DOS FUNCIONÁRIOS ESPERAM UM MELHOR EQUILÍBRIO ENTRE VIDA % PESSOAL E PROFISSIONAL



QUEREM TRABALHAR PARA SER MAIS COLABORATIVO



CONSIDERAM QUE PODEM TER SEMANAS
DE TRABALHO COM MENOS DIAS



GOSTARIAM DE TERMINAR SUAS HORAS
DE TRABALHO MAIS CEDO



ESPERAM TER A OPORTUNIDADE DE FAZER ATIVIDADES PESSOAIS

Fonte: Robert Walters Portugal

tam, como estabelecem parcerias, a agilidade com que os processos podem ocorrer, as exigências nas mudanças do modelo mental que as pessoas possuem para poderem executar suas atividades e realizarem trocas, das quais são necessárias para que o trabalho aconteça. Creio que tudo isso provocou mudanças no mindset", analisa Wilma Dal Col.

Relatório do Center for the Future of Work descreve um conjunto de habilidades que, segundo os empregadores, possuem alta demanda. Entre elas estão raciocínio crítico e analítico, solução de problemas, autogestão, traba-Ihar com pessoas, gestão e comunicação das atividades. De modo geral, os profissionais do futuro precisarão ter competências para associar os avanços tecnológicos à experiência humana.

Segundo a executiva do Manpower-Group, é uma ilusão imaginar que a tecnologia veio roubar posições, ou veio tirar espaços no mundo do trabalho. Pelo contrário, ela veio colocar luz no que realmente é necessário, com um olhar mais humano em termos de competência para que as estratégias de negócios, relações sociais e as questões humanas possam ser cuidadas em diferentes áreas.

"Percebemos que o grande diferencial está, exatamente, no fator humano. A inteligência artificial sempre vai ter um limitador. Embora ela forneça agilidade e facilidade, o diferencial deve vir, em geral, de uma pessoa. E como nós não nos preparamos para isso o suficiente, existe um grande desafio no mundo do trabalho que é a escassez de

Nesta página:

1. O teletrabalho foi inserido na rotina de muitos profissionais e esse rearranjo produtivo pode perdurar em muitos setores

Tendência

Trabalho do futuro



"A revolução tecnológica está mudando completamente as relações de trabalho, isso é indubitáve!"

talentos. E quando se fala de talentos, não é necessariamente posições técnicas e específicas, podem ser posições muito simples, mas que requerem perspectivas e visões diferentes na forma como o trabalho e as pessoas são abordadas", explica Wilma Dal Col.

Perspectivas

A pandemia obrigou muitas empresas e setores a repensarem completamente seus processos e a implementarem a digitalização, quase de um dia para o outro. O mercado de trabalho tem sido fortemente impactado e o mundo foi testemunha de como a tecnologia influenciou mudanças sociais que aconteceram mais rápido do que nunca. "A adaptação ainda está em andamento, a digitalização não é apenas uma tendência, é parte de uma nova revolução industrial. As perspectivas que devemos esperar são: crescente especialização, profissionais analíticos e orientados por dados, forte comunicação e habilidades de resiliência", antecipa François-Pierre Puech.

Nesta página:

1. O trabalho do futuro exigirá profissionais mais especializados, analíticos e orientados por dados



Segundo o gerente da Robert Walters, as empresas terão que adaptar os seus recursos humanos para uma parceria people business, realocando o ser humano no seu centro. Para ele, as empresas terão que resolver os três principais problemas que a Covid-19 destacou: oferecer um proieto que faca sentido para o funcionário (valores, responsabilidade social e corporativa, impacto da empresa no meio ambiente e bem-estar da sociedade). aprimorar as habilidades de comunicação dos funcionários para evitar esgotamentos e sensação de alienação, e compromisso com uma marca/empresa por parte dos funcionários.

Para a diretora do Manpower-Group, as perspectivas para o futuro ainda são um desafio, já que o mercado ainda está aprendendo como colocar em prática as novas formas dos processos de trabalho e das relações pessoais. Segundo ela, existe uma mudança na forma de encarar a força de trabalho, como a valorização dos profissionais mais velhos e de mulheres em posições de comando, por exemplo.

"Todos os aspectos de diversidade e de um discurso social muito forte estão sendo abraçados por vários motivos e colocados como estratégias por grande parte das organizações. Possivelmente, essas tendências continuarão a transformar o modelo de como as relações de trabalho ocorrem, e como as empresas se estruturam para esse cenário de inclusão e diversidade", argumenta a executiva.

Escritórios do futuro

A pandemia também expôs o escritório à competição do trabalho remoto e levantou uma série de questões sobre como ele deveria ser projetado no futuro. Antes, os escritórios eram lugares aonde as pessoas iam para trabalhar, mas com a pandemia, muitos gestores se viram obrigados a adotar novos modelos de trabalho como o home office.

10 habilidades que serão exigidas no futuro



RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS

- PENSAMENTO ANALÍTICO E INOVADOR
- RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS COMPLEXOS
- PENSAMENTO CRÍTICO E ANALÍTICO
- CRIATIVIDADE, ORIGINALIDADE E INICIATIVA
- RACIOCÍNIO, SOLUÇÃO DE PROBLEMAS E IDEAÇÃO

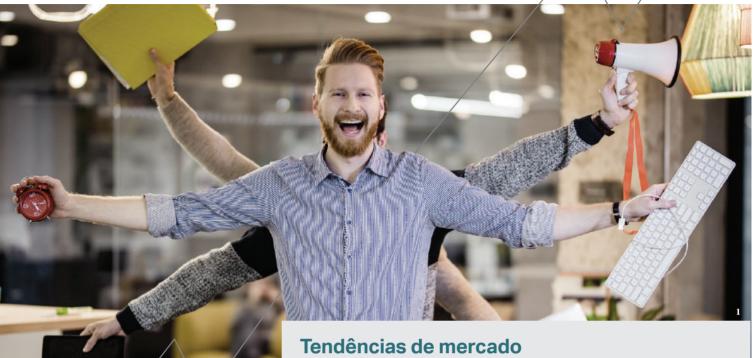


Para François-Pierre Puech, da Robert Walters Portugal, a transformação digital acelerada pela pandemia trouxe inúmeros pontos positivos, como o aumento da produtividade dos profissionais e da qualidade de vida, a considerar o menor tempo gasto no deslocamento até o escritório e o maior tempo, tanto para focar nas tarefas quanto para ficar com a família e os amigos.

No entanto, há também pontos

Tendência

Trabalho do futuro



Para além dos novos espaços físicos e do trabalho remoto, as crescentes inovações tecnológicas serão cruciais quando se fala em futuro do trabalho. Segundo dados do relatório "The Future of Jobs 2020", estima-se que mais de 85% das vagas serão perdidas até 2025 diante da mudança do trabalho feito por humanos para o feito pelas máquinas. Ao mesmo tempo, 97 milhões de novos empregos surgirão, mais adaptados à nova realidade tecnológica e exigindo profissionais preparados para ela.

A inteligência emocional será determinante no mercado de trabalho do futuro e num cenário de constantes transformações. Para a diretora do ManpowerGroup, um dos pilares da inteligência emocional é o autoconhecimento, importante para o indivíduo não apenas se conhecer, mas entender a sua influência nas relações interpessoais e profissionais e em todos os processos envolvidos.

De acordo com o relatório "Futuro do Trabalho: 20 tendências para você e sua empresa navegarem", do ManpowerGroup Brasil em parceria com O Futuro das Coisas, os principais desafios globais do trabalho, como a disparidade de gênero e o abismo social, foram potencializados pela pandemia. Segundo o estudo, há uma necessidade urgente de requalificação e do letramento digital, para que as pessoas possam ingressar e se manter ativas em meio à revolução tecnológica e à crescente automação. É preciso desenvolver competências, mas também enfrentar o etarismo, melhorar a equidade de gênero e ainda aumentar as oportunidades para grupos específicos como negros, pessoas LGBTQIA+ e com deficiência.

Ainda no relatório, os novos olhares para o trabalho precisam de "uma virada de chave para uma abordagem mais humana, descentralizada e coletiva. Nesse sentido, assim como os desafios oriundos da crise influenciam no mundo do trabalho, o novo horizonte que desponta também apresenta novas portas para serem destravadas por empresas e por profissionais."

Nesta página: 1. Novas habilidades serão necessárias para aue os profissionais possam se manter ativos em um mercado que se transforma a cada dia

O mundo foi testemunha de como a tecnologia influenciou mudanças sociais que aconteceram mais rápido do que nunca negativos, como a falta de interação humana e o aumento nas horas trabalhadas. Segundo Puech, ao trabalhar em casa, muitos profissionais têm dificuldade de parar na hora certa, e acabam por trabalhar longas horas, podendo alimentar as chances de um futuro burnout.

O relatório "The Future of Jobs 2020", do Fórum Econômico Mundial, aponta que o trabalho remoto veio para ficar. Dados do estudo mostram que 84% dos empregadores devem digitalizar os seus processos de trabalho, com uma expansão significativa do trabalho remoto.

Já uma pesquisa realizada pela Robert Walters aponta que 88% dos funcionários esperam mais flexibilidade para trabalhar em casa no futuro. Segundo a pesquisa, se os profissionais pudessem escolher, 8% não iriam ao escritório, 27% iriam duas vezes na semana, 34% iriam três dias e apenas 10% gostariam de retornar ao escritório cinco dias na semana.

Porém, muitas empresas ainda precisam que seus colaboradores continuem a frequentar os escritórios. Por isso, é preciso pensar em outras concepções para os escritórios com foco maior na socialização e na flexibilidade dos espaços. Além disso, os dados também serão de extrema importância, em especial para a área de recursos humanos. Isso porque, cada vez mais, serão exigidos protocolos que assegurem a saúde e o bem-estar dos colaboradores. •



A ROTA DO AZEITE E VINHOS é uma empresa especializada na importação de produtos oriundos de Portugal, das Regiões de Douro, Alto Douro, Trás-os-Montes e Alentejo.

Fundada em 2015 no Brasil, representamos com exclusividade azeites e vinhos de extrema qualidade, buscando ser cada vez mais uma das maiores referências no segmento com o diferencial em nossa missão e trabalho, desenvolvendo assim parcerias sólidas com nossos clientes e produtores.



O novo marco legal do mercado de câmbio

Por Felipe Fernandes Rocha, Sócio do Costa da Silva & Fernandes Rocha Advogados

regulamentação cambial deve ser compreendida como um dos instrumentos a serviço das estratégias de desenvolvimento adotadas pelo Brasil ao longo de sua história. Durante o século 20, por exemplo, o país buscou mitigar a recorrente escassez de divisas estrangeiras com a introdução da cobertura cambial em suas exportações. Foram as receitas em moeda estrangeira geradas pela exportação de produtos primários que financiaram a importação de maquinaria e equipamentos necessários ao desenvolvimento industrial doméstico.

No início do século 21, o volume de recursos em moeda forte aplicado no mercado internacional pelo país superou o valor da dívida externa. As reservas internacionais do Brasil saltaram de US\$ 35 bilhões em 2002 para um pico de US\$ 389 bilhões em 2019. Já em 2006, o país extinguiu os controles cambiais sobre a exportação, permitindo aos exportadores manter os recur-

A Lei n° 14.286/21 apresenta algumas novidades que facilitarão a vida de pessoas e empresas que necessitam efetuar ou receber pagamentos em moeda estrangeira sos em moeda estrangeira em instituicão financeira no exterior.

Nesse cenário de robustas reservas cambiais, o país dá um novo passo rumo à flexibilização do mercado, alinhando o marco legal brasileiro à nova conjuntura e aos padrões internacionais, além de aumentar a concorrência e reduzir os custos de intermediação financeira. A Lei nº 14.286/21, cujo projeto de autoria do Banco Central foi sancionado nos últimos dias de 2021, apresenta algumas novidades que facilitarão a vida de pessoas e empresas que necessitam efetuar ou receber pagamentos em moeda estrangeira. A seguir, aponto algumas dessas mudanças:

Conta em moeda estrangeira: os bancos brasileiros poderiam oferecer contas em moeda estrangeira para residentes no Brasil, desde que sediadas em outros países, salvo raríssimas exceções. A partir da entrada em vigor da nova lei, o Banco Central poderá ampliar as possibilidades de contas em outras moedas no



país se houver benefícios econômicos subjacentes que permitam ganho de eficiência ou redução de riscos.

Conta de não-residentes: as Contas de Domiciliados no Exterior (CDEs) só podem ser abertas por instituições financeiras no Brasil autorizadas pelo Banco Central e apresentam custo elevado em decorrências das exigências regulatórias. Com o novo marco legal, as contas em reais de titularidade de não residentes terão o mesmo tratamento das contas em reais de titularidade de residentes, excetuados os requisitos e os procedimentos que o Banco Central venha a estabelecer.

Receita de exportação: os recursos mantidos em instituição financeira no exterior pelos exportadores podem ser utilizados exclusivamente para a realização de investimento, aplicação financeira ou pagamento de obrigação, sendo vedada a realização de empréstimo de qualquer natureza. A Lei nº 14.286/21 revoga a norma proibitiva, permitindo aos exportadores utilizarem os recursos para a realização de empréstimos no Brasil ou no exterior.

Compensação privada de créditos: a quitação de débitos e créditos entre residentes e não residentes no país, sem movimentação cambial, por simples lançamentos contábeis, é prática vedada

no Brasil desde 1933. Apesar de o projeto de lei em sua versão original manter a proibição, a redação do artigo que trata do instituto foi alterada na Câmara dos Deputados e passou a admitir a compensação como regra geral, porém restrita às hipóteses previstas em regulamento do Banco Central.

Pagamento em moeda estrangeira de obrigações exequíveis em território nacional: a Lei nº 14.286/21 prevê novas situações em que são admitidas a estipulação de pagamento em moeda estrangeira em território nacional, passando a incluir, por exemplo, as operações de arrendamento mercantil cujo credor ou devedor seja não residente. O novo marco legal ainda faculta ao Conselho Monetário Nacional expandir as hipóteses quando a estipulação em moeda estrangeira puder mitigar o risco cambial ou ampliar a eficiência do negócio.

Remessas ao exterior: as remessas ao exterior a título de lucros, dividendos, juros, amortizações, *royalties* e assistência técnica científica foram dispensadas de registro no Banco Central e estão condicionadas, exclusivamente, ao recolhimento do imposto sobre a renda, se for o caso.

Viagens e desregulamentação: o limite de recursos em espécie que cada passageiro pode levar consigo ao sair do Brasil passou dos atuais R\$ 10 mil para US\$ 10 mil. Negociações até US\$ 500 entre pessoas físicas de maneira não habitual dispensam a regulação do Banco Central e devem impulsionar o desenvolvimento de plataformas peer-to-peer para negociação de câmbio, comum em outros países.

O novo marco legal do mercado de câmbio exige a regulamentação de alguns pontos pelo Banco Central que devem entrar em vigor juntamente com a lei, no prazo de um ano. Além das mudanças citadas, outras medidas retiraram 15 restrições relativas ao movimento de capitais do processo de acessão do país à OCDE e consolidaram mais de 40 dispositivos legais editados desde 1920.

Jantar de 109 anos da Câmara Portuguesa reúne conselheiros, associados e convidados

Na ocasião, José Manuel Dias da Fonseca foi homenageado como Personalidade do Ano de 2021

pós um longo período recheado de eventos virtuais, a Câmara Portuguesa pôde reunir associados, Conselheiros e convidados especiais para comemorar os seus 109 anos de história. O jantar, realizado no dia 22 de novembro, na Casa Petra, um espaço belíssimo da zona sul de São Paulo, foi um momento de reencontro e muita alegria, além da esperança de que ocasiões como essa voltem a acontecer com mais frequência.

Além de comemorar o aniversário da instituição, o evento homenageou José Manuel Dias da Fonseca, CEO do Grupo MDS e Conselheiro da Câmara Portuguesa, como a Personalidade do Ano de 2021. Estiveram presentes também importantes membros da comunidade luso-brasileira e autoridades como a Presidente da Associação Paulista dos Magistrados (Apamagis), Vanessa Mateus; o Deputado Federal Antonio Brito, Líder do Grupo Parlamentar Brasil-Portugal; o Embaixador Paulo Nascimento, Cônsul-Geral

Na página oposta: José Manuel Dias da Fonseca (MDS, Conselheiro da Câmara Portuguesa) recebe homenagem de Personalidade do Ano de 2021



Capa

Celebração







Nesta página:

- 1. Representantes do Grupo Tejofran
- 2. Representantes da EDP Brasil
- 3. Representantes da Cisa Trading

de Portugal em São Paulo; o Embaixador Affonso Massot, Secretário Executivo de Relações Internacionais do Governo do Estado de São Paulo; o Presidente do Conselho da Comunidade Luso-Brasileira, Manuel Magno; e o Presidente da Casa de Portugal de São Paulo, António dos Ramos.

O evento começou com um coquetel descontraído, que permitiu que as 300 pessoas presentes compartilhassem boas conversas. Posteriormente,

para iniciar as solenidades da noite, foram executados os hinos nacionais de Portugal e do Brasil.

Em clima de festa, o Presidente da Câmara Portuguesa de São Paulo, Nuno Rebelo de Sousa, subiu ao palco para dar boas-vindas aos presentes, destacando o prazer enorme que sentia por poderem estar juntos celebrando. "É realmente uma noite única, uma noite espetacular. Este é o primeiro evento presencial que a nossa Câmara promove



Primeiro evento presencial da Câmara Portuguesa em 18 meses, jantar de aniversário reuniu 300 convidados



Nesta página:

- 1. Representantes do Banco Luso Brasileiro
- 2. Representantes da MDS
- 3. Representantes da Nors
- 4. Representantes da Haitong com Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)
- 5. Representantes do Banco Caixa Geral
- 6. Representantes da Latourette Consulting









Capa

Celebração

em 18 meses", comemorou, afirmando ser uma honra estar à frente da Câmara e da celebração de aniversário da entidade pelo terceiro ano consecutivo.

Rebelo de Sousa agradeceu a presença de todos e também aos mantenedores da Câmara que, junto com os associados, são responsáveis por permitir que a instituição continue suas atividades. Atualmente, os mantenedores da Câmara Portuguesa de São Paulo são: Cisa Trading, EDP Brasil, Grupo Tejofran, Banco Luso Brasileiro, Grupo MDS, Banco Caixa Geral do Brasil, Haitong, Latourette Consulting e Nors, e todos tiveram representantes no evento.

O Presidente fez então um panorama geral da Câmara Portuguesa, que atualmente conta com 475 associados, realizou 63 webinars bem-sucedidos ao longo de 2020 e 2021, já reúne 26 mil seguidores nas redes sociais e orgulha-se de ter mantido resultados positivos nos últimos quatro anos. "Temos feito um importante trabalho para rejuvenescer e renovar esta Câmara", contou Nuno Rebelo de Sousa. "Temos um novo site e um novo boletim semanal que é um sucesso, e concluímos o processo da Lei Geral de Proteção de Dados, portanto estamos totalmente de acordo com essa obrigatoriedade". comentou, agradecendo também aos Vice-Presidentes, Leila Pigozzi Alves e João Ribeiro da Costa, e à equipe da Câmara, liderada pela Diretora-Geral Joanna Castelo Branco Tristão.













Nesta página: 1. Xu Bin (Haitong) e Zhao Yonghong (Baosteel)

- 2. Juliana Rebelo de Sousa (MDS) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)
- 3. Clara Freire e Henrique Freire (EDP Brasil)
- 4. Gutemberg Souza, Ariel Couto, Joanna Tristão (Diretora-Geral da Câmara Portuguesa) e Thiago Tristão
- 5. Paulo Nascimento (Cônsul-Geral de Portugal em São Paulo) e José Manuel Dias da Fonseca (MDS, Conselheiro da Câmara Portuguesa)
- 6. Armando Júnior (Secretário-Adjunto de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Turismo da Prefeitura de São Paulo)
- 7. Antonio Pargana (Cisa Trading, Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Rogério Brecha (Conselheiro da Câmara Portuguesa)







Nesta página:

1. João Ribeiro da Costa (TozziniFreire Advogados, Vice-Presidente da Câmara Portuguesa), Marcos Nascimento (Tecniplan, Conselheiro da Câmara Portuguesa), Fernando Prado Ferreira (Pinheiro Neto Advogados, Conselheiro da Câmara Portuguesa), Armando Júnior (Secretário-Adjunto de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Turismo da Prefeitura de São Paulo), António de Almeida e Silva (MPMAE Advogados, Conselheiro da Câmara Portuguesa), Antonio Pargana (Cisa Trading, Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)

- 2. Marcelo Bernardino, Rubens Cardoso del Monte, Bruna Toledo e Guilherme Loureiro Solleiro, representantes da Indra
- 3. Representantes da Sanchez & Sanchez Advogados
- 4. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa), Juliana Rebelo de Sousa (MDS), José Manuel Dias da Fonseca (MDS, Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Antonio Brito (Deputado Federal pela Bahia e Líder do Grupo Parlamentar Brasil-Portugal)
- 5. Paulo Nascimento (Cônsul-Geral de Portugal em São Paulo), Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa) e Jorge Marques (Cônsul Adjunto de Portugal em São Paulo)





Capa

Celebração









Além disso, ressaltou que o Centro de Mediação e Arbitragem da Câmara, criado durante a gestão de Antonio Pargana em 2009, tem quatro procedimentos arbitrais em curso, representando mais de R\$ 200 milhões em pedidos.

E então foi o momento de o Presidente compartilhar uma ótima notícia. desconhecida até o momento pelos presentes. A Câmara Portuguesa de São Paulo foi reconhecida como Associação de Utilidade Pública pelo governo de Portugal, após um processo de dois anos. "Somos a terceira Câmara Portuguesa do mundo a conseguir isso, depois da de Paris e da do Rio de Janeiro", contou. Nuno Rebelo de Sousa explicou também que esse novo status garantirá novas oportunidades à instituição, que incluem o acesso a diversos fundos europeus. "Este reconhecimento acabou de chegar e nós estamos muito felizes".

Por fim, o anfitrião da noite apresentou o homenageado do ano, José Manuel Dias da Fonseca, CEO do Grupo MDS, agradecendo ao Conselheiro da Câmara e à empresa e seus colaboradores pela parceria com a instituição.

Personalidade do Ano de 2021

"Para nós, é uma honra muito grande ter o José Manuel como nosso homenageado, pelo trabalho que ele tem feito há quase 22 anos à frente da MDS", começou o Presidente. "José Manuel, além de um grande gestor, é também um grande filantropo, um homem muito ligado às artes e um amigo querido. Há

Nesta página:

- 1. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa) fala aos convidados na abertura do evento
- 2. Fernando Prado Ferreira (Pinheiro Neto Advogados, Conselheiro da Câmara Portuguesa), Antonio Pargana (Cisa Trading, Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)
- 3. Representantes da Sovena
- 4. João Ribeiro da Costa (TozziniFreire Advogados, Vice-Presidente da Câmara Portuguesa), Joanna Tristão (Diretora-Geral da Câmara Portuguesa), Leila Alves (DDSA, Vice-Presidente da Câmara Portuguesa) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)

POR 💠

Nesta página:

- 1. Sonia Kuester, Marcos Nascimento (Tecniplan, Conselheiro da Câmara Portuguesa), Eliane Nascimento, Fernando Prado Ferreira (Pinheiro Neto Advogados, Conselheiro da Câmara Portuguesa), António de Almeida e Silva (MPMAE Advogados, Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Armando Júnior (Secretário-Adjunto de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Turismo da Prefeitura de São Paulo)
- 2. Nuno Rebelo de Sousa contou um pouco da história do homenageado de 2021
- 3. Paulo Nascimento (Cônsul-Geral

- de Portugal em São Paulo)
- 4. Rogério Brecha (Conselheiro da Câmara Portuguesa)
- 5. José Manuel Dias da Fonseca (MDS, Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)
- 6. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa), Juliana Rebelo de Sousa (MDS), Anabela Marques da Cruz e João Marques da Cruz (EDP Brasil, Conselheiro da Câmara Portuguesa)













Capa

Celebração

anos em que homenageamos grandes empresários, e este ano estamos homenageando um Conselheiro. Eu acho isso muito positivo".

Em seguida, Nuno Rebelo de Sousa contou um pouco da história do homenageado. O português José Manuel Dias da Fonseca é um profissional de destaque no mercado de seguros, liderando as gigantes MDS e Brokerslink. Nascido em Matosinhos, no Porto, estudou Economia na Faculdade de Economia da Universidade do Porto, fez mestrado em Paris e começou o negócio de seguros no Banco Português do Atlântico.

Liderou a área de seguros na Real Seguros e na Real Viva Seguros e teve uma passagem pela Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), época em que visitou pela primeira vez o Brasil. Sua história na MDS começou no ano 2000 e, em 2002, trouxe a empresa para o Brasil com a Lazam-MDS, atualmente MDS Brasil. "Hoje, a MDS é um grupo de sucesso. É um orgulho para Portugal ter uma multinacional tão reconhecida no mundo todo", afirmou Nuno Rebelo de Sousa.

Com isso, o Presidente convidou José Manuel Dias da Fonseca ao palco, onde ele recebeu a comenda da homenagem e também uma pintura da artista Anna Guerra como presente.

"É com muita honra, agradecido e emocionado, que estou hoje diante de pessoas tão inspiradoras a receber este prêmio de uma Câmara tão prestigiada, com tanta história e um papel fundamental na promoção de negócios e da relação entre Portugal, o meu país, e o Brasil, um país que já sinto muito como meu também", disse Dias da Fonseca. O homenageado afirmou estar ainda mais honrado por receber um prêmio que homenageou, anteriormente, o engenheiro Belmiro de Azevedo, antigo Presidente do Conselho de Administração da Sonae e que foi o responsável por desafiar José Manuel Dias da Fonseca a integrar a Sonae e a MDS.

"Também me orgulha e me enche de satisfação o fato deste prêmio recair sobre alguém dos seguros, um setor por vezes mal compreendido e, no





"Me orgulha e me enche de satisfação o fato deste prêmio recair sobre alguém dos seguros, um setor por vezes mal compreendido e, no entanto, tão fundamental para a nossa sociedade"

entanto, tão fundamental para a nossa sociedade, pelo seu crucial papel na reconstrução de vidas, pessoas, empresas e economias atingidos pela adversidade", comentou. "Este reconhecimento constitui uma grata surpresa num momento tão atípico, no qual o mundo se recupera de um cenário de pandemia, que nos forçou a redesenhar o conceito de proximidade, a trocar a presença física pela digital, e a sofisticar ainda mais as nossas soluções em seguros, resseguros e gestão de risco, de forma a acompanhar as novas necessidades da sociedade, dentro e fora do eixo Brasil-Portugal. Estar à frente de um grupo luso-brasileiro nestes tempos trouxe grandes oportunidades, mas também responsabilidades de igual dimensão".











Na página oposta:

- 1. Representantes da Brascod e Indra
- 2. Representantes da MDS

Nesta página:

- 1. Representantes da Construgomes
- 2. Bernardo Cardoso (Turismo de Portugal, Conselheiro da Câmara Portuguesa), António de Almeida e Silva (MPMAE Advogados, Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Francisco Costa (AICEP, Conselheiro da Câmara Portuguesa)
- 3. Representantes do Grupo Pereira e da Rota do Azeite e Vinhos
- 4. Representantes do Banco Caixa Geral Brasil
- 5. Representantes da Rota do Azeite e Vinhos

Capa

Celebração





Nesta página:

1. Maria da Paz Tierno Lopes (BMA Advogados, Conselheira da Câmara Portuguesa) e David Seromenho (HOM, Conselheiro da Câmara Portuguesa)

2. Selene dos Ramos, Antonio dos Ramos (Casa de Portugal, Conselheiro da Câmara Portuguesa), João Caldas, Fernando Leite da Silva (BP - A Beneficência Portuguesa, Conselheiro da Câmara Portuguesa), Manuel Magno (Conselho da Comunidade Luso-Brasileira, Conselheiro da Câmara Portuguesa) e Oscar Ferrão Filho (Rede Park, Conselheiro da Câmara Portuguesa)

> Na página oposta: 1. Evento contou com a parceria da Lamego Doces e Rubens Decorações

 Convidados puderam receber em primeira mão a edição 1138 da Câmara Portuguesa em Revista e a 14ª edicão da FULLCOVER

3. Jantar teve a parceria da Bom Porto e da Rota do Azeite e Vinhos

O homenageado recordou então sua relação com o Brasil, contando que veio ao país pela primeira vez quando liderou um projeto de promoção do Porto e Norte de Portugal em diversos países do mundo. Na ocasião, teve a oportunidade de conhecer o Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. "Foi nessa altura que me apaixonei de vez pelo Brasil", afirmou, comentando que já admirava o país por sua produção cultural, especialmente por nomes como Elis Regina, Tom Jobim, Chico Buarque, Tarsila do Amaral, Machado de Assis, entre outros.

Logo após passar a integrar o Grupo MDS, em janeiro de 2000, precisou visitar uma vez mais o Brasil a trabalho, começando uma nova fase da relação com o país, principalmente após a criação da Lazam-MDS, em 2002. "A partir daí, passei a vir ao Brasil com enorme regularidade e a participar da vida do setor, visitando companhias e clientes. O Brasil passou então a fazer grande parte da minha vida e da MDS", explicou. "Por duas vezes desde então e por exigências da empresa, praticamente vivi no Brasil. Foram tempos em que me senti quase mais brasileiro do que português, e foram tempos muito bons".

"O Brasil ocupa hoje um espaço central no Grupo MDS, que muito se orgulha da sua posição como grande corretor do mundo lusófono, com presença nos grandes países de língua portuguesa, como Brasil, Angola e Moçambique. Enquanto investidores lusófonos, queremos ser, nestes países, uma referência de primei-

ro nível. E o Brasil é o expoente máximo deste envolvimento, é um mercado enorme, não só em termos de economia, mas também de partilha do mesmo idioma, e a MDS espelha essa sinergia tão rica de culturas", comentou.

"No Brasil, somos a maior operação de corretagem local. Temos cerca de mil colegas a trabalhar no Grupo MDS, mais da metade no Brasil. O país é central no nosso projeto, e isto é para mim motivo de um enorme orgulho também, porque, como num casamento, viemos para o Brasil para ficar. Não hesitamos em momentos de crise, continuamos a trabalhar e a acreditar no futuro. Na MDS, somos corredores de fundo, e por isso aqui estamos há 20 anos, sempre a crescer, com um grande intercâmbio entre equipes, e lideranças comuns, brasileiras e portuguesas, numa aposta de longo prazo e de grande respeito e admiração por este país que tão bem nos acolheu".

José Manuel Dias da Fonseca encerrou seu discurso agradecendo aos amigos, parceiros, clientes e, em especial, sua equipe. "Um exemplo de amizade, profissionalismo, motivação e orgulho de poderem contribuir, através da MDS, com uma sociedade melhor. Sem eles, obviamente, nada disso teria sido possível". Por fim, agradeceu à Câmara Portuguesa pelo reconhecimento.

Após as palavras do homenageado, foi reproduzido um vídeo emocionante preparado pela MDS, que mostrou um pouco da trajetória do CEO visionário

Escaneie os QR Codes para conferir os vídeos da MDS apresentados durante o jantar.









e de atitude positiva. O vídeo também contou com depoimentos comoventes de Ricardo Pinto dos Santos, COO da MDS, José Diogo Araújo Silva, CFO da MDS, Ariel Couto, CEO da MDS Brasil, Anthony Lim, *Chairman* da Acclaim, Ercilia Lobo, Diretora Administrativa da Zuza Produções, a cantora Fafá de Belém e Nuno Sampaio, Diretor da Casa da Arquitectura, além de sua esposa, Carla Alves, e seus filhos José, Afonso, Leonor, Luisa e Maria.

Presenças ilustres

Convidados ilustres e autoridades também falaram aos presentes, a começar pelo Embaixador Paulo Nascimento, Cônsul-Geral de Portugal em São Paulo, que agradeceu pela oportunidade de estar na comemoração de mais um aniversário da Câmara Portuguesa, uma vez que participou das edições de 2018, 2019 e até mesmo do evento virtual de 2020. Ele também parabenizou José Manuel Dias da Fonseca e ressaltou a importância do homenageado para a comunidade luso-brasileira.

Depois, foi a vez do Deputado Federal pela Bahia e Presidente do Grupo Parlamentar Brasil-Portugal, Antonio Brito, subir ao palco, e parabenizar a Câmara Portuguesa pelos 109 anos e José Manuel Dias da Fonseca pela homenagem. O parlamentar ressaltou a importância de fortalecer as relações entre Brasil e Portugal, contando que 2022 marca o Bicen-

Em vídeo especial, José Manuel Dias da Fonseca recebeu os parabéns de colegas de profissão, colaboradores da MDS, amigos e familiares

tenário da Independência do Brasil, quando ocorrerão uma série de eventos em celebração. "Vamos fazer deste ano um ano para solidificar as relações bilaterais entre Brasil e Portugal", comentou.

Por fim, o Embaixador Affonso Massot, Secretário Executivo de Relações Internacionais do Governo do Estado de São Paulo, encerrou os discursos da noite parabenizando a Câmara e cumprimentando o homenageado da noite. Ele reiterou a importância do relacionamento entre Portugal e Brasil que, segundo ele, se estende naturalmente a São Paulo, um estado que gera 34% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. "Mas esta relação é muito mais do que estratégica: ela é especial. A gente compartilha, além de bons negócios



e crescentes investimentos, a herança única de nossa língua, de nossa cultura e de nossas raízes históricas comuns", afirmou. Segundo o Secretário, o trabalho da Câmara Portuguesa tem gerado impactos positivos de extrema relevância. "Desejo mais sucesso à Câmara Portuguesa de São Paulo e grandes realizações entre São Paulo e Portugal", finalizou. •

Energia solar flutuante é a melhor solução para a crise hídrica brasileira

Por Luiz Piauhylino Filho, Sócio-Diretor da Sunlution

maior crise hídrica brasileira dos últimos 91 anos está provocando uma escalada sem precedentes das tarifas de energia. A opção do governo pela geração térmica deve elevar a tarifa em 21,04% em 2022, segundo estimativa da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). Nos últimos 12 meses, até outubro, já estamos pagando 30,27% a mais na conta de luz.

Esta crise, que é cíclica e há 20 anos foi solucionada com a construção das termelétricas, precisa urgentemente de nova saída, mais barata, mais eficiente e ecologicamente correta. As energias solar e eólica, que ao longo dos últimos anos tornaram-se economicamente viáveis, são as melhores alternativas às hidrelétricas em um país onde faz sol o ano inteiro e venta muito, em todas as suas regiões.

No caso da energia solar, o Brasil já conta com a tecnologia das usinas flutuantes, que podem ocupar pequena parte do espelho d'água das represas das hidrelétricas e utilizar toda a infraestrutura já existente para despachar energia e, com isso, suprir a queda de geração nessas usinas em épocas de seca, como a que estamos vivendo agora.

Além de produzirem energia limpa, ao contrário das térmicas, que usam combustíveis fósseis, as usinas solares flutuantes são mais baratas e podem ser instaladas em apenas alguns meses. Montadas sobre os grandes lagos formados pelas hidrelétricas, reduzem a evaporação da água e podem gerar a mesma quantidade de energia, independentemente da chuva.

O argumento de que a energia solar é intermitente porque não há sol 24 horas por dia é vazio, pois toda a energia gerada ao longo do dia pode ser armazenada ou despachada no lugar da hídrica, para economizar água e prolongar o potencial de geração das hidrelétricas quando há uma estiagem prolongada.

Após dois anos se debruçando sobre o assunto, finalmente a Aneel normatizou a hibridização das usinas hidrelétricas, que até então só podiam gerar energia produzida pela água. Assim, a partir de janeiro de 2022, a solução solar flutuante passa a ser economicamente viável. Com o sucesso alcançado pelos projetos-piloto já instalados em algumas usinas, a tendência é de rápido crescimento desses investimentos nos próximos anos, aumentando de forma significativa a geração de energia solar no Brasil.

È bom lembrar que a água das hidrelétricas, além de gerar energia, é usada também para o abastecimento humano e para o agronegócio. Sendo assim, as usinas nunca podem gerar energia em toda a sua capacidade, porque o nível das represas também é controlado pela Agência Nacional de Águas (ANA). As hidrelétricas têm subestações e linhas de transmissão para escoar a energia produzida que, no momento, estão ociosas. E quanto maior for a crise hídrica, maior é a ociosidade da infraestrutura da usina.

Há ainda a questão da manutenção das turbinas. Só para dar um exemplo, em Itaipu há 20 turbinas, mas uma delas é desativada durante dois anos para manutenção. Isso representa 700MW a menos, que poderiam ser supridos por uma usina solar flutuante de igual capacidade.

Se usinas solares flutuantes tivessem sido instaladas em todas as hidrelétricas, poderiam compensar, pelo menos parcialmente, os efeitos da crise hídrica. Atualmente, quase 65% da matriz energética nacional é de hidrelétricas, que já geram energia limpa. Unindo

Se usinas solares flutuantes tivessem sido instaladas em todas as hidrelétricas, poderiam compensar, pelo menos parcialmente, os efeitos da crise hídrica a hídrica com a solar e a eólica, o Brasil poderá se tornar o país com a geração de energia mais limpa do mundo.

Além disso, há o alto custo das termelétricas, que geram energia em média a R\$ 1,5 mil o megawatt/hora, enquanto a energia solar, em leilão, é vendida a R\$ 140 o megawatt/hora. A hibridização das hidrelétricas também exige muito menos investimento na comparação com a construção de usinas térmicas, reduz tarifa e pode ser instalada em apenas alguns meses.

Trata-se de uma solução viável e mais eficiente, tanto do ponto de vista econômico como ambiental. E há ainda o impacto social positivo: cada MW implantado, além de energia, gera em média 25 vagas diretas. Em dez anos, a atividade atrairia R\$ 76 bilhões em investimentos, ampliaria a capacidade instalada atual de 109 GW para 128 GW

e geraria 475 mil novos empregos.

O setor elétrico passa por mudanças extraordinárias e não podemos insistir em um modelo obsoleto ainda focado só nas hidrelétricas e nas usinas térmicas movidas a combustíveis fósseis como fontes principais. Vivemos uma revolução e uma transição no setor de energia que impactará diversos setores da economia, especialmente após o fim da pandemia, quando haverá a retomada.

Além disso, no mundo inteiro, como vimos recentemente na 26ª Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas (COP26), realizada em Glasgow, na Escócia, há uma convergência de interesses para descarbonizar a economia. As energias renováveis vieram para ficar, e o Brasil precisa planejar o futuro da estrutura de sua matriz energética de forma sustentável. O caminho é a energia limpa via hibridização. 4º







Ofuturo é "ASSA" SETVICE"

Digitalização populariza modelo de negócios baseado em serviços, que traz vantagens para empresas e consumidores

Os hábitos de consumo estão sempre se transformando e, com eles, as empresas também mudam sua forma de trabalhar – e vice-versa. E nesse cenário, uma tendência vem ganhando espaço: as pessoas estão deixando de comprar produtos e substituindo-os por serviços. Não é preciso ser especialista nem prever o futuro para enxergar essa mudança. Ninguém mais compra álbuns de música e filmes, mas sim assina serviços de streaming; muitas pessoas deixaram para trás seus automóveis para utilizar aplicativos de transpor-

te; não é necessário comprar uma bicicleta, pois é possível utilizar bicicletas alugadas e pagar apenas pelo tempo de uso em um aplicativo; empresas não compram mais softwares para seus funcionários trabalharem, e sim fazem assinaturas de softwares em nuvem.

Esse modelo de negócio é conhecido como "as a service". Neste sentido, há diversos tipos de empresas que trabalham com o as a service, fornecendo desde software, infraestrutura e plataforma até entretenimento, mobilidade, arma-

Negócios

Novos rumos



zenamento e segurança. Com isso, consumidores ao redor do mundo passam a ter acesso a uma infinidade de soluções sem a necessidade definitiva de compra.

Essa tendência começou a partir do Software as a Service (SaaS), um conceito em que, em vez de o software estar na máquina do cliente utilizador, ele se encontra em nuvem e pode ser acessado pela internet. "Este modelo de negócio permitiu, por exemplo, o acesso de pequenas e médias empresas a softwares integrados de gestão, que só estavam ao alcance de grandes empresas", explica Pedro Dionísio, Diretor do Audax, Centro de Empreendedorismo e Inovação do ISCTE Business School e Diretor da Licenciatura em Gestão de Marketing do instituto. O professor lista, entre as vantagens do modelo SaaS, a facilidade de implementação, os menores custos e a possibilidade de acesso em qualquer lugar.

De acordo com um estudo da Associação Brasileira de *Software*

(ABES) com dados da International Data Corporation (IDC), em 2021, 84% do mercado utilizava soluções de e-mail, calendário e afins em nuvem, comparado a apenas 44% em 2016. Já na área de gestão de relacionamento com o cliente (Customer Relationship Management -CRM), a porcentagem do mercado que utilizava soluções em nuvem em 2021 era de 55%, comparado a 32% em 2016. Já no setor de aplicações de manufatura, a utilização em 2021 era de apenas 10% - no entanto, em 2016, era de 4%, "Em cinco anos, todas as cifras praticamente duplicaram", conta Rodolfo Fücher, Presidente da ABES, afirmando que há uma tendência de migração para esse tipo de serviços, embora alguns setores estejam mais adaptados que outros.

O estudo da ABES/IDC também apontou que, em 2017, o mercado de SaaS no Brasil girava em torno de US\$ 715 milhões de dólares. Os dados preliminares do mesmo estudo As pessoas estão deixando de comprar produtos e substituindo-os por serviços. É o chamado modelo "as a service"

Nesta página:

1. Tendência começou com o Software as a Service, em que o software fica na nuvem, disponível pela internet

Na página oposta:

1. Rodolfo Fücher, Presidente da ABES

2. Amélia Brandão, Diretora de Curso do Mestrado em Gestão de Serviços da Faculdade de Economia da Universidade do Porto

Os tipos de as a service



EaaS • Entretenimento como serviço

São empresas que fornecem entretenimento *as a service*, como plataformas de *streaming*, jogos para celular e *videogames*, entre outros. É o caso da Netflix, Spotify e Apple Arcade.



MaaS • Mobilidade como serviço

Modelo de negócios que permite a locomoção de pessoas pela cidade com o uso de aplicativos simples. A MaaS tem crescido muito nos últimos anos, principalmente por causa de empresas como a Uber. 99 e Tembici.



SaaS • Software como serviço

As empresas de SaaS são fornecedores de *software*, responsáveis por toda a estrutura necessária para a utilização do *software* via internet. É o caso do Google Docs, do Dropbox e da Conta Azul, por exemplo.



PaaS • Plataforma como serviço

Neste modelo de negócio baseado em nuvem, as empresas oferecem recursos de *software* e *hardware* que permitem criar aplicativos, sites, entre outros. Exemplos conhecidos são o Google App Engine e o Windows Azure.



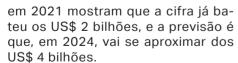
laaS • Infraestrutura como serviço

Por sua vez, a laaS garante toda a infraestrutura para virtualização, armazenamento, rede e servidores, isentando o usuário da necessidade de ter um centro de dados próprio e de ter que cuidar de manutenções ou atualizações. Amazon Web Services (AWS) e Microsoft Azure são exemplos de laaS.



XaaS • Tudo como serviço

Na sigla "XaaS", o X representa as infinitas possibilidades de modelos que podem ser utilizados como serviço.



"A principal vantagem que temos com o software as a service
é o fato de que é muito acessível.
Além disso, é fácil de oferecer,
implementar e utilizar", comenta
Fücher. "Há dez anos, para montar
um negócio, era preciso comprar
servidor, equipamentos de comunicação e fazer investimentos pesados. Hoje, é muito mais fácil, não
é preciso um investimento alto. E o
SaaS ainda possibilita a escalabili-

dade do projeto", completa.

Segundo a professora Amélia Brandão, Diretora de Curso do Mestrado em Gestão de Serviços da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, o as a service surge da transformação digital global e crescente, e é uma tendência em todo o mundo, embora algumas regiões do planeta estejam a desenvolvê-lo com mais facilidade. Para ela, a lista de vantagens dos negócios as a service é imensa. A primeira e talvez a mais importante é a redução de custos, que permite que as empresas melhorem suas re-





Negócios

Novos rumos





"A tendência do futuro de qualquer setor é facilitar e modernizar processos a preços acessíveis. Os negócios SaaS eliminaram a burocracia de muitos serviços, e isso não tem como voltar atrás"

ceitas e sejam mais produtivas.

"Depois, temos mais flexibilidade. As empresas podem ser muito mais camaleônicas, pois não há uma solução padrão", comenta. "Além disso, temos uma memória em termos da jornada do cliente, o que nos permite um melhor planejamento estratégico". Isso garante também melhores métricas, o que facilita a gestão da empresa.

Céline Abecassis-Moedas, Diretora da Formação de Executivos da Católica Lisbon School of Business & Economics, e seu colega, Paulo Cardoso do Amaral, Coordenador do Mestrado em Gestão da universidade, afirmam que o modelo de negócio as a service permite às empresas terem vendas mais estáveis ao longo do tempo. Isso porque, em vez de vender um produto uma única vez, muitas ve-

zes cria-se um pagamento recorrente.

A dupla também exalta a redução de custos do modelo. "Este fato, aliado ao número elevado de compradores, permite oferecer uma funcionalidade enorme a preços muito baixos. Neste caso, a redução de preços tem sido tão disruptiva, que está na base da criação do fenômeno das *Big Techs*, empresas que fornecem funcionalidade *as a service* de âmbito potencialmente mundial", contam.

Mas as vantagens não existem apenas para as empresas. De fato, Abecassis-Moedas e Amaral acreditam que, para o comprador, o modelo as a service é muito competitivo, já que a aquisição é mais barata e mais acessível. "As vantagens são enormes tanto para compradores como para fornecedores, o que justifica o tremendo sucesso do modelo".

Isso acontece com a Conta Azul, empresa brasileira com dez anos de atuação no mercado que oferece um inovador sistema de gestão empresarial em nuvem para micro e pequenas empresas, além de uma plataforma de contabilidade para contadores. Os donos de negócios têm custos mais acessíveis, já que dispensam equipamentos servidores ou licenças, e os contadores não precisam de salas cheias de malotes e papéis. "A tendência do futuro de qualquer setor é facilitar e modernizar processos a precos acessíveis. Os negócios SaaS eliminaram a burocracia de muitos serviços, e isso não tem como voltar atrás. Recursos que antes demandavam altos investimentos e eram acessíveis apenas a grandes empresas estão mais flexíveis e acessíveis a todos", diz Alexandre Prado, CPO da Conta Azul.

"Empreender no Brasil não é uma tarefa fácil: gasta-se oito vezes mais horas em burocracia do que a média mundial. Se você continuar perdendo tempo, fica atrás de quem optar

Nesta página: 1. Céline Abecassis-Moedas, Diretora da Formação de Executivos da Católica Lisbon School of Business & Economics

2. Alexandre Prado, CPO da Conta Azul

por usar a tecnologia a seu favor. A tecnologia está inserida em cada vez mais dimensões e ela segue evoluindo continuamente. Acompanhar essa evolução permite inovar e se manter competitivo no mercado", completa Prado.

Um futuro as a service

A tendência dos negócios as a service tem crescido muito, e um dos motivos é claro para os especialistas: a pandemia de Covid-19. "É impossível não falar do Covid", conta Amélia Brandão, explicando que a pandemia causou uma aceleração da digitalização e, consequentemente, do pensar como um serviço.

Isso aconteceu não só pela mudança do padrão de consumo dos indivíduos, mas da própria necessidade das empresas de manterem seus funcionários em regime de trabalho remoto. "Num mundo afetado pela pandemia, este modelo de negócio se adapta melhor, porque permite que cada colaborador trabalhe a partir do local que pretende, sem precisar ter programas instalados no seu computador ou numa rede interna", relata Pedro Dionísio.

Segundo Alexandre Prado, da Conta Azul, "a transformação digital foi acelerada pela pandemia porque mais gente percebeu que serviços digitais, inclusive financeiros, são seguros, simples e funcionam melhor. Essa mudança abre mais espaço para o crescimento do setor".

Os professores da Católica Lisbon School of Business & Economics, Céline Abecassis-Moedas e Paulo Cardoso do Amaral, comentam que a forma de chegar aos consumidores também incentiva o as a service. "As redes sociais e os modelos direct-to-consumer têm permitido a expansão das empresas com propostas de valor as a service adequadas, muitas vezes com efeitos de

marketing viral. Assim, o sucesso do modelo as a service vem, ao mesmo tempo, da transformação de produtos em serviços, aliada ao sucesso da comunicação ubíqua entre todos, ou seja, do poder das redes sociais, tanto para consumidores como para fornecedores", inferem.

Assim, a previsão é que o modelo de negócios baseado em serviços veio para ficar. "Tudo é serviços, tudo tem serviços", diz Amélia Brandão, da Faculdade de Economia da Universidade do Porto. A professora explica que os serviços estão cada vez mais presentes, de forma que, mesmo quando há um produto, há também um componente de serviços no modelo de negócios. "O serviço permite que a empresa ganhe uma vantagem competitiva, pois mesmo que o concorrente tenha um





"O serviço permite que a empresa ganhe uma vantagem competitiva, pois mesmo que o concorrente tenha um produto exatamente igual, o componente de serviços pode fazer toda a diferença"

Nesta página:

- Paulo Cardoso do Amaral, Coordenador do
 Mestrado em Gestão da Católica Lisbon School
 of Business & Economics
- 2. Douglas Salvador, CEO do Clube do Malte

Negócios

Novos rumos

produto exatamente iqual, o componente de servicos pode fazer toda a diferenca".

Empresas que combinam produtos e servicos estão cada dia mais em alta. É o caso do Clube do Malte, loia online que atua no segmento de cerveias artesanais, especiais e importadas. Um de seus principais produtos é o clube de assinatura, que conta com 10 mil assinantes ativos em todo o Brasil. "O nosso sócio não quer um líquido para matar a sede. Ele está buscando uma experiência. Ele guer conteúdo, conhecimento e uma série de coisas que nós transferimos a ele por meio do nosso serviço", conta Douglas Salvador, CEO do Clube do Malte. "Eu não acredito mais que existam produtos isolados. Acho que produto e serviço acabam se misturando, e compramos as duas coisas juntas. Não acho que as grandes marcas da massa vão sumir, mas à medida que vamos conhecendo produtos diferentes, nosso paladar e nossa expectativa evoluem, e cada vez mais nos abrimos a comprar produtos que têm um nível de serviço maior", complementa.

O professor Pedro Dionísio, da ISCTE Business School, destaca que existem vários submodelos e o princípio de sucesso tem a ver com uma melhor adaptação em termos de nível de serviço e custo para o consumidor.

Para exemplificar, ele fala da Uber que, embora tenha se popularizado muito ao longo dos últimos anos, não causou uma diminuição direta na venda de carros. "Em primeiro lugar porque, no caso concreto dos automóveis, estes não deixam de ser comprados, sendo simplesmente

Pagamento recorrente

Um dos modelos mais comuns de pricing do mercado as a service é o de pagamento recorrente. São as famosas assinaturas, que contam com pagamentos mensais, anuais ou com outra frequência pré-determinada. Tais assinaturas funcionam tanto em clubes que mesclam serviço e produto quanto em plataformas totalmente digitais, como streamings de vídeos e músicas.

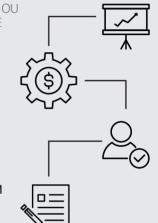
Em pesquisa realizada pela Vindi sobre o mercado de assinaturas no Brasil em 2021, descobriu-se que:

DOS BRASILEIROS ASSINAM OU % PAGAM RECORRENTEMENTE ENTRE 6 E 10 SERVIÇOS.

GASTAM MAIS DE R\$ 100 COM ASSINATURAS E MENSALIDADES.

ASSINAM EXCLUSIVAMENTE SERVIÇOS DIGITAIS, COMO % APLICATIVOS, STREAMING DE MÚSICA E FILMES, JOGOS E SITES.

TAMBÉM ASSINAM SERVIÇOS COM PRODUTOS, COMO CLUBES DE ASSINATURAS DE LIVROS, ROUPAS, COSMÉTICOS, BEBIDAS, ETC.



Os principais serviços pagos mensalmente são:



Entre os benefícios que o público procura nas assinaturas, estão:

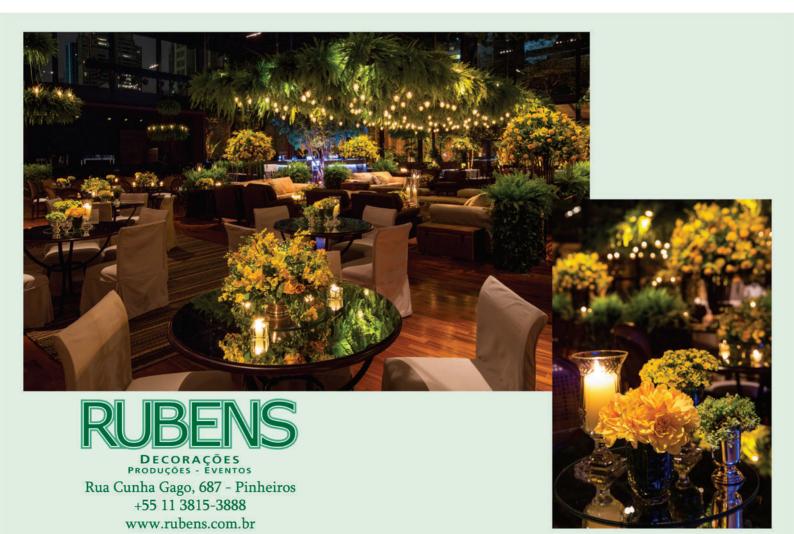


adquiridos por outra pessoa ou empresa que presta o serviço. Assim, assistimos à redução de vendas *B2C* que, consequentemente, gera um aumento *B2B*".

"Em segundo lugar, a substituição nem sempre é linear. Isto é, eu posso reduzir a utilização de carro próprio, substituindo pela utilização de serviços de transporte, não deixando de ter um veículo próprio", pondera. "Por outro lado, algumas empresas com modelos de negócio as a service foram inovações disruptivas que alteraram profundamente o mercado. Se olharmos para o exemplo do Spotify, este gera uma substituição, praticamente definitiva, dos CDs, sendo um caso de substituição de um produto por uma plataforma", completa.

E inovação é o que não falta no mercado as a service. Se ele começou com os softwares, já oferece até mesmo equipes profissionais. A "Eu não acredito mais que existam produtos isolados. Acho que produtos e serviços acabam se misturando, e compramos as duas coisas juntas"

Opah IT, uma empresa de tecnologia brasileira, conta com o "Squad as a Service", em que monta um time remoto e multidisciplinar para trabalhar no desenvolvimento e atualização de projetos de tecnologia. "Quando o mercado tem uma dor, ele clama por uma solução. Nós identificamos rapidamente que este modelo de Squad as a Service se encaixaria na nova dinâmica dos nossos clientes", conta Bernardo Carvalho, Diretor Comercial da Opah IT. "Ao montar uma Squad, alocamos profissionais experientes de diferentes especialidades, totalmente interdependentes e autônomos, com funções bem definidas para cada um, mas com uma pitada de inovação na veia. Para alcançar o êxito de uma entrega, é necessário que todos façam a sua parte e, neste sentido, há a valorização de cada uma das tarefas e responsabilidades", finaliza. 💠



O estilo de gestão de Luiza Helena Trajano

Presidente do Conselho de Administração do Magazine Luiza é destaque internacional e foca em inovação e pessoas

estilo de gestão de Luiza Helena Trajano, Presidente do Conselho de Administração do Magazine Luiza, se destacou durante a pandemia do coronavírus, quando a gigante do varejo ajudou pequenas empresas na adaptação ao comércio digital.

No entanto, a empresária conta que foi pega de surpresa, assim como o mundo todo. Segundo Trajano, quando a pandemia começou, ela teve medo e se sentiu anestesiada. "Eu fiquei paralisada por 24 horas. Sabia que ia ser muito sério". Ao longo de 2020 e 2021, ela repetiu muitas vezes aos seus colaboradores que todos estavam aprendendo com aquela situação e que ninguém tinha certeza de nada.

Mas a pandemia também acelerou o desenvolvimento de muitas coisas ao redor do mundo, incluindo mudanças na forma de gerir empresas e equipes. "Antigamente, a gestão era muito mecânica. As pessoas não podiam dizer que estavam doentes, ou que seus filhos estavam doentes. Elas eram vistas como máquinas. Então, a empresa passou a ser mais orgânica. O capital humano passou a ser importante, até porque atendimento e inovação passaram a ser o foco no mundo todo, e essas duas coisas só se fazem com pessoas alinhadas e apaixonadas", explica.

Segundo Luiza, antes da pandemia, nas vendas *online*, o consumidor pensava apenas em preço e no tempo de entrega, mas agora seu perfil mudou. Muitos clientes do Magazine Luiza hoje

Na página oposta: 1. Luiza Helena Trajano é a única brasileira a figurar na lista das cem pessoas mais influentes do mundo da revista Time em 2021



Mulheres

Liderança



dizem que pretendem continuar comprando na loja, principalmente, por causa da postura da marca durante a pandemia, quando não apenas não demitiu funcionários como também ajudou muitos brasileiros a entrarem no mercado de *e-commerce*.

Entre outras mudanças trazidas pela pandemia está a necessidade de simplificar processos, algo pelo qual Luiza Trajano já lutava em sua empresa. A empresária preza pela desburocratização, uma vez que, segundo ela, o celular chegou a todo mundo e é ele que dirige o mercado, já que o consumidor pode resolver tudo em um clique. "Se o nosso clique estiver ruim, ele parte para outro. Mas ele clica", frisa. "Simplificar e se colocar no lugar do cliente tem que ser para a vida toda. Não podemos complicar após a

Covid-19". E completa: "primeiro, nós temos que aceitar que o coronavírus foi uma catástrofe na vida de todos. Por outro lado, temos que entender o que isso deixou".

Outro conceito que faz parte do DNA do Magazine Luiza é o "é pra já". "Temos mania de ficar com muitos projetos, e neste momento, com esta nova forma de gerenciar, tudo está muito rápido. Por isso, é preciso fazer, não ficar apenas pensando em fazer". Para ela, o importante é começar e, se não der certo, mudar. Mas, se o resultado for positivo, repetir o projeto ou expandi-lo.

"É preciso vencer a crença limitante de que não se pode errar. Isso não existe. As pessoas me perguntam onde eu mais errei, mas eu sou inacabada, vivo errando. Não tenho o com-

Nesta página: 1. Evento do Comitê da Mulher Empreendedora e Cultura da Câmara Portuguesa reuniu plateia majoritariamente feminina

> Na página oposta: I. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa) fala aos convidados



promisso de não errar. Tenho o compromisso de não errar a mesma coisa duas vezes", conta.

Evento na Câmara Portuguesa

A visão da Presidente do Conselho de Administração do Magazine Luiza foi compartilhada em um evento na Câmara Portuguesa no final de 2021. Realizado pelo Comitê da Mulher Empreendedora e Cultura da instituição, criado em 2019, o café da manhã recebeu 30 convidados e foi seguido por uma estimulante conversa com a empresária.

O evento foi iniciado com algumas palavras de Nuno Rebelo de Sousa, Presidente da Câmara Portuguesa, que contou à plateia majoritariamente feminina um pouco sobre a entidade e seu funcionamento, destacando que este foi o primeiro evento presencial realizado na Casa Araújo Pinto desde março de 2020. "Somos grandes fãs da Luiza Helena como empresá-

ria e empreendedora, e eu queria dar os parabéns pela revolução que foi o Magazine Luiza no último ano", disse o Presidente.

Também falaram às convidadas Anna Carolina Ramos Breda e Karene Vilela, ambas do Comitê da Mulher Empreendedora e Cultura da instituição. Breda afirmou que Trajano é uma inspiração em vários aspectos e agradeceu sua participação. "Estamos muito contentes por este ser o primeiro evento realizado pelo Comitê, capitaneado pela Luiza. O que queremos é que esta conversa ajude a desenvolver ideias e promover conexões, para que possamos criar um ecossistema. Assim, poderemos fomentar uma série de trocas e cada vez mais ter uma relação de empatia e acolhimento", explicou. Vilela, por sua vez, afirmou ser uma honra ter com elas a mulher brasileira que recebeu um título por influenciar o

"A forma como
Portugal resgatou seu
turismo nos últimos
anos, restaurando
construções e criando
infraestrutura, é um
exemplo para o Brasil"

mundo no último ano.

A conversa com Trajano, em que ela falou sobre sua trajetória, visão e estilo de gestão, foi mediada por Leila Pigozzi Alves, Vice-Presidente da entidade, e Maria da Paz Tierno Lopes, do Conselho Consultivo Presidente e do Comitê de Associados da Câmara. Didática, a empresária usou histórias reais para exemplificar sua forma de ver o mundo.

Luiza Helena Trajano falou sobre sua ligação com Portugal, onde vive uma de suas filhas e onde nasceu um de seus netos. "Não tem como não ter uma ligação com Portugal, porque nossa descendência é portuguesa", comentou. Mas a conexão com o país é ainda maior, pois Portugal foi o primeiro país para onde o grupo Mulheres do Brasil, grupo presidido pela empresária, estendeu suas atividades no exterior. "Hoje, nós temos Mulheres do Brasil em vários países, e a primeira experiência foi em Lisboa". Na ocasião, um grupo de mulheres do projeto visitou a sede do governo de Portugal e conheceu o Presidente do país, Marcelo Rebelo de Sousa.

A Presidente do Conselho de Administração do Magazine Luiza vê Portugal como um exemplo para o Brasil, principalmente em relação ao turismo.



Mulheres

Liderança



O poder de Luiza Helena Trajano

A Presidente do Conselho de Administração do Magazine Luiza é a única brasileira a figurar na tradicional lista das cem pessoas mais influentes do mundo da revista Time em 2021. Luiza também é a única brasileira na lista das 25 mulheres mais influentes de 2021 do jornal britânico Financial Times, que a descreveu como "uma das mais extraordinárias empresárias e líderes sociais do país" e "uma inspiração para empreendedores de todos os lugares". A brasileira aparece na lista ao lado de grandes nomes como Mary Barra, Presidente e CEO da General Motors, Gita Gopinath, Economista-Chefe do Fundo Monetário Internacional (FMI), e Tsai Ing-Wen, Presidente de Taiwan.

Ela chamou a atenção como empresária porque o Magazine Luiza, existente desde 1957, cresceu de uma única loja no interior de São Paulo, na cidade de Franca, para um gigante do varejo com mais de mil lojas físicas espalhadas por 23 estados do Brasil. Também fundou, em 2013, junto a 40 mulheres, o Mulheres do Brasil, um grupo suprapartidário que luta para estimular a participação feminina na tomada de decisões em prol do desenvolvimento do Brasil. No final de 2021, com oito anos de existência, o grupo presidido por Luiza atingiu a marca de 100 mil mulheres inscritas.

Segundo Trajano, em diversas situações profissionais, ela é a única mulher entre diversos homens. De fato, segundo pesquisa da KPMG, embora 54% das empresas analisadas tenham ao menos uma mulher em seus Conselhos de Administração, o percentual de cargos em Conselhos ocupados por mulheres é de apenas 11%. "Nossa luta hoje é para ter mais mulheres em cargos de comando", afirma. Isso é positivo porque, para

ela, as mulheres estão mais preparadas para a gestão orgânica, que é uma tendência atual. No entanto, a empresária defende a união do feminino e masculino, que se complementam muito bem.

Luiza Helena Trajano também é uma inabalável defensora da diversidade. De fato, no Código de Ética e Conduta do Magazine Luiza, a discriminação de qualquer natureza é considerada um "Inegociável", conduta que não é admitida em hipótese alguma, sendo passível de demissão por justa causa.

Em 2020, a empresa lançou um programa de *trainee* exclusivo para profissionais negros, que recebeu mais de 22 mil inscrições, um verdadeiro sucesso. Após um ano, a empresa divulgou que haveria uma nova edição. "O nosso escritório mudou, e eu só posso vibrar por ter aberto essas portas".



Segundo ela, Portugal não era muito procurado pelos viajantes há cerca de 20 anos. No entanto, o país investiu e se transformou, restaurando construções e criando infraestrutura para os turistas. De fato, Portugal, com seus 10,3 milhões de habitantes e 92,2 mil quilômetros quadrados, menor que o estado brasileiro de Santa Catarina, recebeu, em 2019, mais de 16 milhões de turistas estrangeiros. Enquanto isso, o Brasil recebeu apenas 6,3 milhões.

A empresária opinou que o Brasil tem muitas riquezas a oferecer e que o turismo é uma excelente maneira de gerar empregos para pessoas dos mais diversos níveis de escolaridade e de diferentes especialidades. "Para mim, economia é emprego", afirmou.

Questionada sobre empreendedorismo, Luiza Trajano opinou que a principal característica do empreendedor é buscar soluções. "É por isso que o empreendedorismo está em alta, porque o mundo de hoje exige soluções rápidas". Para ela, a cultura digital é rápida e simples, e os empreendedores devem fazer parte disso, porque ela veio para ficar.

Outra questão levantada pelas presentes foi sobre a seleção de pessoas para uma equipe, ao que Luiza respondeu que não acredita que lidar com pessoas seja difícil. Seu conselho para as empreendedoras presentes foi que começassem a olhar para as pessoas de forma diferente, enxergando o talento que pode ser desenvolvido. Contou também que, hoje em dia, a capacidade técnica é apenas uma parte de uma contratação. O comportamento é ainda mais importante, já que influencia na maneira como o profissional lida com o estresse ou com a pressão. "Lidar com pessoas não é difícil. Se a pessoa quiser, você tira o melhor dela", finalizou. 💠

Na página oposta:

1. Joanna Tristão (Diretora-Geral da Câmara Portuguesa), Maria da Paz Tierno Lopes (BMA Advogados, Conselheira da Câmara Portuguesa), Karene Vilela (Portus Importadora, Conselheira da Câmara Portuguesa), Luiza Helena Trajano (Presidente do Conselho de Administração do Magazine Luiza), Leila Pigozzi Alves (DDSA, Vice-Presidente da Câmara Portuguesa) e Anna Carolina Ramos Breda (BRDA Finanças & Patrimônio, Conselheira da Câmara Portuguesa)

Risco é oportunidade. We will be there. Para realizar um sonho, começar ou recomeçar um projeto, reinventar ou reconstruir o seu futuro. Seja qual for a fase da sua vida, a MDS estará lá. Corretora líder em Portugal e uma das principais brokers do Brasil no segmento de seguros, resseguros, gestão de benefícios e consultoria

de riscos.

Confraternização

Conselho



Conselheiros e ex-presidentes da Câmara comemoram resultados em almoço especial

Entidade celebrou o reconhecimento do governo português de ser uma Associação de Utilidade Pública



última reunião do Conselho de Administração da Câmara Portuguesa, em 8 de dezembro, contou com a participação de diversos membros do Conselho e convidados. Além dos Conselheiros, o evento teve a ilustre presença de prestigiados ex-Presidentes da Câmara. Na ocasião, os membros participaram de um almoço de confraternização, que aconteceu na sede da instituição, a Casa Araújo Pinto, e teve como objetivo comemorar as metas e realizações do ano de 2021.

Entre as conquistas do ano está o reconhecimento da Câmara Portuguesa como uma Associação de Utilidade Pública pelo governo português. Há apenas duas outras Câmaras no mundo com este reconhecimento, a de Paris e a do Rio de Janeiro.

Além disso, o Presidente da Câmara Portuguesa de Comércio de São Paulo, Nuno Rebelo de Sousa, aproveitou o momento para relembrar todas as ações desenvolvidas ao longo do ano e destacou a importância da instituição como um braço do governo português no país, através dos Consulados, das Embaixadas e da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), no trabalho de promoção e geração de negócios entre Brasil e Portugal.

"Após um longo período de encontros virtuais, a Câmara Portuguesa pôde reunir novamente nosso Conselho e convidados para comemorar as realizações de 2021. Estamos muito felizes com todas as ações e atividades que desenvolvemos ao longo do ano e com os resultados que alcançamos. Trabalhamos arduamente para a continuidade das relações entre Brasil e Portugal e para renovar esta Câmara. Que em 2022 possamos realizar ainda mais e nos reunirmos mais vezes em eventos como este", disse o Presidente. •

Na página oposta:

1. Confraternização de Conselheiros e ex-Presidentes da Câmara Portuguesa reuniu 50 pessoas

Nesta página:

1. Presidente e ex-Presidentes da Câmara
Portuguesa reunidos: Nuno Rebelo de Sousa (atual
Presidente da Câmara Portuguesa), Ricardo
Espírito Santo (Presidente 2013-2015), Manuel
Tavares de Almeida (Presidente 2009-2013),
Antonio Pargana (Presidente 2005-2009), Fernando
Prado Ferreira (Presidente 1997-2005) e Luis
Eduardo Ramos Lisbôa (Presidente 1993-1997)

Confraternização

Conselho

















- 1. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa) e João Phillipe de Orleans e Bragança (Conselheiro)
- 2. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa), António de Almeida e Silva (MPMAE Advogados, Conselheiro), Luciano Tavares de Almeida (Conselheiro), Leila Alves (DDSA, Vice-Presidente), Ricardo Espírito Santo (Conselheiro) e Kalil Cury Filho (Partner Desenvolvimento, Conselheiro)
- 3. Francisco Costa (AICEP, Conselheiro), António Almeida e Silva (MPMAE Advogados, Conselheiro), Vasco de Campos (Sovena, Conselheiro), Bernardo Cardoso (Turismo de Portugal, Conselheiro), Luciano Albertini (EY, Conselheiro) e Mario Carvalho (TAP Brasil, Conselheiro)
- 4. Azeites do almoço foram patrocinados pela Rota do Azeite e Vinhos
- 5. David Seromenho (HOM, Conselheiro), Manuel Marinho (EthQuo, Conselheiro) e Marcos Nascimento (Tecniplan, Conselheiro)
- 6. Luciano Tavares Almeida (Conselheiro) e Paulo Nascimento (Cônsul-Geral de Portugal em São Paulo)
- 7. Sérgio Almeida (Tejofran, Conselheiro), Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa) e Marco Antonio Marques da Silva (Warde Advogados, Conselheiro)
- 8. Paulo Nascimento (Cônsul-Geral de Portugal em São Paulo) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)





- 1. Antonio dos Ramos (Casa de Portugal, Conselheiro), Antonio Pargana (Cisa Trading, Conselheiro), Manuel Tavares de Almeida (Velho Barreiro, Conselheiro), Fernando Prado Ferreira (Pinheiro Neto, Conselheiro), Rogério Brecha (Conselheiro), Luis Eduardo Ramos Lisboa (Conselheiro) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)
- 2. Joanna Tristão (Diretora-Geral da Câmara Portuguesa), Maria da Paz Tierno Lopez (BMA Advogados, Conselheira), Leila Alves (DDSA, Vice-Presidente), Anna Breda (BRDA Finanças & Patrimônio, Conselheira) e Karene Vilela (Portus Importadora, Conselheira)
- 3. Antonio Pargana (Cisa Trading, Conselheiro), Manuel Tavares de Almeida (Velho Barreiro, Conselheiro), Fernando Prado Ferreira (Pinheiro Neto, Conselheiro) e Rogério Brecha (Conselheiro)
- 4. Vinhos do evento foram patrocinados pela Rota do Azeite e Vinhos
- 5. Leila Alves (DDSA, Vice-Presidente), Maria da Paz Tierno Lopez (BMA Advogados, Conselheira), Luis Eduardo Ramos Lisboa (Conselheiro) e Rogério Brecha (Conselheiro)
- 6. João Ribeiro da Costa (TozziniFreire Advogados, Vice-Presidente), Leila Alves (DDSA, Vice-Presidente) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)
- 7. Mario Carvalho (TAP Brasil, Conselheiro), Bernardo Cardoso (Turismo de Portugal, Conselheiro), João Ribeiro da Costa (TozziniFreire Advogados, Vice-Presidente) e Fabio Durço (Conselheiro)











Confraternização

Conselho















- 1. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa), Leila Alves (DDSA, Vice-Presidente), Joanna Tristão (Diretora-Geral da Câmara Portuguesa), Francisco Costa (AICEP, Conselheiro) e João Ribeiro da Costa (TozziniFreire Advogados, Vice-Presidente)
- 2. Oscar Ferrão Filho (Rede Park, Conselheiro) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)
- 3. Renato Gonçalves (Conselheiro), Nuno
 Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara
 Portuguesa), Paulo Nascimento (CônsulGeral de Portugal em São Paulo), Marco
 Antonio Marques da Silva (Warde Advogados,
 Conselheiro) e Antonio Pargana (Cisa
 Trading, Conselheiro)
- 4. António de Almeida e Silva (MPMAE Advogados, Conselheiro) e Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa)
- 5. Manuel Magno (Conselho da Comunidade Luso-Brasileira), Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa) e Oscar Ferrão Filho (Rede Park, Conselheiro)
- 6. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa) e Marco Antonio Marques da Silva (Warde Advogados, Conselheiro)
- 7. Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa), Paulo Nascimento (Cônsul-Geral de Portugal em São Paulo), Rogério Brecha (Conselheiro) e Luis Eduardo Ramos Lisboa (Conselheiro)





- 1. Renato Gonçalves (Conselheiro), Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara Portuguesa), Antonio dos Ramos (Casa de Portugal, Conselheiro) e Marco Antonio Marques da Silva (Warde Advogados, Conselheiro)
- 2. Equipe da Câmara Portuguesa: Adriana Nascimento, Amanda Costa, Joanna Tristão (Diretora-Geral da Câmara Portuguesa), Isabela Rossini e Guilherme Fernandes
- 3. Paulo Almeida (Conselheiro) e Fernando Leite da Silva (BP - A Beneficência Portuguesa de São Paulo, Conselheiro)
- 4. Oscar Ferrão Filho (Rede Park, Conselheiro),
 Marcos Nascimento (Tecniplan, Conselheiro),
 Nuno Rebelo de Sousa (Presidente da Câmara
 Portuguesa), Paulo Almeida (Conselheiro),
 Fernando Leite da Silva (BP A Beneficência
 Portuguesa de São Paulo, Conselheiro) e Manuel
 Magno (Conselho da Comunidade LusoBrasileira)
- 5. Kalil Cury Filho (Partner Desenvolvimento, Conselheiro), Carlos Reis (RRBA Business Advisory, Conselheiro), Ricardo Espírito Santo (Conselheiro) e João Philippe de Orleans e Bragança (Conselheiro)
- 6. Antonio dos Ramos (Casa de Portugal, Conselheiro) e António de Almeida e Silva (MPMAE Advogados, Conselheiro)
- 7. Manuel Magno (Conselho da Comunidade Luso-Brasileira) e Oscar Ferrão Filho (Rede Park, Conselheiro)
- 8. Cláudio dos Santos (Cisa Trading, Conselheiro), Paulo Almeida (Conselheiro), Fernando Leite da Silva (BP - A Beneficência Portuguesa de São Paulo, Conselheiro) e Martin Arranz (Banco Caixa Geral Brasil, Conselheiro)













Como saber se tem direito à cidadania portuguesa?

Por Bruno Mallmann, Diretor Jurídico da Rotunno Cidadania

evido à colonização, não é difícil encontrar um descendente de português no Brasil. E, se tem um país que é o destino de milhares de brasileiros, seja para curtir férias ou até mesmo morar, é Portugal.

Afinal, por que Portugal?

Poder escolher a Europa como destino já é uma oportunidade excelente para muitos. Exclusivamente, as terras lusitanas destacam-se pela qualidade de vida, cuidados de saúde, infraestrutura, facilidade de visto, entretenimento, clima, cultura, língua, profissionais de qualidade e segurança.

Outros requisitos como excelentes comidas e vinhos, a beleza geográfica natural do país que combina com a arquitetura de várias épocas e provoca uma sensação de permanência e tradição atemporal, também merecem destaque e são levados em consideração na hora da escolha.

Mesmo diante da pandemia, continua sendo o desejo de muitos chamaQuem é descendente de português pode tirar a dupla cidadania e concretizar a vontade de morar no país de forma consideravelmente mais simples

rem Portugal de "casa", inclusive por conta do sucesso que o país teve ao enfrentar a Covid-19 permanecendo à frente em taxas de vacinação, por exemplo.

Além de tudo, Portugal é o segundo país mais barato da Europa, depois

da Bulgária. O estilo de vida acessível envolve boas alternativas de transporte público de qualidade, e também a possibilidade de comer bem e visitar pontos turísticos sem prejudicar o orçamento.

Descendentes podem ter dupla cidadania!

Quem é descendente de português pode tirar a dupla cidadania e concretizar a vontade de morar no país de forma consideravelmente mais simples. Isso porque entre os benefícios se incluem os descontos, ou até mesmo a gratuidade nos estudos. Também é possível trabalhar e ter assistência médica de qualidade.

Além disso, quando uma das cidadanias é oriunda de um país que faz parte da União Europeia, como é o caso de Portugal, as vantagens se estendem para a facilidade em viajar para determinados países, como os Estados Unidos, sem a necessidade e burocracia que envolve a retirada de um visto ou passaporte.

Ao se tornar cidadão português,



o indivíduo é reconhecido perante o governo como membro da socieda-de portuguesa, podendo assim intervir na formação política com o voto, pagar os impostos e participar da economia do país, e garantindo qualquer outro direito de um nascido em Portugal.

A nacionalidade portuguesa pode ser atribuída por efeito da vontade (casos de descendentes de primeira e segunda geração de portugueses de origem) ou adquirida através do casamento, adoção, ser descendente de um judeu sefardita, permanência no território nacional, entre outros. Neste pequeno escrito vamos abordar o direito à nacionalidade aos ascendentes de portugueses.

No sistema *Jus Sanguinis*, a regra de direito é pelo sangue. Assim, a nacionalidade é atribuída em razão da ascendência, da família de sangue. Sendo assim, para que a cidadania portuguesa de um descendente seja aprovada, o requerente precisa ser filho ou neto de um português de origem e comprovar a perfilhação de todas as gerações.

No caso de neto, o requerente ainda deve comprovar o vínculo efetivo com a comunidade nacional (hoje basta o conhecimento e domínio da língua portuguesa – que no caso de brasileiros é presumida) e atestar que não representa uma ameaça à nação portuguesa (através de antecedentes criminais).

Em ambos os casos, por tratar-se

de uma atribuição da nacionalidade portuguesa, os efeitos retroagem à data do nascimento do requerente. Estamos diante, portanto, de uma dupla nacionalidade – diferente dos casos de naturalização.

Os principais documentos para este tipo de requerimento são os assentos de nascimento do português e seus ascendentes. Para comprovar a perfilhação, se faz necessário verificar a existência de casamento e quem foi o declarante do nascimento daqueles nascidos fora de Portugal.

O processo de filhos de portugueses é muito mais simples e rápido do que os processos de netos. Portanto, sendo neto de português com ascendente vivo (filho do português que transite a nacionalidade), recomenda-se proceder primeiro com a atribuição da nacionalidade da primeira geração para depois solicitar a nacionalidade da segunda geração nascida no estrangeiro.

Não há limites na transmissão desta nacionalidade, desde que não

pule mais de uma geração.

Todas as exigências podem ser esclarecidas com a participação de uma empresa especialista em processos imigratórios.

Como funciona para bisnetos

O processo de atribuição para bisnetos depende se alguém das gerações anteriores e que não seja português ainda esteja vivo. Em caso positivo, existe o direito por atribuição, mas é necessário o reconhecimento da nacionalidade portuguesa ao seu ascendente antes da sua. Se todos os ascendentes do português morreram, então restará o direito de naturalização, que ainda depende de regulamentação por parte do governo.

As taxas de serviço variam de acordo com cada caso. Quanto mais complexo for, mais alto será o valor. Se houver dúvidas no processo, elas devem ser esclarecidas diretamente em um Consulado ou com uma assessoria especializada em cidadania portuguesa.

Nova gestão

Câmaras Portuguesas



Câmara da Bahia empossa nova diretoria para 2022-2023

Inovação e tecnologia estão entre os principais negócios a serem movimentados nos próximos dois anos

conteceu no dia 6 de dezembro a Assembleia de Posse da Nova Diretoria da Câmara Portuguesa da Bahia. Liderada pelo Presidente Ricardo Galvão, a nova Diretoria da Câmara vai exercer suas ati-

vidades pelos anos de 2022 e 2023. Essa é a terceira gestão consecutiva do empresário, que é sócio da CBS Partner e diretor do LIDE Bahia.

O evento foi realizado no Hotel Fera Palace, em Salvador, de forma híbrida, por meio de videoconferência e presencialmente, em razão dos protocolos de segurança sanitária exigidos durante a pandemia de Covid-19.

A cerimônia contou com a presença de cerca de 50 pessoas. Entre os principais convidados estavam Ricardo Galvão, Presidente da Câmara Portuguesa da Bahia, Luís Faro Ramos, Embaixador de Portugal no Brasil, Jorge Fonseca, Cônsul-Geral de Portugal em Salvador, e Armando Abreu, Presidente da Federação das Câmaras Portuguesas de Comércio no Brasil, assim como membros das Câmaras Portuguesas de outros estados.

Na ocasião, o Presidente reeleito comentou sobre as expectativas para a nova gestão. "Espero fazer com que outros investimentos de Portugal cheguem até a nossa Bahia e que empreendedores brasileiros cada vez mais invistam em Portugal. Que a gente fortaleça nossas relações com as universidades portuguesas, oferecendo oportunidades melhores aos nossos estudantes, e que eles levem conhecimento, inovação e tecnologia para Portugal", afirmou Ricardo Galvão.

Após a cerimônia, houve um jantar de confraternização, excelente oportunidade para que os representantes das Câmaras Portuguesas e empresários convidados pudessem trocar experiências e debater temas de interesse para os negócios e relacionamento entre Brasil e Portugal.

A Câmara Portuguesa de Comércio no Brasil – Bahia conta com mais de cem associados, dentre os quais estão importantes grupos agrícolas, hoteleiros e construtores, que representam mais de R\$ 2 bilhões em negócios e mais de 45 mil empregos diretos e indiretos no estado. •

Na página oposta:

1. Presidente reeleito, Ricardo Galvão, e parte da nova diretoria recém empossada na Bahia



Recuperação do patrimônio histórico impulsiona turismo de Portugal

Na última década, incentivos e investimentos para reabilitação de construções históricas transformaram espaços públicos

ortugal esbanja inúmeros patrimônios históricos espalhados por todo seu território, de castelos medievais a igrejas góticas, passando por edifícios manuelinos e tantas outras construções. E, na última década, o país passou por uma grande transformação com a recuperação de diversos desses edifícios, como parte de iniciativas de reabilitação urbana. O reaquecimento da economia após a crise global de 2008 e o crescimento do turismo ajudaram a impulsionar esse processo de restauros da última década. Outras iniciativas que merecem destaque nessa transformação foram os benefícios fiscais e o descongelamento dos aluquéis. Com isso, os cenários urbanos portugueses se tornaram ainda melhores, contribuindo para o crescimento das cida-

des e para atrair mais turistas.

De acordo com Ana Pinho, Investigadora Principal do Centro de Investigação em Arquitetura, Urbanismo e Design (CIAUD) da Faculdade de Arquitetura da Universidade de Lisboa (FA.ULisboa), a preservação do patrimônio e a reabilitação urbana são temas incontornáveis, quer se fale de conservação e defesa do patrimônio, de desenvolvimento sustentável, de ordenamento do território, de qualificação ambiental, de coesão social, ou mesmo de crescimento e competitividade. São, cada vez mais, instrumentos-chave para a qualificação e o desenvolvimento dos territórios e comunidades.

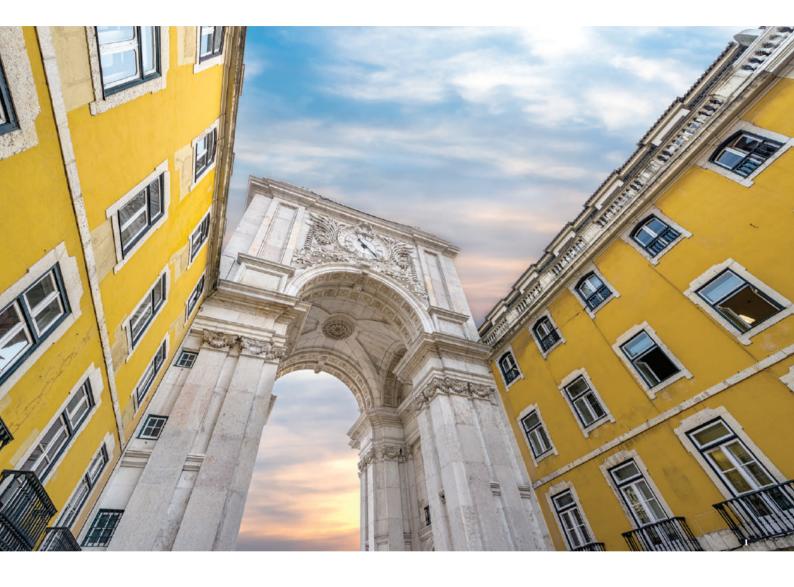
"Hoje há uma consciencialização plena do importante papel da cultura para todas as dimensões do desenvolvimento. Adicionalmente, em uma sociedade cada vez mais miscige-

Na página oposta: 1. Praça do Comércio é um importante ponto turístico de Lisboa, que foi totalmente revitalizada



Cultura

Transformação



Nesta página: 1. O Arco da Rua Augusta é um famoso mirante com vista para a Praça do Comércio e para a baixa de Lisboa nada, a tolerância e o respeito entre as várias culturas e a proteção da identidade cultural das comunidades tornam-se essenciais para garantir a coexistência pacífica e a coesão social. O patrimônio cultural tem um importante contributo a dar, já que é um meio privilegiado de as comunidades se (re)conhecerem através da sua herança cultural, que é fundamental para o sentimento de identidade e para dar a conhecer essa mesma cultura ao mundo, o que promove o respeito e a tolerância, bem como o seu poder de atração", ressalta a investigadora.

Consciente da importância des-

se patrimônio, o governo português criou o Programa Revive, que abre o patrimônio ao investimento privado para o desenvolvimento de projetos turísticos, através da concessão da sua exploração por concurso público. Esta iniciativa conjunta dos Ministérios da Economia, da Cultura e das Finanças é conduzida por uma equipe técnica formada por representantes da Direção Geral do Patrimônio Cultural, da Direção Geral do Tesouro e Finanças, da Direção Geral dos Recursos da Defesa Nacional e do Turismo de Portugal.

O objetivo é promover e agilizar os processos de reabilitação e valo-



rização do patrimônio público disponível, tornando-o apto para receber atividades econômicas com finalidade turística, além de reforçar a atratividade dos destinos e o desenvolvimento do turismo em várias regiões do país, com a geração de riqueza e novos postos de trabalho.

Para Bernardo Cardoso, Diretor do Turismo de Portugal no Brasil, o sucesso do Programa Revive pode ser avaliado pela disponibilidade dos setores privados, nacionais e estrangeiros, em investir na recuperação e exploração dos imóveis, demonstrando a confiança no setor turístico e a sua importância para o desenvolvimento econômico e social de Portugal. "Atualmente, existem 20 concessões adjudicadas (ato judicial que concede posse e propriedade de bens) e mais de €149,5 milhões de investimento estimado e €2.5 milhões em rendas anuais. Dos imóveis concessionados, dois estão já recuperados e em exploração como unidades hoteleiras, ambos na região do Alenteio: o Convento de São Paulo, em Elvas, e a Coudelaria de Alter, em Alter do Chão", comenta.

Modelo de sucesso

Lisboa e o Porto são dois exemplos do sucesso deste projeto de reabilitação urbana. As cidades possuem inúmeros imóveis de interesse, tanto para o Programa Revive quanto para outras iniciativas. Segundo o Diretor do Turismo de Portugal, ambas as cidades têm se beneficiado de todas essas iniciativas, que têm como objetivo promover a valorização do patrimônio e a sua requalificação como estratégia de desenvolvimento sustentável.

"Os próprios municípios têm apostado em estratégias de recuperação e reabilitação urbana, não só do ponto de vista turístico, mas também como medida de desenvolvimento urbano e qualificação dos espaços para melhoria da qualidade de vida dos seus residentes", revela Bernardo Cardoso, salientando que

Brasil

O Programa Revive em Portugal foi tão bem-sucedido que serviu de exemplo para uma iniciativa no Brasil com o mesmo objetivo de recuperar patrimônios históricos com o apoio de investimentos privados. O programa Revive foi criado a partir da assinatura do Protocolo de Cooperação entre o Ministério do Turismo do Brasil e o Ministério da Economia de Portugal em março de 2020. A iniciativa compõe o processo de internacionalização do programa do Governo de Portugal, que já desempenha programas similares na Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP).

Quatro espaços já foram escolhidos para a ação no Brasil:



• Fortaleza de Santa Catarina, em Cabedelo (PB)



 Forte Nossa Senhora dos Remédios, em Fernando de Noronha (PE)



• Forte Orange, na Ilha de Itamaracá (PE)



 Fazenda Pau D'Alho, em São José do Barreiro (SP)

São cerca de 20 concessões de patrimônios portugueses, mais de €149,5 milhões de investimento e de €2,5 milhões em rendas anuais os números crescentes de turistas que procuram por estas duas grandes cidades de Portugal confirmam a dinâmica implementada para captação de visitantes.

Sobre a importância da preservação desses patrimônios para a história do país e de seus habitantes, o diretor do Turismo de Portugal é categórico ao dizer que "as nossas cidades e os nossos patrimônios são o testemunho vivo e a memória para as gerações vindouras da nossa história e da nossa cultura. As arquiteturas artísticas e monumentais determinam o nosso apetite turístico por um lugar e impulsionam a valorização da oferta de fruição pelos territórios. A sua preservação é também determinante para a qualidade de vida da população residente. Por isso, as estratégias de reabilitação urbana são da major importância, tanto para os habitantes quanto para os turistas."

3 patrimônios revitalizados em Portugal



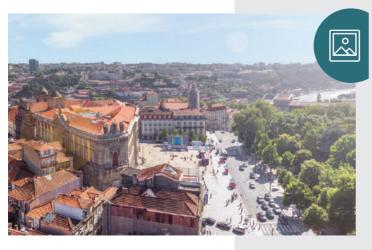
PRAÇA DO COMÉRCIO

Impossível ir a Lisboa e não visitar a Praça do Comércio. Também conhecida como Terreiro do Paço, é um grande espaço com vista para o Rio Tejo, além de um importante ponto turístico da cidade. Aliás, esta é uma das maiores praças da Europa abertas para um rio. Há cerca de dez anos, a praça passou por uma grande revitalização com o objetivo de preservar a sua integridade e valorizar o seu caráter monumental. O local passou a ser restrito a pedestres, ganhou espaços de lazer e culturais, além de lojas, restaurantes e cafés nos prédios ao redor. Além disso, o Arco da Rua Augusta foi aberto como mirante, com vista para toda a Praça do Comércio e para a baixa de Lisboa.



COUDELARIA DE ALTER

Localizado em Alter do Chão, na região do Alentejo, a Coudelaria de Alter é um lugar histórico que abrigava a casa do cavalo puro-sangue lusitano, criada em 1748 pelo Rei D. João V, considerada a mais antiga do mundo a funcionar ininterruptamente no mesmo local. O espaço foi concedido à iniciativa privada e se tornou um hotel quatro estrelas dedicado à temática equestre. O Vila Galé Collection Alter Real – Resort Equestre, Conference & Spa possui 77 apartamentos, duas piscinas exteriores, spa, um restaurante de gastronomia regional, bar e enoteca, além de biblioteca, duas salas de reuniões e um salão de eventos com um museu do cavalo.



CENTRO HISTÓRICO DO PORTO

O Centro Histórico do Porto é a região mais antiga da cidade do Porto e desde 1996 é classificado como Patrimônio Mundial pela Unesco. Com vista para o Rio Douro, integra vários monumentos e edifícios emblemáticos. Em 2001, Porto foi eleita Capital Europeia da Cultura e o Centro Histórico começou a receber investimentos para sua reabilitação. O crescimento do turismo da cidade também impulsionou a intervenção nos espaços públicos para sua melhoria. Hoje, já recuperado, dispõe de uma integração perfeita entre as ruas medievais, o Mercado do Bolhão, o Cais da Ribeira e os diversos espaços de lazer, restaurantes, cafés, atividades culturais e vida noturna agitada. •

Por+Negócios

Canal de Negócios





4U.wine

Gonçalo Maria Cabral da Cunha Ferreira, Sócio-Fundador

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro? A 4U.wine atua no mercado brasileiro desde 2019.

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

A 4U.wine importa com exclusividade de safra vinhos franceses, italianos, espanhóis e portugueses. Os vinhos são selecionados através de provas às cegas, realizadas por especialistas renomados do mundo do vinho convidados por Dirceu Vianna Jr., o único *Master of Wine* brasileiro. O foco é o cliente pessoa física, que pode adquirir os vinhos pelo site ou pelo atendimento via WhatsApp. O que nos move é buscar vinhos que brilhem na taça, com excelente custo-benefício, sempre disponibilizando toda a informação técnica sobre cada vinho (notas de prova, método de vinificação, tipo de viticultura e dicas de harmonização), a fim de aumentar cada vez mais a experiência do consumidor brasileiro.

A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Nosso foco está no consumidor final, mas atuamos juntamente com empresas que se identificam com nosso conceito de curadoria criteriosa, exclusividade e excelência.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento? Expandir o interesse do consumidor pelo mundo do vinho de maior qualidade.

Informações para contato: www.4U.wine goncalo@4u.wine +55 11 96905-4826





E-goi
Miguel Gonçalves, CEO

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

A E-goi está há 13 anos no mercado brasileiro, com um crescimento mais expressivo nos últimos cinco anos, com um aumento de faturamento de 175% no período. O crescimento tem sido impulsionado principalmente por clientes como proprietários de pequenos negócios que passaram por uma transformação digital em decorrência da pandemia.

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

A E-goi é uma empresa de tecnologia que desenvolveu um SaaS de *marketing automation* multicanal. A plataforma conta com mais de 17 serviços e funcionalidades ligadas à comunicação de *marketing*, tendo em 2020 desenvolvido uma área de projetos sob medida, a E-goi Digital Solutions.

A quem se destinam os seus produtos/serviços?

A abrangência da plataforma permite que a mesma se destine a pequenas, médias e grandes empresas, assim como agências de comunicação.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?Para o próximo ano, esperamos aumentar o portfólio de projetos sob medida, ligados a análise de comportamento, inteligência artificial e *machine learning*.

Informações para contato:

www.e-goi.com/br marketing@e-goi.com +55 11 4130-8141



Por+Negócios

Canal de Negócios



GOW Capital Consultoria e Gestão

Gislene Palacio de Barros, COO

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro? A GOW Capital foi fundada em janeiro de 2018 por profissionais com larga experiência no mercado financeiro, nas áreas de wealth management, tesouraria, multi-family office, IB e asset management.

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

Somos um *multi family office* independente que oferece aos seus clientes um serviço exclusivo de consultoria e gestão patrimonial. Com escritórios no Brasil e em Portugal, fazemos uma gestão global do patrimônio, trazendo uma visão completa, clara e objetiva do mesmo.

A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Nossos clientes são pessoas físicas e jurídicas de alta renda. Nosso foco é atender às suas necessidades seja no planejamento patrimonial, financeiro, imobiliário, sucessório, tributário ou estruturação de negócios.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento? Seguir crescendo organicamente 30% ao ano o volume de ativos sobre gestão com foco total no cliente.

GOW

Tomi World

José Agostinho, CEO

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro? Desde o início de 2016.

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

A Tomi World atua na área das *smart cities* com a solução interativa urbana TOMI, que disponibiliza informação, serviços e comunicação de forma oportuna, no local certo e na hora certa.

A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Aos visitantes e residentes de qualquer cidade do mundo. Disponível 24 horas por dia, é multilíngue e acessível a todos, mesmo com limitações físicas ou cognitivas. O TOMI disponibiliza vários serviços, como os serviços eGOV aos cidadãos, a promoção cultural e turística, o apoio à economia local, à mobilidade e à segurança nas cidades. Possui tecnologias relevantes, como visão computacional e *machine learning*, mesmo em situações extremas, como o Covid-19.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

As *smart cites* são um tema muito relevante, havendo ainda um longo trabalho a realizar, de forma organizada, planejada e integrada, em cocriação com os habitantes e cidades. Trabalhamos em conjunto para continuar a produzir resultados objetivos, de impacto imediato no dia a dia da vida das pessoas.

Informações para contato: www.tomiworld.com media@tomiworld.com +351 232 483 340



gislene.palacio@gowcapital.com

Informações para contato:

www.gowcapital.com

+55 11 3044-6445



Vou Mudar Para Portugal

Patricia Lemos, CEO

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro? Quatro anos.

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

A Vou Mudar Para Portugal é a maior empresa de *relocation* para brasileiros que querem mudar para Portugal. O interesse crescente dos brasileiros por Portugal nos fez criar o Instagram @voumudarparaportugal e, consequentemente, a nossa empresa, focada em serviços que possam ser úteis para os brasileiros que queiram realizar essa grande mudança. Entre estes serviços estão a venda de imóveis, crédito imobiliário, assessoria para vistos de residência, assessoria para NIF e abertura de conta corrente, mentoria, *relocation* e a Jornada Portugal, um curso *online* de planejamento de mudança.

A quem se destinam os seus produtos/serviços?

A famílias brasileiras que desejam investir ou mudar para Portugal, seja para trabalhar, empreender, estudar ou simplesmente viver de rendimentos.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento? Expandir a nossa atuação para todas as regiões de Portugal e focar em migrantes de outros países.

Informações para contato: www.voumudarparaportugal.com patricia@voumudarparaportugal.com +351 214 664 131



Westchester Financial Group,

Octavio Masset Cardoso, CEO

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro? A Westchester oferece consultorias customizadas a clientes que se preocupam com a proteção do seu patrimônio e com seus herdeiros há 32 anos.

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

O grupo oferece soluções em internacionalização de ativos, planejamento sucessório e proteção patrimonial em centros financeiros internacionais.

A quem se destinam os seus produtos/serviços?

Nossos serviços são utilizados por qualquer pessoa que tem risco sobre seu patrimônio. Nossos clientes são tipicamente empresários, executivos e diretores de empresas, médicos, atletas e artistas.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

O grupo busca divulgar de forma assertiva a marca e suas soluções, encontrando o público-alvo correto. Em tempos difíceis como os atuais, com a economia conturbada, novas estratégias e/ou um "plano B" se fazem necessários para a tranquilidade dos clientes.

Informações para contato:

www.westchester.eu cardoso@westchester.eu +1 954 655-4628 | +55 11 99222-0597



Associados

Novos Associados



3RICIAS

3RICIAS

Ramo de atuação: migração e investimentos

Contato: Tricia Esteves Fone: +55 11 94776-6841 E-mail: contato@3ricias.com.br Site: www.3ricias.com.br



Advise Propaganda

Ramo de atuação: propaganda e marketing

Contato: Fernando Aquino Fone: +55 11 3280-4971

E-mail: contato@advisepropaganda.com.br Site: www.advisepropaganda.com.br



Contato: Sylvia Navarro Fone: +55 11 99911-7786

E-mail: sylvia@chaderabiscos.com.br Site: www.chaderabiscos.com.br



Colares Capital

Ramo de atuação: imobiliário

Contato: Vasco Fino Fone: +351 918 414 860

E-mail: vfino@colarescapital.com Site: www.colarescapital.com



CULC

Ramo de atuação: tecnologia em RH Contato: Stefarss Stefanelli Fone: +55 11 2737-2601

E-mail: stefarss@culc.com.br

Site: www.culc.com.br



Grupo Monte

Ramo de atuação: infraestrutura e geotecnia

Contato: Tiago Melo Patrício Fone: +55 11 94201-8564

E-mail: administracao@zigurate.eng.br

Site: www.zigurate.eng.br



PinePR

Optylon

Ramo de atuação: comunicação

OPTYLON () KREA

Ramo de atuação: imobiliário

Contato: Vasco Fino

Fone: +351 213 420 516

Site: www.optylon.com

E-mail: vasco@optylon.com

Contato: Fabiana Ramos Fone: +55 11 3032-8237 E-mail: fabiana@pinepr.com Site: www.pinepr.com



Chá de Rabiscos

Ramo de atuação: eventos e marketing



Longevitech

Ramo de atuação: saúde Contato: Marcos Bigal Fone: +55 11 97156-1916

E-mail: marcosbigal@longevitech.com.br

Site: www.longevitech.com.br



Soto Frugis Adogados

Ramo de atuação: advocacia Contato: Eduardo Soto

Fone: +55 11 5555-5230

E-mail: contato@sotofrugis.com.br Site: sotofrugisadvogados.com.br



Ramo de atuação: consultoria patrimonial

Contato: Henrique Crivelaro Fone: +55 11 3521-7042 E-mail: hcrivelaro@neela.com.br

Site: www.neela.com.br



Tembici

Ramo de atuação: tecnologia Contato: Leandro Fariello Fone: +55 11 95078-4091

E-mail: leandro.fariello@tembici.com

Site: www.tembici.com.br



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.





Fone: 11 3829 0550 www.tejofran.com.br



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 para oferecer as melhores soluções logísticas, operacionais, tributárias e financeiras à sua empresa. Com competência reconhecida por empresas de grande porte e de projeção internacional, a Cisa Trading conta com equipes altamente especializadas, que conhecem todo o processo e a complexidade das operações. Além disso, possui uma malha logística inteligente e integrada. Tudo para garantir que suas importações sejam feitas com eficiência e segurança.

