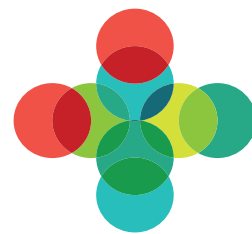


Personalidade do Ano

Empresário Américo Amorim recebe homenagem póstuma no Jantar de aniversário da Câmara

POR



EDIÇÃO #1127

CÂMARA PORTUGUESA EM REVISTA

Enoturismo

Com diversos roteiros, vinícolas portuguesas atraem turistas

Happy Hour

Associados degustam vinhos e azeites em mais um coquetel na Câmara

Cavalos Portugueses

Brasil se destaca na criação da raça puro-sangue lusitano



Não se perca na hora de escolher
a maior empresa de serviços
especializados do Brasil:

Grupo Tejofran.



Contando com mais de 15.000 colaboradores, o Grupo Tejofran é hoje uma das principais empresas de serviços especializados do país. Provando sua vocação de ser uma prestadora de serviços multifuncional, o Grupo Tejofran oferece serviços de limpeza, higienização de hospitais, clínicas e laboratórios, vigilância patrimonial e vigilância eletrônica, além de contar com serviços de portaria, manutenção predial e conservação de áreas verdes entre outros. Conheça tudo que o Grupo Tejofran pode oferecer para a sua empresa e ganhe muito mais tempo para se dedicar ao sucesso do seu negócio.

GRUPO
TEJOFRAN

Soluções Inteligentes em Serviços Especializados



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

NESTA EDIÇÃO

CÂMARA PORTUGUESA 2017-2019

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente:

Miguel Nuno Simões Nunes Ferreira Setas EDP - Energias do Brasil

Vice-Presidentes:

1º VP: Ricardo Fonseca Mendonça Lima InterCement
2º VP: Domingos Espírito Santo Pereira Coutinho Conceito - Inv. e Consultoria

Conselheiros:

Alan do Amaral Fernandes Haitong
Ana Lucia Dinis Ruas Vaz Banco Luso Brasileiro
Antonio Dias Felipe Tejofran
Antonio Joaquim da Cunha Vaz Cunha Vaz & Associados
Antonio Manuel Jasmíns Rodrigues Dias Farinha Bain & Co.
António Manuel Pereira Bernardo Roland Berger
Carlos Antonio Dias Silva Reis Logoplaste
Felipe Bressan Videira Cisa Trading
Carla Silva BCG Brasil
Duarte Braga Mota Engil
Jorge Barros Nieto Guimarães Nors Brasil
Helder Boavida BMW
Jose Manuel Baeta Tomas Sonae Sierra
Josué Dimas de Melo Pimenta Beneficência Portuguesa
Kalil Cury Filho Partner Desenvolvimento
Julio Eduardo Simões Locar
Manuel da Cunha Marinho PwC
Marcos Augusto Coelho do Nascimento Tecniplan
Maria da Paz Tierno Lopes Cuatrecasas
Miguel Duarte EY
Nelson Krahenbuhl Salgado Embraer
Nuno Rebelo de Sousa EDP - Energias do Brasil
Paulo Alexandre Liberato Canoa GI Group
Pedro Roque de Pinho de Almeida Unidas
Vera Margarida Alves Pires Coelho Grupo Vendap
Vicente Furletti Assis McKinsey & Co.

Conselheiro Jurídico:

Fernando José Prado Ferreira Pinheiro Neto Advogados

Conselho Consultivo

Albino Nunes Quinta do Marquês
António dos Ramos Casa de Portugal
António de Almeida e Silva MPMAE Advogados
Fernando Ramalho Leite da Silva Construtora Casa Dourada
Frederico Guedes Monteiro Vilhena Vilar Ministério da Economia de Portugal
Henrique Cabral Menezes
Homero Coutinho Banco Luso-Brasileiro
João Frederico Oliveira Neves Teixeira de Abreu Big Conquest - Con. e Negócios
Luiz Martins Anaconda
Luciano Santos Tavares de Almeida Tavares de Almeida Participações
Manuel Rocha Alves Empório Moema/Graal
Mario Augusto Monteiro Cera de Carvalho TAP Brasil
Maurício Luis Hernandes Ferrentini Fixxus
Miguel Silva Ramalho da Fonseca Toyota
Paulo Manuel Pires dos Santos Almeida Clube Português SP
Roberto Vilela RV Imola
Rogério Igreja Brecha Intermatrix
Rui Fernão Mota e Costa Interpolo Viagens e Turismo

Conselheiros Natos:

Antonio José Louçã Pargana Cisa Trading
António Pedro Pereira de Bacerlar Carrelhas Federação Câmaras Portuguesas
Luis Eduardo Ramos Lisboa ABBI
Manuel Rodrigues Tavares de Almeida Filho Tavares de Almeida Participações
Pedro Miguel Rebelo de Sousa SRS Advogados
Ricardo Abecassis Espírito Santo Silva Rioforte

Conselheiros Honorários:

Embaixador Jorge Dias Cabral Embaixada de Portugal no Brasil
Cônsul Geral Paulo Lopes Lourenço Consulado de Portugal em São Paulo
Fernando Carvalho AICEP
Clélia Araújo Pinto Araújo Pinto Comercial

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL

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

E-mail: geral@camaraportuguesa.com.br

Reportagem e Edição: Cunha Vaz Brasil

Heitor Lopes | Fábio Devito |

Rodrigo Dias Gomes

Coordenação: Bruna Zara

Projeto gráfico e diagramação:

Cunha Vaz Brasil | Flávio Bissolotti

Fotografia: Fabio Flaquer e Sidney Salú

Impressão e acabamento: Duograf

Tiragem: 2000 exemplares em papel certificado

COMITÉ DE COMUNICAÇÃO CÂMARA PORTUGUESA

David Seromenho | Presidente
Camila Pinheiro Machado de Almeida Barardo
Ana Carolina Ramos Fioravante
Bruna Zara



CÂMARA PORTUGUESA

REPORTAGEM

- 6. Entrega da fachada do Theatro Municipal
- 8. Por+Benefícios
- 14. Saiba mais sobre o Puro-Sangue Lusitano, raça nobre de cavalos
- 32. Enoturismo atrai cada vez mais visitantes às vinícolas portuguesas
- 35. Trajetória de Paulo Lourenço, Cônsul Geral de Portugal em São Paulo

CAPA

- 22. Américo Amorim é homenageado como a Personalidade do Ano de 2017

EVENTOS

- 10. Parceria entre AXPE e Porta da Frente facilita aquisição de imóveis em Portugal
- 18. Lei de Proteção de Dados modifica a prestação de serviços de empresas na Europa
- 20. TAP apresenta novo programa de fidelidade para viagens corporativas
- 30. Investimentos imobiliários são opção para quem deseja renda garantida em Portugal
- 36. Encontro apresenta diversos pontos de vista sobre a reforma trabalhista
- 38. Conheça o Lisbon Green Valley, novo empreendimento imobiliário de Portugal
- 44. Palestra traz desafios da saúde suplementar no mercado brasileiro
- 47. Associados se reúnem no Happy Hour de verão

ESPECIALISTA

- 8. Os primeiros reflexos da nova legislação trabalhista, por Paulo Canoa (GI Group Brasil)
- 28. "Peça ajuda ao seu contador", por João C. Cordeiro (Numeric Contadores)
- 42. A importância do planejamento patrimonial, por Anna Carolina Ramos Breda (BRDA Finanças & Patrimônio)

POR+NEGÓCIOS | Canal de Negócios

- 52. Bom Porto
- 52. CAESP - Conselho Arbitral do Estado de São Paulo
- 53. Cestarolli Travel
- 53. ColorSisthem
- 54. JM Silveira & Associados Propriedade Intelectual ("JMSPI")
- 54. Liner Consultoria e Gestão de Benefícios
- 55. Paixão Investimentos
- 55. Proteus
- 56. StarsPremium
- 56. Toscano Brasil @Ahoba Viagens

ASSOCIADOS | Novos Associados

- 57. 2East
- 57. Ageplan
- 57. Assis e Mendes Advogados
- 57. Belle Cave
- 57. Connection 55
- 57. Contech
- 57. Eight Comunicação Integrada
- 57. Ferreira Netto Advogados
- 57. Figueira Construtora
- 57. Float Brasil Publicidade
- 57. Gbis Consult
- 57. JMSPI - JM Silveira e Associados Propriedade Intelectual
- 57. Lab Extra Fotografia
- 57. Liner Consultoria e Gestão de Benefícios
- 57. Monte Bravo Investimentos
- 58. Morente Forte
- 58. Pessoa & Partners
- 58. Planning - Corporate Finance & Advisory
- 58. ProChain - Soluções e Capacitação
- 58. Proteus
- 58. Ramalhos Brasil
- 58. RC Reis Negócios Imobiliários
- 58. Rosely Cruz by neolaw
- 58. Rota do Azeite e Vinhos
- 58. Sambaiba Stands e Eventos
- 58. SMC Solução Jurídica
- 58. StarSoft
- 58. Tanz Engenharia
- 58. Toscano Brasil @ Ahoba Viagens

RENAULT KWID, É SÓ NA UNIDAS. E SÓ VOCÊ, ASSOCIADO DA CÂMARA PORTUGUESA, TEM DESCONTO ESPECIAL.

60%
DE DESCONTO

PRIMEIRA E ÚNICA
LOCADORA A
OFERECER O SUV
DOS COMPACTOS
NO BRASIL



DISPONÍVEL NO
GRUPO AM - ECONÔMICO SMART.

ENTRE EM CONTATO COM A CÂMARA PORTUGUESA
PELO E-MAIL UNIDAS@CAMARAPORTUGUESA.COM.BR,
SOLICITANDO A RESERVA DO CARRO NA UNIDAS.

unidas
Aluguel de Carros



Editorial

Miguel Setas, Presidente da Câmara Portuguesa

Américo Amorim: Uma justa homenagem

Novembro é o mês de celebrar mais um ano de existência, desta que é a segunda Câmara Portuguesa mais antiga do Brasil. No dia 23, comemoraremos o nosso 105º aniversário com um jantar de gala para associados, diretores, conselheiros e convidados. Sem dúvida, trata-se de um dos mais importantes e emblemáticos eventos de nosso calendário.

Também já é tradição a homenagem da Câmara Portuguesa de São Paulo a uma notável figura para as relações comerciais luso-brasileiras, com a entrega do prêmio "Personalidade do Ano". Em 2017, prestamos um tributo ao Senhor Américo Amorim, um dos mais notáveis empresários portugueses, que nos deixou em julho deste ano, aos 82 anos.

Trata-se, portanto, de uma homenagem póstuma, mas não menos especial para seus familiares, amigos e todos aqueles para os quais o seu árduo trabalho deixou um inestimável legado – e tenho certeza que não foram poucos, a julgar pela amplitude de sua atuação no universo empresarial.

Américo Amorim foi um verdadeiro visionário. O símbolo máximo de um Portugal que deu certo. Um motivo de orgulho para uma nação e uma inspiração para várias gerações de empreendedores. Embora seja especialmente conhecido como o "Rei da Cortiça", por conta da corticeira da família (líder mundial do setor), ele soube diversificar seus investimentos, e apostou também em setores como o mercado financeiro, luxo, tecnologia, telecomunicações, imobiliário, agricultura e energia.

Muito importa destacar, a sua relação próxima com o Brasil, o que torna a homenagem da Câmara ainda mais especial. Este é um país pelo qual o Senhor Américo Amorim tinha uma verdadeira paixão, e que sempre fazia questão de visitar, não apenas a passeio, mas também a negócios. O Grupo Amorim possui investimentos no setor petrolífero brasileiro por meio da GALP, além de participações no Banco Luso-Brasileiro e em projetos imobiliários.

Num momento em que as relações comerciais entre os dois países se acentuam cada vez mais, exemplos como o do Senhor Américo Amorim devem ser valorizados e difundidos. Este é certamente um dos principais motivos pelo qual fazemos essa justa homenagem.

A realização de nosso jantar também assinala a chegada do fim de ano. Foi um 2017 marcado por assinaláveis transformações. Mudamos nossa sede, tivemos a adição de novos conselheiros, e recrutamos uma nova diretora geral, a Camila Pinheiro, que com tão pouco tempo de casa, tanto já se destacou. Também permanecemos firmes em nossa missão de agregar valor aos negócios dos nossos associados, e promover maior intercâmbio entre Brasil e Portugal por meio de uma série de iniciativas.

Sendo esta a última edição da Câmara Portuguesa em Revista neste ano, aproveito para desejar, ainda que antecipadamente, um Santo Natal e Próspero Ano de 2018 a todos.

Boa leitura!
Miguel Setas

Patrimônio Histórico Renovado

Empresa portuguesa Mota-Engil, por meio da sua associada ECB revitaliza fachada do Theatro Municipal de São Paulo



Fotos: Eduardo Ogata/Secom

Página oposta:

1. Duarte Braga (Diretor ECB), **Paulo Lourenço** (Cônsul Geral de Portugal em São Paulo), **Bruno Covas** (Vice-Prefeito de São Paulo), **João Doria** (Prefeito de São Paulo) e **Júlio Serson** (Secretário de Relações Internacionais).

A Prefeitura de São Paulo apresentou no dia 4 de outubro a revitalização das fachadas do Theatro Municipal. Avaliada em R\$ 700 mil, a obra, que limpou todas as pichações da área externa do prédio, foi executada pela Empresa Construtora Brasil (ECB), do grupo Mota-Engil, que não cobrou pelos serviços.

Participaram da cerimônia de entrega da fachada o Prefeito de São Paulo, João Doria, o Cônsul de Portugal em São Paulo, Paulo Lourenço, o diretor da ECB, Duarte Braga, e o diretor geral da Delta Foods Brasil, João Moraes e Castro, além de secretários do município. O evento ainda contou com a participação de diversos artistas e membros do Municipal, que puderam apreciar

a apresentação do Coral Paulistano e degustar os cafés Delta Q.

Por se tratar de um patrimônio histórico, cujo estilo arquitetônico não pode ser alterado, foi necessário que a ECB tivesse cuidados adicionais à sua estrutura, do modo que, antes mesmo de iniciar a intervenção, foram realizados uma série de testes em materiais como o plasticôte, um tipo de resina acrílica que protege as paredes de mofo e parasitas, e o arenito, um revestimento delicado e que exige cuidados específicos para limpeza, que cobriram as pichações e outras imperfeições da fachada. Este processo levou três meses até a conclusão.

Esta revitalização faz parte de uma parceria firmada entre a prefeitura e a comunidade portuguesa paulista, através da Câmara Portuguesa de São Paulo, anunciada em maio deste ano e que já beneficiou outros espa-

ços públicos, como a Praça Portugal, na Zona Oeste, e uma parte da Praça Armando de Sales Oliveira, na região do Ibirapuera, além de ter garantido a participação do fadista Camané na Virada Cultural 2017.

“Essa é a mais ampla parceria de

todas as que nós já anunciamos com comunidades estrangeiras. A comunidade portuguesa foi a que mais positivamente respondeu na amplitude das áreas de atuação e do investimento que estão realizando na cidade de São Paulo”, disse o prefeito João Doria. •



Para saber mais contate:
www.colorsisthem.com.br
miguel.romeiro@grupocsdobrasil.com

Tel.: (11) 5906-5019
 (11) 5906-5000

Confira nossas soluções para associados



Treinamentos de software e hardware com certificados gratuitos

Condições especiais para serviços de Outsourcing



Soluções gratuitas (Softwares Embarcados)

Desconto de até 20% na compra de hardware



Lexmark SAMSUNG



Por+ Benefícios: Câmara Portuguesa alia networking e expertise em programas exclusivos

A Câmara Portuguesa desenvolveu, ao longo dos anos, ferramentas que auxiliam seus associados na geração de negócios. Entretanto, o que muitos desconhecem é que, ao se associar à Câmara, eles já passam a fazer parte de um programa exclusivo de oportunidades, cortesias e

descontos, nomeado "Por + Benefícios". Com crescimento de 30% no número de associados em 2017, o programa tem despertado cada vez mais o interesse de novas empresas, pois é uma maneira vantajosa para agregar valor aos negócios e promover a interação entre associados. Deste modo, incentiva mensalmente que os antigos

Descubra alguns dos benefícios disponíveis

ASSOCIADO	BENEFÍCIO OFERECIDO
Unidas	60% de desconto no aluguel de carros.
Digitalsign	16% de desconto para certificados digitais.
L'Hotel Portobay São Paulo	15% de desconto em hospedagem
G-Locks	20% de desconto na compra de qualquer fechadura.
Qualimpor	35% de desconto.
Europcar	15% de desconto no aluguel de carros.
Equipe Corretora de Seguros	Condição especial para Seguro contra Riscos Cibernéticos.
Bazaar	15% de desconto em análise setorial e elaboração do plano de negócios.
Twin Peaks - Language School	30% de desconto para todos os serviços.
Belle Cave	10% de desconto na compra de vinhos degustados no Happy Hour de Inverno da Câmara Portuguesa em 31-08-2017.
Ahoba Viagens	Câmbio congelado para conhecer Buenos Aires no Reveillon.
Paixão Investimentos	50% de descontos nas avaliações de imóveis em até 12x sem juros para associados a Câmara Portuguesa.
Portus Importadora	25% de desconto na compra de qualquer produto.
ColorSystemem	Descontos especiais nas compras de hardware, Solução Gratuita (softwares Embarcados), Condições especiais para serviços de Outsourcing, Treinamento com certificado (gratuito).
Rota do Azeite e Vinhos	Descontos promocionais de 10% a 30%.

e novos associados ofereçam descontos especiais em serviços e produtos. Estas ofertas são divulgadas nos meios oficiais da Câmara, como o site, a revista e os boletins enviados para mais de 40 mil contatos, cadastrados de maneira espontânea em um banco de dados.

Quem já participou aprova e garante os resultados. Para Miguel Romeiro, representante comercial da ColorSystem, empresa que atua na área de impressão, gerenciamento de documentos eletrônicos, a participação funciona. "A iniciativa é interessante, pois gera visibilidade e aproximação entre todos os associados. Além disso, é também uma oportunidade de avançar novos negócios com benefícios reais para todos", comentou o associado.

Esta interação também foi um chamativo para Tamiris Lima, Coordenadora de Comunicação e Marketing da Portus, importadora de vinhos portugueses, que enxerga uma sinergia no programa. "Na visão de marketing, a interação com os demais associados foi positiva pela visibilidade e divulgação de nossa marca para, até então, um público potencial que não tinha acesso aos nossos produtos", disse a coordenadora.

Estes benefícios são baseados em um sistema colaborativo, que fortalece todos os integrantes. Entre as

ações de 2017 já teve diárias de aluguel de carros, além de descontos que chegam a 50% nas compras de vinhos e azeites. Novas empresas têm mostrado interesse na participação e em breve outros descontos serão oferecidos no programa. Confira acima os benefícios disponíveis: •

*Benefícios exclusivos para associados da Câmara Portuguesa. Consulte prazos e condições.

Parceria entre AXPE e Porta da Frente facilita a aquisição de imóveis em Portugal

Atendimento e segurança nas transações é diferencial que atrai compradores

Está a cada dia mais fácil adquirir imóveis em Portugal. Com o interesse crescente de brasileiros pelo país, é possível encontrar empresas em São Paulo que facilitam o processo em todas as etapas. Este é o caso da AXPE Imóveis Especiais, uma imobiliária boutique que oferece o acompanhamento e a segurança para a compra e venda de imóveis em mais de 44 países.

Em conjunto com Câmara Portuguesa, a AXPE e a Porta da Frente realizaram a palestra "Portugal como destino de investimento", no dia 25 de outubro, em São Paulo. O evento contou com a presença do CEO do grupo, José Eduardo Cazarin, dos advogados Luiz Augusto de Freitas, da TFRA, e Robert Duque Estrada, da Xavier, Duque Estrada, Emery, Dearnardi Advogados, além de Rafael Ascenso, da Imobiliária Porta da Frente.

Durante o encontro, José Eduardo Cazarin explicou que a ideia de investir parte do patrimônio em um país de moeda forte, inflação zero e estabilidade política transformou Portugal em um chamativo para brasileiros. Entretanto, não são todos os investidores que possuem a disponibilidade necessária



de viajar até o país para pesquisar imóveis. Assim, o grupo conta com o apoio de parceiros, como a Porta da Frente e o TFRA, para representarem seus clientes em Portugal. "Tudo nasce com um briefing em São Paulo, em seguida, a AXPE passa essa demanda para a Porta da Frente, em Lisboa, que começa a interagir direto com o cliente. O grande benefício desse processo é o foco e pragmatismo na hora da visita. Quando

você compra um imóvel em São Paulo, mas pode visitá-lo durante meses, porém ao comprá-lo em outro país, precisa resolver o assunto rapidamente e de segurança na hora da compra", explicou o CEO.

Caso o investidor não possa ir a Portugal, a própria imobiliária dará continuidade ao processo. Para ilustrar esta relação, Cazarin compartilhou a experiência de quando adquiriu um

imóvel em Lisboa: “Eu estava viajando e aproveitei para ver alguns apartamentos. A negociação foi conduzida por telefone, fechei o negócio e não me desloquei para firmar o contrato. Simplesmente nomeei um advogado que me representou em tudo, bastou uma procuração simples”, comentou.

“O grande benefício desse processo é o foco e pragmatismo na hora da visita. Quando você compra um imóvel em São Paulo, pode visitá-lo durante meses, mas ao comprá-lo em outro país, precisa resolver o assunto rapidamente e de segurança na hora da compra”



A representação dos advogados não se resume a assinatura do contrato, mas também auxilia o comprador na hora da obtenção do NIF, documento português equivalente ao CPF, e a contratação de prestadores de serviço, como arquitetos, decoradores e até administradores dos imóveis. Com apoio da TFRA, ainda é possível a orientação jurídica para que, caso seja possível, o comprador ainda obtenha benefícios fiscais como o Visto Gold e de residente não habitual.

Esta interação entre países só é possível porque a AXPE e a Porta da Frente fazem parte da Christie's International Real State, que por sua vez pertence à casa de leilões Christie's – mais antiga e prestigiada casa de leilões de arte do mundo, que há 250 anos é responsável por regulamentar e promover leilões de obra de arte e, desde 1995, também atua no segmento de compra e venda de imóveis de luxo. Assim, basta que o comprador apresente suas necessidades, que as empresas farão triagem dos empreendimentos que mais se adequam ao seu perfil. “Resumindo, a nossa parceria proporciona a segurança na transação para você ter tranquilidade de comprar com gente séria no processo”, completa Cazarin. •

Página oposta:

1. Rafael Ascenso (Porta da Frente), José Eduardo Casarin (AXPE), Luiza Casarin (AXPE), Nuno Rebelo de Sousa (Câmara Portuguesa), Roberto Duque Estrada (Xavier, Duque Estrada, Emery, Denardi Advogados), Luiz Augusto de Freitas (TFRA).

Nesta página:

1. Rafael Ascenso (Porta da Frente), José Eduardo Casarin (AXPE), Roberto Duque Estrada (Xavier, Duque Estrada, Emery, Denardi Advogados), Nuno Rebelo de Sousa (Câmara Portuguesa).

2. Participantes do evento.



2

Os primeiros reflexos da nova legislação trabalhista



Por Paulo Canoa – Diretor presidente da multinacional de recursos humanos Gi Group Brasil

Aos poucos, o mercado de trabalho volta a crescer com a retomada gradual das atividades econômicas. Entre janeiro a agosto de 2017, o Brasil passou por cinco meses consecutivos de crescimento, nos quais foram criados mais de 163,4 mil empregos com carteira assinada, segundo os dados do Ministério do Trabalho. Este índice também está ganhando força com o aumento das vagas temporárias, especialmente para o final de ano, sob as regras da nova legislação trabalhista.

A Associação Brasileira do Trabalho Temporário (Asserttem) estima um aumento de 5,5% de vagas sazonais em relação a 2016, o que representa 115 mil postos de trabalho. Além da melhoria do cenário econômico, não há dúvidas de que a Reforma Trabalhista, principalmente as mudanças na Lei da Terceirização vem impactando positivamente na criação de empregos. Prova disso, é que setores que antes trabalhavam apenas com equipes internas, passaram experimentar estes modelos por já contarem com o respaldo jurídico da nova lei. Dessa forma, as empresas que estavam com contratações 'congeladas' há quase um ano voltaram a reforçar o seu quadro com temporários.

A nova legislação também trouxe a flexibilidade de contratação que as empresas precisavam neste momento de incerteza para otimizar sua produção. Entre as mudanças mais importantes está o tratamento dos funcionários

A nova legislação também trouxe a flexibilidade de contratação que as empresas precisavam neste momento de incerteza para otimizar sua produção. Entre as mudanças mais importantes está o tratamento dos funcionários temporários.

temporários. O prazo de contratação, que antes era de apenas 3 meses podendo ser estendido por igual período, passa a ser de 180 dias, com opção de prorrogar por mais 90 dias desde que haja um motivo justificador ao Ministério do Trabalho.

Além de beneficiar o trabalhador, a ampliação do período de prestação de serviço também ajuda as empresas que tiveram que reduzir seu quadro de funcionários diante da crise para atender o pico de consumo ou produção de fim de ano, nos fins de semana, além de cobrir funcionários em férias ou mesmo afastados por problemas de saúde e licença maternidade. Deste modo, as empresas podem adequar a sua força de trabalho conforme sua necessidade e receita, até que o movimento do mercado se estabilize e possibilite novos colaboradores fixos.

Entretanto, o modelo de terceirizações não é um caminho para aqueles que anseiam se livrar de ações trabalhistas, pois perante a lei, a contratante deve responder pelas indenizações e contribuições previdenciárias dos funcionários caso a prestadora de serviço não cumpra com suas obrigações financeiras. E tampouco como solução para baratear as contratações, uma vez



que este modelo de trabalho também está sujeito a convenção coletiva e pagamentos de férias, FGTS e parte da tributação. Além disso as prestadoras de serviços estão adotando o mesmo piso salarial das contratantes.

As novas regras de terceirização prometem dar um fôlego às empresas ao permitir que a atividade fim, a que gera receita, seja executada e gerenciada por uma prestadora de serviços. Antes a terceirização era restrita apenas às atividades meio, como por exemplo a faxina, a manutenção, a alimentação, entre outros. Ao destinar parte das atividades a terceiros, a companhia pode concentrar o seu foco na estratégia e desenvolvimento do seu business core, deixando outras áreas da cadeia de produção e de negócios como vendas, marketing, linha de produção, atendimento ao cliente, entre outros, aos cuidados da outra empresa.

O objetivo da terceirização é ajudar as empresas a atenderem uma demanda que já existe no mercado. Esta solução tem sido adotada para reforçar em determinadas áreas, otimizar os serviços, expandir os negócios ou ainda para instalar internamente divisões complementares para seus negócios da qual não tem expertise (por exem-

plo, implementar um setor de monitoramento das redes sociais, melhorar o canal de comunicação e relacionamento junto ao cliente ou implementar uma linha de montagem de acessórios para veículos em uma montadora).

Mas para se ter bons resultados e manter a qualidade dos produtos e serviços é preciso que a empresa defina os objetivos da terceirização e as metas que deseja atingir. Ainda é cedo para saber se as novas leis trabalhistas de fato irão garantir mais geração de empregos nos próximos anos. O período das festas de fim de ano será um teste importante para termos as primeiras conclusões. Mas a nossa experiência em trabalhos temporários e terceirizados nos cinco continentes mostra que uma legislação trabalhista mais flexível gera mais empregos e consequentemente ajuda a movimentar a economia, impactando no crescimento do PIB e no padrão de vida da população. A promulgação da Lei da Terceirização e a reforma trabalhista que está por vir são os ajustes que precisávamos para dar início a um ciclo sustentável que vai beneficiar a sociedade, a economia e gerar mais arrecadações ao país. Ainda há trabalho a fazer, mas a reforma atual é um passo à frente. •

Mas para se ter bons resultados e manter a qualidade dos produtos e serviços é preciso que a empresa defina os objetivos da terceirização e as metas que deseja atingir. Ainda é cedo para saber se as novas leis trabalhistas de fato irão garantir mais geração de empregos nos próximos anos.

Um patrimônio único de Portugal



Foto: Ney Messi

Cavalo mais antigo do mundo Ocidental, o Puro Sangue Lusitano conquistou reis, nobres, plebeus e foi fundamental em tempos de guerra e de Paz. No Brasil, chegou com a Família Real e tem sido protagonista nas principais conquistas do país no Adestramento.

Por Ruthe Araújo

Nos porões dos navios que aportaram no Brasil trazendo a Família Real Portuguesa, em 1808, uma preciosa carga: cavalos selecionados na Real Coudelaria de Alter do Chão. Garbosos, de temperamento nobre e generoso, eram xodó dos monarcas. A estes animais é atribuída a entrada oficial do cavalo Lusitano no Brasil. Antes existiam registros, por volta de 1540, de que os colonizadores já teriam trazido mestiços de Garranos e Pôneis galegos, oriundos do norte de Portugal e dos Sorraias, do sul.

Dos tempos da monarquia, um animal em especial se destacou: o garanhão Sublime, que em 1821 foi apresentado por D. João VI para Gabriel Francisco Junqueira, o Barão de Alfenas. Utilizado na reprodução em éguas nativas, os produtos destes cruzamentos tornaram-se embriões das primeiras raças nacionais, entre elas o Mangalarga Marchador, Campolina e o Mangalarga.

Com a proclamação da Independência, a criação de Lusitanos sofreu um revés, uma vez que cessou a chegada de novos exemplares. Tentativas de reintrodução aconteceram nas décadas 50 e 60, e atribui-se ao empresário português Arnaldo Carreira Justo a primeira criação de Lusitanos puros no Brasil, em Teresópolis (RJ).



Foto: Wander Roberto - COB



Foto: Divulgação

As décadas do cavalo Lusitano no Brasil

A década de 70 foi marcada por fatos que consolidaram a criação do Puro Sangue Lusitano no Brasil. Esta história começa com importações feitas por Antonio de Toledo Mendes Pereira, o Toni Pereira, Ênio Monte e Paulo Gavião Gonzaga, que se tornaram ao longo de décadas fornecedores de genética de excelência, responsáveis pelos plantéis que se formaram no país.

O reconhecimento da criação pelo Ministério da Agricultura aconteceu em 1º de dezembro de 1975 com a instituição da Associação Brasileira de Criadores do Cavalo Andaluz, entidade que em seu stud book registrava animais das raças Lusitana e Espanhola, além de seus cruzados. Toni Pereira foi seu primeiro presidente.

A Associação nasceu em meio à oportunidade de o plantel dar um salto qualificativo com a aquisição do patrimônio genético das coudelarias e quintas de Portugal, invadidas durante a Revolução dos Cravos. A vinda destes animais para o Brasil, que possibilitou a continuidade da seleção, se concretizou em 1976 quando um grupo de criadores fretou um avião com a preciosa carga que contribuiria como base para formação do plantel nacional. Este time de corajosos criadores contava com Toni Pereira, Enio Monte, Asdrúbal do Nascimento Queiroz, Abel Pinho Maia Sobrinho, João Alfredo de Castilho e José Pinho Maia.

A década seguinte foi marcada pelo fomento da raça. E já em 1981, aconteceu a primeira exposição exclusiva com esses animais, em São Paulo. Ao longo dos anos, onde ocorriam eventos de cavalos e feiras agropecuárias, lá estavam Lusitanos levados por Toni Pereira. Aos poucos, os belos Lusitanos foram conquistando novos adeptos, e deste período destacam-se os criadores Wilson Ricciluca Junior (Haras Mineral) e José Carlos Garcia (Haras Modelo).

A década de 90 começou com celebração de um protocolo de reciprocidade entre Brasil e a Associação Portuguesa dos Criadores do Puro Sangue Lusitano, possibilitando que todos os cavalos da raça registrados, também estariam no Stud Book português e em todos os países que possuem convênio análogo com Portugal. O intercâmbio possibilitou, ainda, a mudança do nome da entidade para Associação Brasileira de Criadores do Cavalo Puro Sangue Lusitano.

Página oposta:

1. *Ulisses do Castanheiro montado pelo cavaleiro português Miguel Fonseca: o conjunto foi um dos três campeões individuais da 1ª Copa do Mundo de Equitação de Trabalho realizada em 2017, em Tatuí (SP).*

Nesta página:

1. *Coudelaria Rocas do Vouga - Manuel tavares de Almeida Filho.*

2. *Joao Victor Marcarí Oliva e Xama dos Pinhais.*

Ainda nos anos 90 houve a chegada de novos investidores na raça, muitos em busca de suas raízes portuguesas, outros com perfil empresarial e que se tornaram referência na seleção da raça. Deste período destacam-se: Manuel Tavares de Almeida Filho, Luis Ermírio de Moraes, José Victor Oliva, Eduardo Fischer, Eduardo Rebouças, Heitor Nisencwajg e o casal Aldo e Clélia Araújo Pinto.

Nos anos 2000, o cavalo Lusitano já havia se tornado objeto de desejo dos amantes do cavalo, e novos planteis surgiram como da família Iannoni, Ismael Gonçalves da Silva e José Brito Eusébio e seu filho Nuno Eusébio, estes, atuais maiores criadores mundiais da raça, título que por décadas foi da Interagro, hoje capitaneada por Cecília Gonzaga.

Dos criatórios mais premiados destaque também para o haras do Drosa, de Itu e propriedade de Roberto Camargo Pedrosa, uma das mais novas seleções da raça no país, iniciada em 2012, mas que coleciona os mais importantes prêmios em pistas.

Funcionalidade e versatilidade em alta

A década também foi marcada pelo fomento e crescimento do cavalo Lusitano nos esportes, notadamente no Adestramento e na Equitação de Trabalho. A raça teve papel fundamental na participação do Brasil nos maiores desafios internacionais desde então.



Foto: Ney Messi
1

Na Equitação de Trabalho, conjuntos formados exclusivamente com cavalos Lusitanos levaram o Brasil a conquistar medalha de ouro individual (Fabio Rogério Lombardo/Brilho do Rimo) e prata por equipe no Campeonato Mundial de 2003, em Beja, Portugal.

No entanto, foi na mais clássica das modalidades hípcas olímpicas, o Adestramento, que o Lusitano revelou toda sua montabilidade e vocação natural para arte equestre. Nas competições nacionais, passou a liderar em números e conquistas. Nos desafios internacionais, foi fundamental nos maiores feitos do Brasil, e entre suas conquistas destacam-se a participação em 100% na formação das equipes nas Olimpíadas de Pequim 2008 e do Rio 2016. Tam-

bém foi o Lusitano que levou a América Latina na disputa individual nos Jogos de Londres 2012 com Luiza Tavares de Almeida montando Pastor.

Em Pan-americanos, levou o Brasil a faturar bronze por equipe nos Jogos do Rio 2007; repetiu a medalha em Toronto, Canadá, 2015, com dois conjuntos Lusitanos integrando o time.

Nas duas últimas edições dos Jogos Equestres Mundiais, também foi 100% das montarias das equipes que competiram em Lexington, Kentucky, EUA, e na Normandia, França.

No último Campeonato Sul-americano, no Chile, em 2014, João Victor Marcari Oliva montando Xamã dos Pinhais conquistou ouro individual e integrou o time dourado formado, ainda, com outros dois conjuntos Lusitanos.

E em duas das três edições da Final da Taça do Mundo de Dressage que o Brasil participou, em duas delas foi com conjuntos Lusitanos: em 2010, na Holanda e em 2017 em Omaha, Estados Unidos.

Abrindo fronteiras ou fomentando a seleção de excelência no Brasil, os amantes do cavalo Lusitano no Brasil compõem um grupo de mais de 200 criadores, centenas de proprietários e um plantel aproximado de 12 mil animais ativos distribuídos por todas as regiões, com predomínio do estado de São Paulo. •



Foto: Tupã Vídeo/Divulgação
2

Nesta página:

1. Querelado Interagro - Haras Fazenda do Bosque.

2. Império - Coudelaria do Castanheiro.



LUGAR
ENTRE AS

INDÚSTRIAS
DE CIMENTO
NO ANUÁRIO
INOVAÇÃO
BRASIL 2017.

INTERCEMENT
A CIMENTEIRA MAIS
INOVADORA
DO BRASIL

Celebramos a honra de estarmos entre as 150 empresas mais inovadoras do Brasil, com a melhor colocação dentro de nossa indústria. Porque construir parcerias sustentáveis também é **ter postura inovadora** para oferecer os melhores produtos e serviços hoje e no futuro.



InterCement

Construindo
parcerias
sustentáveis

Lei de Proteção de Dados modifica a prestação de serviços de empresas na Europa

GDPR passa a valer em 2018. Entenda o que muda para brasileiros:

A prática de proteção e regulamento de dados digitais tem sido um tema crescente no direito internacional. Além de ser pioneira na discussão, a União Europeia possui uma das mais completas legislações sobre o tema, a General Data Protection Regulation (GDPR), que entra em vigor em maio de 2018 e afetará a relação das empresas brasileiras que prestam serviços internacionalmente.

Com objetivo de promover o debate jurídico e, ao mesmo tempo, informar aos associados da Câmara Portuguesa sobre o tema, o escritório de advocacia Opice Blum, em parceria com a Associação Brasileira de Empresas de Software (ABES), CLAMAPI – Seguros Corporativos e Raízen Combustíveis, realizou o seminário: “Entenda o Impacto das Novas Leis de Proteção de Dados na Sua Empresa: Brasil e o Regulamento Europeu”, no dia 18 de outubro, na Casa Araújo Pinto em São Paulo.



O evento teve coordenação geral da Juíza de Direito do Tribunal de Justiça de São Paulo, Viviane Nóbrega Maldonado, e coordenação acadêmica do professor de Direito Digital do Insper, Renato Opice Blum, no qual apresentaram as características da lei europeia.

Para Renato, a relevância do seminário é fundamental, pois hoje vivemos um fenômeno irreversível, cujo impacto jurídico está em normas mais abrangentes devido à globalização. “Quem começa este debate antes, como é o caso da Câmara Portuguesa, mostra preocupa-

ção prática em solucionar as dúvidas de seus associados”, comentou Renato. Viviane destacou que as empresas brasileiras que tenham clientes europeus devem o quanto antes se adaptar às novas regras impostas pelo Regulamento, sob pena de sofrerem penalidades. “Estar preparado não é uma questão de opção já que o descumprimento pode acarretar a própria extinção do negócio, sem prejuízo de outras sanções. Daí a idealização desse pioneiro evento”.



O que muda com a GDPR?

Promulgada pela União Europeia em 2016, a GDPR adicionou uma série de requisitos relativos à gestão e armazenamento de dados de cidadãos europeus. Ademais, estabeleceu a expansão do conceito de 'Dado Pessoal', que passa a incluir informações de biometria e genética. Assim, serviços e até dispositivos que solicitem autenticações biométricas, ou mesmo que registrem a saúde do usuário, serão submetidos ao regulamento. Também estipulou a criação de cargos (Data Protection Officer) ou departamentos responsáveis pelo implemento de medidas técnicas que assegurem o sigilo das informações nas empresas. E garantiu ao cidadão europeu os direitos de retificação, portabilidade, transparência e exclusão dos dados.

“A GDPR vai gerar mudança para o cenário que beneficiará a todos. Desde o consumidor que vai fornecer mais dados, pois sabe que está seguro, e para empresas, que saberão quais são os formatos e limites possíveis para estimular ainda mais os serviços oferecidos”, apontou o advogado Renato.

Impacto nas empresas brasileiras

As empresas nacionais com atuação na comunidade europeia, cujo serviço envolva o armazenamento de dados, também estarão sujeitas à nova legislação, pois, do ponto de vista jurídico, as relações baseadas no ambiente eletrônico acarretam a responsabili-

“Quem começa este debate antes, como é o caso da Câmara Portuguesa, mostra preocupação prática em solucionar as dúvidas de seus associados”



dade do local em que os dados foram obtidos ou processados. Sendo assim, precisam adequar-se às novas regras até maio de 2018.

O coordenador do Comitê Regulatório da ABES, Andriei Gutierrez, acredita que a adoção de medidas para a proteção à privacidade pelas empresas pode ser um grande diferencial competitivo. Além de se precaver, a empresa brasileira que adotar estas normas também sairá na frente, pois o GDPR tem sido a principal referência para projetos de lei no Congresso Nacional. No que se refere à responsabilidade civil, Claudio Macedo, da Clamapi Seguros, destaca a importância do seguro de Cyber para minimizar riscos. A advogada Paula Malta Costa Silva, da Raízen Combustíveis, também destacou a importância de medidas preventivas a serem adotadas pelas empresas, tais como a criação e implementação de Políticas e Procedimentos internos de Compliance Digital. •

Página oposta:

1. Andriei Gutierrez (ABES), Renato Opice Blum (Opice Blum), Paula Malta Costa Silva (Raízen Combustíveis), Claudio Macedo (Clamapi Seguros).

Nesta página:

1. Viviane Nóbrega Maldonado (Juíza de Direito do Tribunal de Justiça de São Paulo) e participantes.

2. Renato Opice Blum (Opice Blum).

TAP apresenta novo programa de benefícios para viagens corporativas

Iniciativa permite que empresas reduzam custos de viagens acumulando saldo em reais a cada voo.

ATAP Air Portugal segue apostando no mercado brasileiro de forma cada vez mais estratégica. No dia 26 de outubro, a companhia lançou na Câmara Portuguesa uma novidade no âmbito de viagens de negócios. O tap|corporate é um programa de benefícios que já existe em Portugal e na Espanha e está sendo implementado também em mercados como Brasil, Estados Unidos e França.

Com a adesão, as empresas acumulam reais a cada viagem realizada em valores que chegam a até 3% do custo de cada voo. O saldo pode ser revertido em descontos para futuras viagens ou, ainda, na aquisição de serviços adicionais oferecidos pela companhia. "Queremos fidelizar nosso cliente e para isso precisamos oferecer algo em troca. Com esse programa, o objetivo é reduzir custos para as empresas. Funciona como um programa de fidelidade, mas o grande diferencial é que o saldo é revertido em reais, e não em pontos ou milhas", explicou Vera Buecker, Gerente de Contas Corporativas da TAP no Brasil.

Outro ponto forte do tap|corporate é o fato dele não gerar conflitos com o Victoria, programa de benefícios da companhia voltado para a pessoa física. "O cliente que viaja a trabalho não deixa de acumular saldo no Victoria. Um programa não interfere no outro. Tanto empresa quanto funcionário acabam ganhando com isso", completou

a executiva, que também destacou a aposta da companhia do setor de pequenas e médias empresas do Brasil.

Entre os serviços adicionais oferecidos pela companhia e que podem ser usufruídos com descontos a partir do valor acumulado no tap|corporate estão a bagagem extra, marcação de lugares, fast-track (sistema que evita filas





em aeroportos) e acesso a um lounge exclusivo antes do embarque.

De acordo com Mário Carvalho, diretor geral da TAP para o Brasil, a expectativa de adesão do novo programa é bastante alta: "Pretendemos alcançar a marca de 1000 empresas no decorrer desse e do próximo ano. É um programa que beneficia tanto o viajante quanto a empresa, que acumula o saldo em reais e pode usufruir como achar melhor", destacou.

A inscrição no programa é feita pelo

site tapcorporate.com, que também permite uma gestão online de funcionalidades como consulta de extrato de saldos, inserção de novos utilizadores, alteração de perfil da empresa, reserva e emissão de bilhetes, consulta a viagens efetuadas e pedidos de upgrade.

Crescimento

A aposta no mercado brasileiro por meio de iniciativas como o tap|corporate tem gerado resultado significativo para a companhia portuguesa, que

possui voos de dez cidades diferentes. Segundo dados da Abracorp (Associação Brasileira de Viagens Corporativas), a empresa cresceu mais de 70% em 2017. "A TAP vem aprimorando seu canal de segmento de viagens corporativas e ampliando ainda mais sua percepção no mercado, com resultados concretos e mensuráveis", reforçou Mário Carvalho.

Outro grande investimento da TAP se reflete na renovação de sua frota. Até junho de 2018, a companhia receberá o moderno Airbus A330 Neo, um novo conceito de voo, além de modernizar a atual frota do A330. "Atravessamos um momento bem interessante que está revolucionando a dinâmica da companhia. O mercado está aquecido e estamos sempre inovando, não podemos parar", concluiu o diretor. •

Página oposta:

1. Mário Carvalho (TAP), Edmar Bull (ABAV), Marcello Restivo (Tivolitir), Luiz Quaggio (TAP).

Nesta página:

1. Vera Buecker, Mário Carvalho (TAP).
2. Roberta Chouecke, Adriano Araújo, Francisco Guarisa (TAP).

Américo Amorim

Rei da Cortiça” é a Personalidade do Ano de 2017

Da produção de cortiça à maior fortuna de Portugal: a trajetória parece improvável, mas é o resumo da vida de um dos grandes empresários da história do país europeu. Trata-se de Américo Amorim, fundador do Grupo Amorim, holding que controla investimentos em diversos setores da economia portuguesa e internacional.

Sua trajetória em vida chegou ao fim no dia 13 de julho de 2017, na Cidade do Porto, pouco antes de completar 83 anos. O legado, no entanto, mantém-se. É inspiração para milhares de pessoas no mundo dos negócios. No Brasil, Américo Amorim receberá uma homenagem póstuma no jantar que celebra o 105º aniversário da Câmara Portuguesa de São Paulo, sendo o grande vencedor do prêmio “Personalidade do Ano” de 2017.

A escolha se dá tanto pelo sucesso de Américo nos negócios ao longo de quase um século de vida, quanto pela forte relação com o mercado brasileiro. “Anualmente, entregamos este prêmio a uma figura importante para o desenvolvimento das relações comerciais entre os dois países, e Américo Amorim é um dos mais notórios casos desta relação. Ele foi um empresário com talento raro para os negócios, e sempre teve envolvimento muito grande com Brasil, tanto que o grupo mantém investimentos aqui até hoje. Uma pena ter nos deixado, mas sua história será lembrada por muito tempo”, diz Miguel Setas, Presidente da Câmara Portuguesa.

“Rei da cortiça”

Américo Amorim nasceu na pequena freguesia de Mozelos, nas proximidades da Cidade do Porto, no dia 21 de



Fotos: Divulgação

julho de 1934, constituindo a terceira geração de uma família ligada à produção corticeira desde 1870 – data em que seu avô, Antônio Alves Amorim, fundou a primeira unidade industrial de rolhas e cortiça no Cais de Gaia.

Ainda jovem, após concluir o Curso Geral de Comércio no Porto, Américo herdou, 2,5% da empresa, que passara por uma reformulação societária no início da década de 20. Desde então, passou a se envolver com o negócio que estava enraizado na família durante gerações. Em 1963, com o capital social dividido entre três irmãos e um tio, Américo fundou a Corticeira Amorim, que permanece até os dias de hoje como líder mundial do setor, rendendo ao empresário o título de “Rei da Cortiça”.

Perfil empreendedor

Décadas depois, Américo Amorim foi apontado como o homem mais rico de Portugal, com uma fortuna avaliada pela Revista Forbes em mais de 4 bilhões de dólares em 2017. No entanto, o sucesso nos negócios não ficou restrito apenas à corticeira.

Ao longo de mais de cinco décadas, o empresário, dotado de um perfil empreendedor, expandiu os horizontes e diversificou seus investimentos em vários setores. “Ele foi o precursor da profissionalização, da modernização, da inovação e da sustentabilidade de todo o setor da cortiça, mas deixa como legado uma atividade empresarial que se estendeu muito para além disso, em áreas como setor financeiro, luxo, tecnologia, telecomunicações, imobiliário, agricultura e energia”, explica Paula Amorim, a primogênita das três filhas de Américo, atual presidente do Grupo Amorim.

Entre os grandes negócios liderados por Américo Amorim, destaca-se a fundação do SPI (atual Banco Português de Investimento), do BCP e da Telecel (atual Vodafone), o investimento em hotelaria em um “joint-venture” com o grupo francês Accor, a criação do BNC (futuramente vendido ao espanhol Banco Popular Nacional, do qual Américo foi acionista) e a compra de um terço do capital da Galp, maior grupo do setor energético português.

“O Brasil, por razões culturais e de laços familiares, foi sempre encarado como um mercado natural para os investimentos do Grupo Amorim, mas também era aqui que meu pai encontrava o prazer dos seus merecidos dias de descanso, em férias, acompanhado da família. Sempre foi um apaixonado por este país maravilhoso”





“O seu caráter visionário e empreendedor continuará a inspirar o meio empresarial, com a convicção de que o futuro começa todos os dias e que há sempre alguém capaz de descobrir novas oportunidades de desenvolvimento”

Um homem do mundo

Américo Amorim sempre teve gosto por viagens e, conseqüentemente, por negócios no exterior. Além da participação no Banco Popular Nacional, na Espanha, e da relação com o Accor, na França, foi o fundador do Banco BIC Angola, um dos maiores do país africano, que depois viria a expandir sua atuação para solo português. Muito antes

disso, porém, à frente da corticeira, se notabilizou por fazer negócios com o Oriente e o Leste Europeu na década de 70, furando a chamada “Cortina de Ferro” em plena Guerra Fria (tendo sido, inclusive, Cônsul Honorário da Hungria em Portugal).

Com o Brasil não foi diferente. Dando seguimento aos negócios da família no país, o Grupo Amorim realizou inves-



timentos no setor petrolífero por meio da Galp, além da participação no Banco Luso Brasileiro e empreendimentos imobiliários na Bahia, sendo um na Praia do Forte e outro em Maraú.

Mas a relação não se resume a negócios. “O Brasil, por razões culturais e de laços familiares, foi sempre encarado como um mercado natural para os investimentos do Grupo Amorim, mas também era aqui que meu pai encontrava o prazer dos seus merecidos dias de descanso, em férias, acompanhado da família. Sempre foi um apaixonado por este país maravilhoso”, conta Paula Amorim.

Primogênita de Américo – além dela, o empresário teve com Maria Fernanda Amorim outras duas filhas, Marta e Luísa – Paula foi encarregada da honra de receber o prêmio “Personalidade do Ano” em nome do pai neste mês de novembro, em São Paulo. “Fico

sensibilizada, orgulhosa e eternamente grata. É uma justa homenagem a uma figura marcante da vida empresarial portuguesa, com uma forte ligação ao Brasil, país de que gostava muito e em que acreditava, e prova disso são os vários negócios que construiu aqui”.

Mais do que ninguém, Paula leva do pai alguns ensinamentos que foram cruciais em sua carreira e que servirão de modelo para tantos outros empresários no mundo dos negócios. “Para mim, ele foi um exemplo de iniciativa constante, jovem, sempre dinâmico e irreverente, apesar dos quase 40 anos que nos distanciavam. O seu caráter visionário e empreendedor continuará a inspirar o meio empresarial, com a convicção de que o futuro começa todos os dias e que há sempre alguém capaz de descobrir novas oportunidades de desenvolvimento”, conclui. •

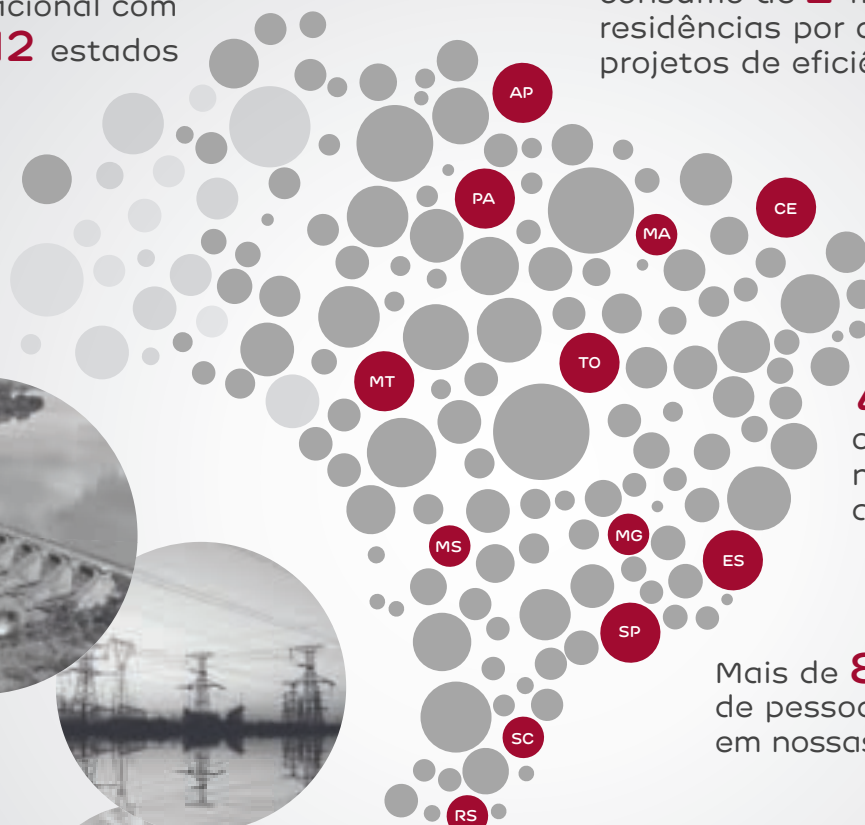
CONSTRUIR O FUTURO DO BRASIL É O NOSSO COMPROMISSO



22 anos de
presença no Brasil

Atuação nacional com
ativos em **12** estados

Redução equivalente ao
consumo de **2** milhões de
residências por ano com
projetos de eficiência energética



17 usinas
(16 hidrelétricas
e 1 termelétrica)

4ª maior
comercializadora
no mercado livre
do Brasil

Mais de **8** milhões
de pessoas atendidas
em nossas Distribuidoras

1.300 km de linhas de
transmissão em construção



Somos uma empresa global que está presente há 22 anos no Brasil nos segmentos de geração, transmissão, distribuição, comercialização e soluções em energia elétrica.

Acreditamos que o sucesso das empresas passa pelas relações e soluções que elas apresentam aos seus clientes. Por isso, em 2017, focamos em expandir a oferta de projetos de energia solar distribuída, em consolidar nossa posição como uma das maiores comercializadoras de energia do Brasil e em desenvolver projetos de eficiência energética, contribuindo para a economia de nossos clientes.

Construir o futuro do Brasil é o nosso compromisso.

“Peça ajuda ao seu contador”

Por João C. Cordeiro, Sócio da Numeric Contadores



Sempre no Brasil, Portugal, ou, resto do mundo, a história se repete: diante da proximidade do fim de ano, as empresas trabalham para fechar o orçamento do ano seguinte.

No caso das pequenas e médias empresas, é mais comum ser o dono ou o CEO, a pessoa que coordena esse planejamento orçamentário. Se é este o seu caso, saiba que a experiência do contador pode ser de uma grande ajuda. Sabendo de tantas decisões precipitadas que poderiam ser evitadas com uma simples reunião, este artigo salienta alguns pontos genéricos que podem ser muito úteis na preparação do próximo ano.

Planejamento tributário: qual o regime tributário a optar?

Se alguém fizesse uma lista de quais as perguntas mais ouvidas pelo contador, essa com certeza estaria no top 3. Para chegar na resposta, temos que observar uma série de variáveis: qual o faturamento esperado para o próximo ano? Qual o perfil dos custos da operação? Estes custos geram créditos tributários? Gasta-se mais com mão-de-obra contratada ou terceirizada? Quais são os códigos de atividade (CNAE)? Tem prejuízos fiscais de anos anteriores?

Há atividades em que realmente o Lucro Presumido até compensa – por exemplo, quando a atividade tem uma margem superior a 32% sobre o faturamento, ou seja, quando por cada 1 real de venda, o seu custo é inferior a 68 centavos. Em outros casos, é provável que o Lucro Real seja uma opção mais adequada.

É habitual ouvirmos histórias de empresários que estão no regime do Lucro Presumido ou do Simples Nacional só porque lhes disseram que “era a forma mais fácil para apurar os impostos”. Não caia nessa! Há atividades em

que realmente o Lucro Presumido até compensa – por exemplo, quando a atividade tem uma margem superior a 32% sobre o faturamento, ou seja, para que cada um 1 real de venda, o seu custo é inferior a 68 centavos. Em outros casos, é provável que o Lucro Real seja uma opção mais adequada.

A opção pelo regime tributário é anual, sendo feita em meados de janeiro. Por isso, é muito importante que a decisão seja tomada o quanto antes, para evitar dissabores.

Estou pronto para o eSocial?

Desde 2007, o Governo vem implantando o Sped – Sistema Público de Escrituração Digital, que tem como principal objetivo deixar no formato digital toda a documentação contábil e fiscal das empresas.

O eSocial é o passo seguinte nessa implantação. Visando as informações de caráter trabalhista e previdenciário, ele irá agilizar a uniformização de todas os dados relacionados com os funcionários das empresas, que hoje são geridos por diferentes órgãos públicos.

Se a sua empresa tem um faturamento anual superior a 78 milhões de reais, essa obrigação entrará em vigor já no próximo mês de janeiro. Para as demais, só em Julho de 2018. Antes



disso, terá que acontecer a chamada "carga inicial" de informações, altura em que serão carregados os eventos iniciais no banco de dados.

O eSocial não irá modificar a legislação trabalhista existente, mas vai obrigar a mudança de hábitos e práticas dentro dos departamentos de RH das empresas, pois uma vez que o objetivo do sistema é deixar as informações online, serão alteradas rotinas e regras de entrega das informações. Por isso, é muito importante que o RH trabalhe bem próximo do contador terceirizado, pois é do interesse de ambos que essa transição ocorra da forma mais tranquila possível.

Um artigo inteiro dedicado a todas essas mudanças não seria suficiente para explicar o impacto desta nova ferramenta. Por isso, o quanto antes, procure saber mais junto de um consultor especializado.

Quero estabelecer uma política de remuneração e contratação, como faço?

O seu contador trabalha com empresas de segmentos diferentes, estando em contato direto com realidades distintas. Ele já viu as boas e as más práticas de mercado. Se você está começando a implementar na sua empresa uma política de remuneração e de

contratação, pergunte ao seu contador se ele conhece empresas do mesmo segmento que tenham passado por um processo semelhante. Ele saberá indicar a você as armadilhas habituais e os cuidados a tomar, poupando assim o seu tempo, dinheiro e estresse.

Quais os melhores fornecedores para o meu segmento?

Mais uma vez, o seu contador é uma pessoa que está acostumada a lidar com várias realidades. Você está cotando algum serviço? Peça indicações! Um exemplo claro é a escolha do seu banco. Há bancos que trabalham melhor com varejo; outros, com atacado. Os nossos clientes estrangeiros muitas vezes nos perguntam sobre quais os bancos menos burocráticos para realizar remessas de dividendos para o exterior. Então, não se precipite em abrir conta na primeira agência que encontrar – peça primeiro um feedback ao seu contador.

TFE – Taxa de Fiscalização de Estabelecimento

A TFE é uma das taxas mobiliárias em vigor no município de São Paulo que pega muita gente desprevenida todos os anos. Em 2017, a prefeitura deixou de enviar diretamente para o endereço

do contribuinte a guia para pagamento desta taxa, o que provocou uma onda de indignação quando muita gente recebeu o alerta de falta de pagamento (essa notificação, sim, enviada pelo correio).

Por regra, essa taxa é cobrada até o dia 10 de julho de cada ano, sendo que a guia para pagamento (DAMSP) pode ser emitida diretamente pelo site da prefeitura. O valor muda de acordo com a atividade da sua empresa e o número de empregados que você tem – inclusive, é obrigatório mesmo que a empresa tenha zero empregados.

Qual sistema de gestão devo implementar?

Felizmente, a tecnologia está ajudando muito no desenvolvimento de ferramentas online para facilitar a gestão financeira das empresas. Já não precisa de ficar controlando o seu Contas a Pagar e a Receber através de uma imensidão de planilhas. Pergunte ao seu contador qual a ferramenta de gestão online com que ele já trabalha. Ele poderá te ajudar na implementação desse sistema, facilitando a sua vida e a dele. Assim, você terá acesso imediato à sua posição financeira e, no final do mês, também já terá a informação pronta para disponibilizar ao seu contador. •

Eventos

Investimento Imobiliário

Investimento imobiliário é opção para quem deseja renda garantida em Portugal



AMAM Assessoria Empresarial, em conjunto com a Câmara Portuguesa, organizou a palestra: “Investimentos imobiliários com renda garantida em Portugal”, no dia 04 de outubro, na Casa Araújo Pinto, em São Paulo. A empresa, que atua na assessoria e estruturação de investimentos no Brasil e em Portugal desde 2010, contou com o apoio de parceiros estratégicos de Portugal e do Brasil, como a desenvolvedora de empreendimentos imobiliários portuguesa Winnerules, a gestora de fundos, também portuguesa, Lince Capital, os escritórios de advocacia VBSO, do Brasil, e Pact Orey da Cunha, de Portugal,

além dos bancos Millennium BCP e Daycoval, para apresentarem aos convidados as melhores oportunidades.

O tema do encontro reflete a boa fase que o país vive para negócios, tendo em vista que, de acordo com dados apresentados pela AICEP, é o 25º do mundo onde é mais fácil se fazer investimentos e o terceiro melhor para se viver. Deste modo, foram apresentados imóveis comerciais com renda de longo prazo associada a contratos de locação com grandes insígnias/marcas em Portugal, além de oportunidades para criação de renda, por meio de fundos de investimento atrelados a ativos do mercado imobiliário.

Nesta página:

1. Miguel Ascensão (Winnerules), Luis Nascimento (Winnerules), Luis Espinha (Winnerules), Cristina Reis (Winnerules), Marcos Tassara Gonçalves (LX Partners), Ana Paula Tremaroli (Banco Daycoval), Vasco Pereira Coutinho (Lince Capital), Francisco Castel-Branco (Pact-Orey), Daniel Mauricio (Winnerules), Hélio Venturin (MAM Assessoria), Alberto Costa (MAM Assessoria)

Segundo Alberto Costa, sócio da MAM, houve uma preocupação do grupo em trazer alguns de seus principais parceiros de Portugal e do Brasil para a apresentação. “Nosso objetivo é oferecer toda infraestrutura necessária para aqueles que desejam investir em Portugal. Não importa qual a razão, se é para obtenção de um Golden Visa ou simplesmente pela questão da renda, oferecemos o caminho certo para que este investimento se consolide”, explicou Alberto.

Quem também esteve presente no evento foi o diretor da MAM, Marcos Germano Matrowitz, que falou sobre a abrangência dos perfis de negócios portugueses. Para ele, o primeiro passo de alguém que deseja investir em Portugal é saber qual a finalidade do aporte, pois existem diversas modalidades de como fazê-lo e o retorno pode variar conforme os interesses do investidor. “Em Portugal existem oportunidades em todas as áreas. É um país que passa por um desenvolvimento muito interessante, mas a área que mais chama a atenção é a de investimento imobiliário, principalmente na parte do varejo, porque são produtos que já possuem uma renda garantida. A MAM tem praticamente 99% de todas as situações de como investir no setor imobiliário mapeadas”, comentou o diretor.

Entre as opções mais atraentes para brasileiros estão os investimentos com benefícios fiscais. Durante o encontro, o Presidente do Conselho de Adminis-

tração da Lince Capital, Vasco Pereira Coutinho, explicou que além da aquisição de imóveis também é possível obter cotas de fundos de investimento. “Este processo consiste em adquirir cotas de fundos destinados a aquisição de empreendimentos comerciais com renda garantida, o qual, mesmo em um cenário economicamente não favorável, tem retorno garantido”, complementou Vasco.

Este é o caso do empresário Antonio Brito, de 64 anos, que ao lado de sua esposa, Márcia Campos, descobriu há alguns anos o visto de residência “D7”, uma modalidade que beneficia aposentados ou titulares de rendimentos próprios que pretendam viver em Portugal. O casal compareceu ao evento para saber mais sobre as oportunidades de investimento.

Com filhos morando em Miami, ele comenta que para investir no exterior é necessário cautela, pois as leis e re-

quisitos podem divergir. “O caminho para ir à Portugal é muito diferente do caminho para os Estados Unidos, o encontro esclareceu isto. O brasileiro que vai para Portugal possui uma série de benefícios. Uma das coisas que me chamou a atenção foi a possibilidade de investimento imobiliário para me tornar um contribuinte não residente. Para isso, é importante ter um esclarecimento tributário do ponto de vista brasileiro e português das transações. A fala dos especialistas ajudou para que eu possa me programar e não ter surpresas”, explicou o empresário.

Entusiasmados com a possibilidade de viver em Portugal, há um ano o casal elaborou um projeto para prospectar quais seriam as melhores regiões do país. Desde então, viajaram três vezes para lá. Ponta Delgada, Douro e o Algarve, onde o clima e a proximidade com o mar fazem do destino o favorito para a mudança. “Existem vários resorts que me interessam, mas ainda há algumas coisas que pretendo avaliar. Uma delas é identificar se esta aplicação, com a compra de uma cota de imóvel comercial, me daria uma renda na moeda local. Com este rendimento eu poderia aproveitar as praias da Europa com os meus netos”, fala o empresário com um sorriso no rosto. •



Nesta página:

1. Hélio Venturin, Alberto Costa, Marcos Matrowitz (MAM Assessoria).

2. André Garibaldi (Ageplan Engenharia), xxx, Anna Carolina Ramos Breda (BRDA Finanças & Patrimônio).

Turismo além dos vinhos

Enoturismo em Portugal se destaca por passeios curiosos que atraem visitantes

Ir para Portugal e não experimentar um bom vinho direto da fonte, certamente deixa a viagem incompleta. Por isso, a visita às vinhas – o chamado enoturismo – tem crescido cada vez mais pelo país, não apenas por oferecer aos turistas uma experiência de imersão no processo de produção, mas também pelas várias opções de roteiros que atraem pessoas de todas as idades.

Um dos passeios mais impressionantes é o passeio de balão sobre as vinhas, especialmente na região do Alentejo. Em alguns hotéis e vinícolas da região, é possível fazer um voo de até 1h30 por cerca de 600 euros, acomodando duas pessoas. Há também opções para grupos maiores, de até quatro pessoas. Também do alto, é possível fazer passeios de helicóptero – muito comum no Alto Douro, partindo do Porto e sobrevoando o vale.

Para aqueles que preferem manter os pés no chão, também há opções: entre as mais procuradas estão as visitas guiadas seguidas de piquenique, que permitem aos visitantes a degustação de vinhos em perfeita sintonia com a natureza. Uma das vinícolas que oferecem o passeio é a Monte da Ravasqueira, em Arraiolos, onde é possível encontrar

preços de até 50 euros para roteiros que duram quatro horas e incluem também uma visita ao museu particular.

Aos que querem unir esporte e enoturismo, passear de bicicleta pelas vinhas é, talvez, a melhor combinação. No Alentejo, por exemplo, algumas agências oferecem roteiros completos de cinco dias pedalando pelas vinhas e visitando adegas locais. O passeio de bike destaca-se como opção para turistas que buscam uma viagem diferenciada.

“A quantidade de vinhos vendidos nas adegas, ou seja, como fruto da atividade do enoturismo, ainda é relativamente baixa, mas está crescendo.”



Por todo o país

Independentemente da escolha de roteiro, o enoturismo está presente em todas as regiões de Portugal. Ao todo, são mais de dez grandes rotas espalhadas pelo país, com destaque para o Alto Douro e Alentejo. De acordo com o Turismo de Portugal, o segmento engloba 250 adegas e 850 quintas pro-



dutoras, além dos museus do vinho, as aldeias vinhateiras e as organizações envolvidas. Para a entidade, os últimos dados recolhidos junto a unidades de enoturismo revelam uma evolução positiva do volume de negócios gerados pelas atividades associadas ao turismo e à produção de vinho, assim como o aumento do número de turistas, dos

quais cerca de 50% são estrangeiros, com destaque para o Brasil, Reino Unido, Alemanha e França.

Uma das regiões que se notabilizam por atrair enoturistas é a Península de Setúbal, que começou a investir no seguimento há 17 anos e já conta com excelente infraestrutura para receber turistas. "Hoje em dia, temos 22 viní-

Nesta página:

1. —.

2. *Dale do Douro - Comboio histórico.*

colas agrupadas na Rota de Vinhos da Península de Setúbal, mas começamos com apenas oito. A região está totalmente estruturada em torno dessa rota de vinhos, e isso impulsiona o próprio mercado”, conta Henrique Soares, presidente da Comissão Vitivinícola regional e associado da Câmara Portuguesa.

Apesar desse crescimento, para ele, o enoturismo agrega ainda mais valor aos vinhos e às vinícolas, ainda há muito espaço para crescer em Portugal. “A quantidade de vinhos vendidos nas adegas, ou seja, como fruto da atividade do enoturismo, ainda é relativamente baixa, mas está crescendo. O elo de ligação que o cliente estabelece com essa vinícola é muito maior do que quando compra no supermercado, por exemplo”, observa.

Alto Douro

No Norte, o Vale do Douro é a grande referência em produção vinícola e naturalmente possui uma tradição em receber turistas, sobretudo o Alto Douro Vinhateiro, Patrimônio Mundial da Unesco, onde se produz o vinho do Porto. Além das vinhas e adegas, a região traz um misto de vilas calmas e aprazíveis com paisagens de vinhedos, castelos e outros lugares onde vale muita a pena fazer uma parada e olhar o horizonte.

Outro roteiro imperdível é a visita às dezenas de caves do vinho do Porto, onde é possível conhecer detalhes históricos da fabricação da bebida (desde a colheita das uvas ao processo de envelhecimento), além da emblemática degustação de vinhos. Elas ficam abertas para visitação durante todo o ano. Ainda no Douro, há a região de Favaios, que   sin nimo de Moscatel, com visitas guiadas por adegas e caves.

A Rota dos Vinhos Verdes também   destaque turístico no Norte, na região do Minho. Além de descobrir as origens

Nesta página:

1. Passeio de bicicleta pelas vinhas.

2. Douro.



Foto: Tiago Sousa



Foto: João Paulo

O enoturismo está presente em todas as regiões de Portugal. Ao todo, são mais de dez grandes rotas espalhadas pelo país, com destaque para o Alto Douro e Alentejo.

e sabores da milenar cultura vinícola, quem optar por esse roteiro poderá aproveitar desde praias a montanhas, vales e rios, além de uma paisagem única onde o verde, que d  nome ao vinho, é a cor dominante.

Os dados estatísticos apontam que o mês de maior procura de turistas   setembro, por conta das vindimas e das festas tradicionais. No entanto, as vinícolas ficam abertas para visita o durante o ano todo. Afinal, sempre   tempo de degustar um bom vinho, descobrir os seus segredos numa adega torna a experiência inesquecível. •

Paulo Lourenço, o decano do corpo consular paulistano

Cônsul Geral de Portugal em São Paulo está a mais de cinco anos na cidade

Nascido em Luanda (Angola), Paulo Lourenço cresceu em Lisboa, mas se estabeleceu em São Paulo, onde a cada dia fica um pouco mais brasileiro. Cônsul Geral de Portugal na capital paulista desde 2012, é o decano do corpo consular da cidade. Além de relações diplomáticas, esforça-se a cada dia para incentivar o intercâmbio comercial entre os dois países, sendo também Conselheiro Honorário da Câmara Portuguesa.

Licenciado em Direito e Mestre pela Faculdade Católica Portuguesa em Ciências Jurídico-Comunitárias, Paulo segue sua vida na diplomacia há mais de 20 anos. Ele exerceu cargos importantes em gabinetes de Portugal, como o Ministério das Relações Exteriores e o Ministério de Estado e da Defesa Nacional, fez a sua carreira também no exterior em cidades como Londres, Sarajevo e Luanda.

Mas é em São Paulo que se consolidou à frente do Consulado que mais emite nacionalidades portuguesas em todo o mundo. Em cinco anos de gestão, deixa marcas como a modernização e maior eficácia no atendimento, o estabelecimento de práticas sustentáveis como uso de energia solar e reaproveitamento de água, a ampliação da cerimônia de



nacionalidade e o amplo apoio à instalação da primeira escola portuguesa no Brasil, que será no bairro do Sumaré.

Paulo não poupou esforços para firmar o Consulado como um espaço cultural, realizando uma série de eventos e exposições. O evento de maior destaque foi o Experimenta Portugal,

iniciativa anual que promove intercâmbio cultural entre Brasil e Portugal, mas também há um ciclo mensal gratuito de cinema e uma série de exposições.

Família

Na capital paulista, se consolidou como diplomata e também como pai de família. Seu filho mais velho, Francisco, veio para a cidade com apenas três meses de vida. Já a caçula, Soledade, é paulistana. "São Paulo acabou sendo o lugar onde a nossa família cresceu e se consolidou, a nossa cidade", diz a Consulesa Mafalda Lourenço, companheira de Paulo há 18 anos.

Apesar de extensas horas dedicadas ao trabalho, o Cônsul ainda encontra espaço para a família em sua rotina. "Ele sempre aproveita o tempo que tem para se dedicar aos filhos. Ao fim do dia, quando consegue, faz a tradicional volta de bicicleta no quarteirão com as crianças, e facilmente se transforma em uma delas", conta a Consulesa.

Seja como diplomata, marido, pai ou incentivador de relações comerciais Brasil-Portugal, Paulo Lourenço é, sem dúvida, uma das figuras mais notáveis da enorme comunidade portuguesa em São Paulo, e carrega com a cidade uma relação que vai além da coincidência de nome sugere. •

Os impactos da Reforma Trabalhista

Evento discute nova legislação sob diversos pontos de vista



A reforma trabalhista entrou em vigor neste mês de novembro, mas ainda está longe de ser uma unanimidade entre advogados, juristas, sindicatos e outros diversos segmentos. Com diferentes pontos de vista sobre o tema, a Câmara Portuguesa recebeu, no dia 28 de setembro, associados e convidados para debater sobre o assunto em um evento organizado pela Cascione, Pulino, Boulos & Santos Advogados.

Além de uma palestra de Rodrigo Nunes, sócio da área trabalhista do escritório de advocacia, o encontro contou com a presença de Carlos Abener de Oliveira, juiz do Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região de São Paulo e Júlio César Beltrão, diretor jurídico da Unilever para a América Latina, que abordaram o assunto sob aspectos distintos.

Para Rodrigo Nunes, embora seja difícil qualificar a reforma como positiva ou negativa, uma vez que ela altera mais de cem artigos, a mudança era necessária para corrigir uma defasagem de sete décadas desde o estabelecimento da antiga CLT. "Há tempos se esperava uma modificação, porque a legislação antiga já não oferecia mais respostas aos nossos modelos e anseios. O direito tem que acompanhar as relações de trabalho, que são dinâmicas, e nesse

“A legislação muda parâmetros muito profundos e vai haver dificuldade em encaixar essa alteração de paradigma com a jurisprudência e com o entendimento do que é proteção ao trabalhador. Não vai dar para interpretar tudo como foi feito na lei.”

sentido a reforma foi bastante profunda, permeando a CLT do começo ao fim. Não há uma avaliação absoluta. Existem avanços, mas também algumas soluções obsoletas, disse o advogado.

Pontos positivos e negativos

Uma das mudanças bastante elogiadas por Nunes foi a regulamentação do home office, ou seja, do trabalho remoto, que agora passa a ter caráter de lei e traz mais segurança jurídica para as empresas. “Além de bom, era necessário. Já vemos muitas empresas alocando seus funcionários nesse regime. É uma demanda atual que parte de uma realidade e existia uma lacuna em relação a essa regulamentação. Como vantagem, ela permite a convivência familiar, conciliação de atividades pessoais e reduz impacto ambiental”, apontou o advogado, que também elogiou a implementação do contrato intermitente e em regime parcial como pontos positivos da alteração.

No entanto, uma das novidades criticadas por ele foi o estabelecimento de uma comissão de representantes dos trabalhadores nas empresas como um instrumento para atenuar conflitos entre empregados e empregadores. Ainda de acordo com o advogado, a experiência passada, especialmente em relação ao dirigente sindical, faz crer que teremos mais acirramento dos conflitos do que o apaziguamento, que



é o objetivo pelo qual essa figura foi criada na legislação.

Outra preocupação do palestrante é o pouco tempo entre a publicação da lei e entrada em vigor, que foi de 120 dias. “Mudanças da mesma magnitude contaram com prazo maior, porque há um tempo necessário para discussão, reflexão e implementação. Mas o próprio processo legislativo foi feito de forma abrupta”, concluiu Rodrigo Nunes, que destacou também a necessidade de um amplo planejamento para que a reforma impacte de forma positiva na sociedade.

Legislação x Constituição

O juiz Carlos Abener trouxe a visão do poder judiciário sobre as mudanças e mostrou certo receio em relação à aplicação de algumas alterações, como por exemplo, a nova lei de terceirização, que lançou bases para a reforma trabalhista.

“A legislação muda parâmetros muito profundos e vai ter dificuldade em encaixar essa alteração de paradigma com a jurisprudência e o entendimento do que é proteção ao trabalhador. Não vai dar para interpretar tudo como foi feito na lei”, afirma Abener.

Para o juiz, uma das principais preocupações diz respeito à falta de sintonia com a Constituição Federal observada em certos pontos. “O juiz do trabalho deve defender primeiro a Constituição, depois a legislação. Em alguns pontos, há uma falta de técnica legislativa. Muitas coisas foram escritas como se não houvesse Constituição, e isso vai gerar uma série de controvérsias. Alguns pontos cruciais levarão anos para ser resolvidos”, concluiu.

O novo capítulo das relações trabalhistas no Brasil ainda está em suas páginas iniciais e nos próximos meses e anos a tendência é que as discussões e reflexões em torno da reforma se acirrem, o que torna encontros como este realizado pela Câmara Portuguesa cada vez mais fundamentais. •



Página oposta:

1. Júlio César Beltrão (Unilever), Rodrigo Nunes (Cascione, Pulino, Boulos & Santos Advogados), Carlos Abener de Oliveira Rodrigues Filho (Juiz do Trabalho), Ricardo Lima (Câmara Portuguesa).

Nesta página:

1. Gabriel Nogueira (Cascione, Pulino, Boulos & Santos Advogados), Ricardo Lima (Câmara Portuguesa).
2. Eduardo Boulos, Luca Salvoni, Rodrigo Nunes (Cascione, Pulino, Boulos & Santos Advogados).

O novo destino de Lisboa

André Jordan Group lança o Lisbon Green Valley na Câmara Portuguesa



Portugal é a bola da vez para brasileiros que escolhem morar no exterior, e um lugar em especial ganha cada vez mais destaque. Trata-se do Belas Clube de Campo, em Lisboa, que é o maior condomínio residencial nos arredores de uma capital europeia. Diante do enorme sucesso de vendas no Brasil, o grupo responsável pelo empreendimento – liderado pelos cariocas André e Gilberto Jordan – lançou

no dia 17 de outubro, na Câmara Portuguesa, o Lisbon Green Valley, nova fase do condomínio residencial, com investimento de 100 milhões de euros.

A escolha pelo Brasil como primeiro lugar para o lançamento internacional do novo empreendimento justifica-se em números, já que 65% das vendas realizadas foram feitas para compradores daqui. “Há uma integração cada vez maior entre portugueses e brasileiros. Costumo dizer que os dois países vão

acabar se unindo. Vimos apresentar um empreendimento totalmente inovador, que já é uma tradição nossa", aponta André Jordan, chairman do grupo e considerado um dos maiores nomes do setor imobiliário e do turismo em Portugal, mundialmente conhecido por projetos como a Quinta do Lago e o Vilamoura XXI, ambos no Algarve.

Os motivos que fazem do Belas Clube de Campo um sucesso na capital portuguesa são vários. Inserido nos mais de mil hectares de floresta da Serra da Carregueira, permite plena harmonia com a natureza, mas não abre mão da proximidade com a cidade. Em apenas 15 minutos é possível chegar ao centro de Lisboa, ao aeroporto e às praias de Sintra e Cascais.

Infraestrutura e sustentabilidade

O Belas Clube de Campo também dispõe de uma completa infraestrutura em segurança e serviços como lavanderia, cabeleireiro, minimercado, academia e correios. Está prevista também a inauguração de uma escola, uma clínica de saúde e um centro hípico. Além disso, o condomínio já conta com ciclovias, piscinas e um campo de golfe com 18 buracos, considerado um dos melhores do país, recebe uma série de torneios – incluindo a Taça do Presidente da República.

Outro fator que faz de o empreendimento ser reconhecido internacio-



“Há uma integração cada vez maior entre portugueses e brasileiros. Costumo dizer que os dois países vão acabar se unindo. Vimos apresentar um empreendimento totalmente inovador, que já é uma tradição nossa”

nalmente é a sustentabilidade. O Lisbon Green Valley foi qualificado com um desempenho ambiental superior a 90% segundo a norma do LiderA, principal sistema de avaliação no assunto, recebeu a certificação energética A+ e a certificação máxima A++ que o coloca como o mais sustentável do país. “A preocupação ambiental e o respeito absoluto pela natureza são exigências incontornáveis e que estão refletidas em todos os projetos que desenvolvemos. Tudo foi pensado nos mínimos detalhes para reduzir os impactos ambientais e aumentar a eficiência energética”, explica Gilberto Jordan, filho de André e CEO do grupo, recentemente eleito a personalidade do ano do setor imobiliário português.



Página oposta:

1. Bruno Martins (Belas Clube de Campo), Nuno Rebelo de Sousa (Câmara Portuguesa), Gilberto Jordan (Belas Clube de Campo), Carla Silva (Banco Caixa Geral), André Jordan (Belas Clube de Campo), Camila Pinheiro (Câmara Portuguesa), Manuel Magno (Magno Advogados), Paulo Porto (Paulo Porto Advogados).

Nesta página:

1. Eleonora Jordan (Vintedois Mkt e Eventos), Rui Trigo (Belas Clube de Campo), Joana Vilaça (Belas Clube de Campo).
2. Jacqueline Martins, Diogo Canha, Bruno Martins (Belas Clube de Campo).



A preocupação ambiental se observa desde a qualidade dos materiais de construção até a escolha dos eletrodomésticos de alta eficiência energética. O empreendimento conta, ainda, com um sistema captação e posterior reaproveitamento de águas fluviais e reciclagem por meio de reservatórios previamente instalados, bem como o tratamento das piscinas por via da ionização, reduzindo assim a utilização de cloro prejudicial ao meio ambiente. Há também coletores solares e painéis fotovoltaicos, com sistema de acúmulo de energia elétrica e gestão inteligente que permitem uma utilização energética mais eficiente.

Valor competitivo de mercado

O Lisbon Green Valley apresenta três opções de compra: apartamentos, townhouses e terrenos para construção. No caso dos dois primeiros, há tipologias de um a quatro quartos, com ou sem escritório, totalmente climatizadas e prontas para morar. Já quem optar por construir a própria casa, pode escolher lotes que variam de 600 a 1600 m², seja com arquiteto próprio ou profissional sugerido pela equipe.

Nesta página:

1. Participantes do Evento.

“A preocupação ambiental e o respeito absoluto pela natureza são exigências incontornáveis e que estão refletidas em todos os projetos que desenvolvemos. Tudo foi pensado nos mínimos detalhes para reduzir os impactos ambientais e aumentar a eficiência energética”

O empreendimento insere-se em um contexto de baixo valor do metro quadrado e custo de vida mais acessível em comparação com cidades como São Paulo e Rio de Janeiro, ou até mesmo capitais europeias. Isso torna o investimento mais atrativo, de acordo com Bruno Martins, diretor de vendas do Be-

las Clube de Campo. “Viver em Portugal é 30% mais barato que a média das capitais europeias. Além disso, nosso país não é visto mais como a ‘terrinha’, é uma nação que se renovou nas últimas décadas”, aponta o palestrante, que também destaca fatores como a boa infraestrutura e baixo nível de violência como motivos que levam estrangeiros, especialmente brasileiros, a Portugal.

Planejamento

A compra de um imóvel em Portugal, seja no Belas Clube de Campo ou qualquer empreendimento, exige uma assistência no que diz respeito à viabilização do negócio pelo ponto de vista financeiro e fiscal, com o apoio do Banco Caixa Geral, que apresenta aos clientes uma série de vantagens.

Uma delas é a minimização de prejuízos por conta da variação cambial, como explica Carla da Silva Pinto, diretora executiva da entidade. “Temos muitos clientes que deixaram de fazer negócios com casas que acharam interessante por não ser o momento ideal, do ponto de vista cambial. Nós permitimos que se adquira o imóvel em qualquer momento sem tem que fazer essa transferência em uma taxa de câmbio que não seja interessante no momento. Isso é importante, porque temos observado flutuações que impactam bastante”, diz Carla.

O evento de lançamento também contou com a participação do advogado Manuel Magno, da Magno Advogados Associados, um dos grupos que presta apoio jurídico no Brasil. Além de esclarecer questões referentes aos documentos necessários e impostos, ele apresentou outros atrativos ao investimento imobiliário em Portugal.

O Belas Clube de Campo também possui uma equipe de atendimento fixa no Brasil para manter a proximidade com o público local e impulsionar ainda mais as vendas. A julgar pelo público presente na Câmara Portuguesa, o número de residentes brasileiros nos condomínios do grupo tende a ser ainda maior nos próximos anos. •



HAITONG

A NEW LANGUAGE
IN THE FINANCIAL WORLD

www.haitongib.com.br

STRONG LOCAL KNOWLEDGE
UNIQUE FOOTPRINT
INVESTMENT BANKING | MARKETS
GLOBAL MARKETS & ALTERNATIVE INVESTMENTS

A importância do planejamento patrimonial



Por Anna Carolina Ramos Breda, Owner, BRDA Finanças e Patrimônio

Quando se trata de patrimônio, a primeira ideia que nos ocorre diz respeito aos nossos bens materiais, sejam os frutos do nosso trabalho ou de nossos ascendentes: é o que se convencionou intitular patrimônio familiar.

Ao chefe do núcleo familiar, fica a responsabilidade quanto ao seu legado, e aos futuros herdeiros, o desafio da sucessão. Muitos perguntam: qual a necessidade de um planejamento patrimonial? A quem se destina? Antes de responder, vamos entender o conceito.

Pode-se afirmar que trata-se de um conjunto de medidas financeiras, fiscais e legais que têm como objetivo a proteção e organização do patrimônio, alinhadas aos desejos e interesses da família. Visa a redução tributária lícita por meio das melhores práticas previstas em lei, evolução patrimonial e (perpetuação do patrimônio amealhado ao longo dos anos, por meio de sucessão tranquila e eficaz.

As medidas englobam diversos componentes de análise de suma importância para um maior entendimento do patrimônio e personalização do trabalho a ser feito. São elas: gestão financeira, gestão de investimentos, planejamento de aposentadoria, gestão de risco e seguros, planejamento fiscal e planejamento sucessório.

Como um guia de objetivos, existem deveres de curto, médio e longo prazo. O planejamento busca soluções e estruturas específicas em cada área, sempre olhando o patrimônio como um todo. Ele serve justamente para dar clareza, eficiência e tranquilidade às famílias quanto às tomadas de decisões.

Como se desenvolve um planejamento patrimonial?

Inicialmente, busca-se entender o fluxo financeiro da família. São avaliadas as receitas e despesas, a relação ativo e passivo, estilo de vida e o orçamento familiar. A partir dessa análise, avalia-se o grau de liberdade financeira de que a família dispõe.

Uma vez entendida a disponibilidade financeira, parte-se para a compreensão do momento de ciclo de vida financeiro. Basicamente, são três fases: acumulação, crescimento e preservação/usufruto. Considerada como fase da juventude, início da vida profissional e construção da família, a fase de acumulação vem da capacidade de poupança. O crescimento, estimada fase meia-idade, ocorre quando a rentabilidade do patrimônio financeiro está próxima da capacidade de gerar poupança mensal. A fase de preservação, conhecida como aposentadoria, se dá no momento em que o patrimônio está constituído e o objetivo é a preservação e usufruto das reservas.

Com os avanços tecnológicos e o aumento da expectativa de vida, a fase de preservação/usufruto do patrimônio adquiriu, ao longo do tempo, novo significado e dinamismo. Para se chegar em uma aposentadoria tranquila, é preciso fazer uma projeção financeira

Como um guia de objetivos, haveres e deveres de curto, médio e longo prazo, o planejamento busca soluções e estruturas específicas em cada área, sempre olhando o patrimônio como um todo. Ele serve justamente para dar clareza, eficiência e tranquilidade às famílias quanto às tomadas de decisões.



com base no patrimônio atual, avaliar necessidade de poupança e possíveis fontes de renda na aposentadoria, entendendo objetivos e despesas.

Após o entendimento da fase do ciclo de vida em que se encontra o titular, avaliam-se os investimentos atuais, o perfil financeiro e emocional do investidor, tolerância ao risco, expectativas de retorno e horizonte de tempo. As variáveis disponibilidade financeira, fase de vida e horizonte de tempo é que ditam qual a estratégia financeira mais adequada para cada família.

A gestão de risco é um meio de assumir com confiança os riscos que são inerentes à vida. É um processo de identificação, análise, desenvolvimento de repostas e monitoramento de suma importância na avaliação de um patrimônio. Ser preventivo ajuda a diminuir a probabilidade de impactos negativos. Avaliação sobre seguro de vida, seguro outros de responsabilidade empresarial e testamento são fundamentais.

Um bom planejamento fiscal gera eficiência na redução de custos que associado à uma gestão financeira eficaz, suscita maiores ganhos financeiros. É importante identificar a natureza tributável dos ativos e passivos para uma melhor adequação das estratégias e estruturas.

O último e o primeiro tópico que gira em torno do patrimônio, a sucessão,

costuma ser o mais sensível e difícil de se abordar entre famílias. Quanto antes debatido, melhor será o processo. As questões sucessórias, por vezes, são mais subjetivas que objetivas. Dividir o patrimônio e ser justo com herdeiros é uma equação relativamente fácil e hoje não faltam instrumentos para tal. No entanto, quando a sucessão parte para a questão empresarial, o processo se torna mais complexo, uma vez que temos que lidar com nossas expectativas em relação aos nossos sucessores.

É necessário entender e respeitar a motivação e propósito de vida de cada um. Muitas vezes é preciso identificar, logo cedo, qual herdeiro tem vocação para assumir os negócios e prepará-lo, aceitar quando não há um herdeiro com vocação e acreditar que uma boa gestão profissionalizada, alinhada aos interesses do fundador, tem total capacidade de perenizar um legado.

Trata-se de um tema relevante e presente nas famílias devido às preocupações e incertezas quanto ao futuro. As constantes mudanças tributárias e as próprias mudanças em nossas vidas fazem com que o planejamento patrimonial se torne algo imprescindível quando buscamos zelar pela tranquilidade, seja financeira ou emocional. Por isso, ele destina-se a qualquer família que tenha apreço por seu patrimônio, perpetuidade e harmonia.

Na prática, devemos olhar para patrimônio como se fosse uma empresa no sentido de controle, mas com a grande perspectiva no sentido de crescimento e estabilidade. Para crescer, uma empresa geralmente concentra e alavanca. O patrimônio, para ser preservado, necessita diversificação. É por meio da mitigação de risco que conseguimos preservar e obter ganhos reais acima da inflação garantir sua perpetuação, o que é imprescindível para atingir o objetivo desejado. É na condução do planejamento que conseguimos trazer educação financeira à família e a nós, criando bons hábitos e colocando como prioridade a conscientização, disciplina, acesso à informação e maior poder analítico.

As formas de implementação são muito peculiares e específicas a cada entidade familiar. Deve-se ter visão a longo prazo, mas monitorar a necessidade de liquidez e estar atento às mudanças também é importante. Bom planejamento pode transformar crises em momentos favoráveis aos investimentos.

O objetivo deste texto foi trazer reflexão sobre a importância do planejamento patrimonial que, ao englobar diversos aspectos do patrimônio familiar, exige visão macro e atuação conjunta de profissionais especializados em cada área específica (Tributos, Finanças, Administração, Legal), objetivando as melhores soluções à peculiaridade de cada família. •

Cenário da saúde suplementar no Brasil

Evento traz discussão sobre situação do mercado, operadoras e consumidor



A saúde suplementar é um tema que vem despertando cada vez mais atenção no Brasil, especialmente pelo fato dos custos com médicos particulares e convênios representarem 52% do total dos gastos da área, de acordo com dados do Banco Mundial. Para apresentar as perspectivas do setor, a Câmara Portuguesa recebeu associados e convidados em uma palestra no dia 27 de setem-

bro, realizada pela Viana do Castelo Seguros, em parceria com a Porto Seguro Saúde.

O organizador do evento e associado, Vasco Monteiro, diretor da Casa de Portugal e da Viana do Castelo Seguros, enalteceu a oportunidade de abordar o tema. "Para nós da comunidade, esse contato com a Câmara Portuguesa é fundamental. Nós sabemos que Brasil e Portugal estão muito próximos e nós escolhemos a Câmara porque

sabemos que podemos tirar um bom proveito do tema, trazendo tanto empresários brasileiros como portugueses", aponta o executivo, que revelou ainda a intenção de levar a Viana do Castelo para Portugal.

Durante a palestra, foram apresentados dados que mostram que, ao contrário de países como Alemanha, França e Itália, onde o setor público representa a esmagadora maioria dos gastos, a saúde suplementar ainda é

crucial no Brasil. No entanto, o contexto atual é de crise, como explica o médico Marcus Paiva, superintendente da Porto Seguro Saúde. Segundo ele, o sistema vem apresentando problemas desde 1999, ano em que foi criada a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). “Dezessete anos depois da regulação, muita coisa foi positiva para o consumidor, mas ao mesmo tempo foram criadas tantas regras e burocracias que começaram a atrapalhar o mercado de saúde”, explica Paiva.

Ainda segundo Marcus, essa crise acaba reduzindo o acesso à saúde por parte dos trabalhadores com a incorporação de novas tecnologias sem uma avaliação adequada de benefício para o paciente encareceu muito esse produto. “Quem paga a conta são os usuários e as empresas, e o que acontece é uma redução do acesso, porque menos pessoas recebem esse benefício”, completa o médico.

A crise se reflete em números e de acordo com os dados apresentados durante a palestra, o crescimento da receita nos últimos anos é 0,3% inferior ao aumento das despesas, o que pode indicar uma inversão na balança e um futuro não muito distante. Segundo a Federação Nacional de Saúde Suplementar, em 2016, 63 operadoras apresentaram patrimônio líquido negativo,



o que representa mais de 1 bilhão de reais. Em uma análise mais profunda, desde dezembro de 1999, o número de operadoras no Brasil caiu praticamente pela metade. “Por um lado, é bom, porque começamos a trabalhar com operadores mais saudáveis, mas é um ponto de atenção que deve estar sempre no nosso radar. Só nos últimos cinco anos, 172 operadoras de assistência médica e 53 de assistência odontológica deixaram de funcionar. Grandes operadoras estão com sinistralidade acima de 90% há mais de dois anos, o que é muito ruim para o mercado”, afirmou Paiva.

Inflação hospitalar

Um dos grandes vilões da inflação hospitalar é o VCMH (Variação do Custo Médico Hospitalar), que vem em tendência de alta nos últimos anos. Entre 2015 e 2016, o índice subiu 19,2%, três vezes o valor do IPCA, e os reajustes permitidos pela ANS nem sempre acompanham essa variação em planos individuais, o que explica porque as seguradoras comercializam apenas planos coletivos. Para Juarez Cardoso, representante comercial da Porto Seguro, a solução passa por um diálogo mais profundo entre todas as partes envolvidas e ajustes do órgão regulador. “Existe uma discussão muito grande para que as coisas sejam feitas de



forma correta e tanto hospitais quanto clínicas não cobrem valores absurdos. Enquanto essa situação não se resolver, nós vamos continuar nesse impasse. A regulamentação da ANS é muito complicada e talvez nosso grande problema esteja aí”, diz Juarez. •

Página oposta:

1. *Kalil Cury Filho (Partner Desenvolvimento), Vasco Monteiro (Viana do Castelo), Andrea Pires (Viana do Castelo), Nuno Rebelo de Sousa (Câmara Portuguesa), Marcus Paiva (Porto Seguro), Juarez Cardoso (Porto Seguro).*

Nesta página:

1. *Marcus Paiva (Porto Seguro) e participantes.*
2. *Wagner Bernardo (Porto Seguro) e Paulo Paixão (Paixão Investimentos).*

“Dezessete anos depois da regulação, muita coisa foi positiva para o consumidor, mas ao mesmo tempo foram criadas tantas regras e burocracias que começaram a atrapalhar o mercado de saúde”, explica Paiva.



PIT STOP VOLVO
LUBRIFICAÇÃO RÁPIDA

AUTO SUECO SÃO PAULO: TROCA DE ÓLEO COM MÃO DE OBRA GRATUÍTA



ESTRUTURA COMPLETA PARA O SEU ATENDIMENTO:

- ◆ Boxes exclusivos para Troca de Óleo e para Serviços Rápidos;
 - ◆ Venda de Pneus, Peças e Serviços Volvo;
 - ◆ Equipe especializada;
 - ◆ Ouro no Programa 100% Volvo.

Eventos

Happy Hour

Happy Hour de Verão

Associados e convidados se reúnem em coquetel na Casa Araújo Pinto

Na noite do dia 31 de outubro, a Câmara Portuguesa reuniu associados e convidados em sua sede, a Casa Araújo Pinto, para o Happy Hour de Verão. Além de realizar networking, os participantes puderam apreciar boa música, experimentar o tradicional bacalhau português e degustar vinhos, sucos, cafés e azeites.

À exemplo da edição anterior, realizada no fim de agosto, o encontro promoveu um importante relacionamento entre os associados. Sete deles expuseram seus produtos realizando vendas em preços promocionais como a Brascod (Bom Porto), Delta Foods Brasil, Juicelab, Portus Importadora, Qualimpor, Sovena e Velho Barreiro.

Para Vasco Campos, diretor geral da empresa portuguesa Sovena, o Happy Hour, além de promover interação, é um importante ponto de encontro. "Esse evento agrega muito para as empresas portuguesas que estão aqui no Brasil porque permite um contato mais próximo também com os empresários brasileiros. Sempre que somos convidados para apresentar nossos azeites na Câmara, aceitamos", disse.

Márcio Gorga, diretor de trade marketing da Delta Foods Brasil, também exaltou a possibilidade de apresentar produtos novos da marca, como os vinhos da Adega Mayor. "É a primeira vez que trazemos o vinho. Esse tipo de encontro é importante principal-

mente pra fazer relacionamento com associados e gerar negócios. A Câmara nos apresenta bons clientes, e por isso procuramos participar de todos os eventos", apontou.

A noite contou com a presença de importantes conselheiros, entre eles Marcos Nascimento, presidente da Tecniplan. "O Happy Hour é puro networking, e acho que esse é um dos grandes objetivos da Câmara", comentou. Novos associados também marcaram presença, como Beth Gallo, da Morente Forte. "É meu primeiro evento na Câmara e estou muito feliz pela recepção que todos têm proporcionado", afirmou.

As fotos da noite foram tiradas por Sidney Salú, da Lab Extra, estúdio associado da Câmara. Confira os melhores cliques!

Nesta página:

1. Marcelo Granero (Figueiredo & Milani), Sonia Haro (Figueiredo & Milani), Luis Galvão Navarro, Ricardo Magalhães (Aipan), John Carioba (Global Advisor), Vanessa Azevedo (Portus).





1



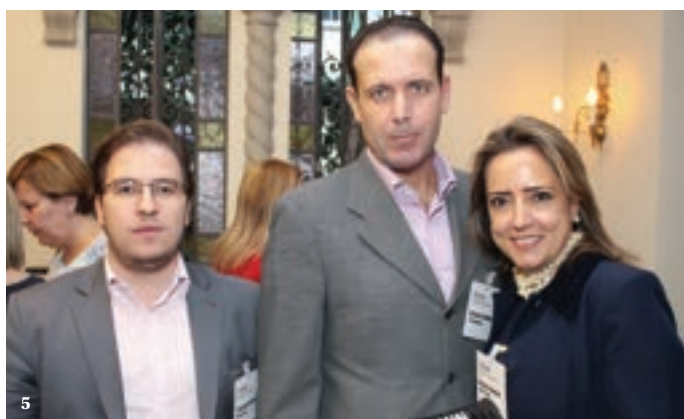
2



3



4



5



6

Nesta página:

**1. Cristiano Teixeira (Liner Consultoria),
Ricardo Reis (RC & Reis),
Felipe Schulhof (Liner Consultoria).**

**2. André Toledo (Teixeira e Castro Advogados),
Carlos Henrique Castro (Teixeira e Castro
Advogados), Lucas de Souza Teixeira
(Teixeira e Castro Advogados),
Dmitrii Petrovich (Teixeira e Castro Advogados).**

3. DJ Welldeep.

**4. Vasco Campos (Sovena Brasil),
Fernando Zancopé (Numeric Contadores),
João Cordeiro (Numeric).**

**5. Cassiano Pereira (Monte Bravo),
Cassio Escobar (CPE eBusiness),
Mayna Comino (Monte Bravo).**

**6. Decio Deep, Silvana Andrade
e Ricardo Chica (True CPA).**



1



2



3



4



5



6



7



8

Nesta página:

1. Paulo Porto (Porto Fernandes Adv.), Giulia Ferrão (Rede Park), Ricardo Magalhães (Aipan)
2. Rosana Leme Galvão e Bruno Gonçalves da Silva (Silva & Galvão)
3. Marcelo Bonfatti (Digital 4 Sports), Moises Jaleco (ExclusivKey), Rafael Fuso (Porto Ferreira e Fuso Adv)
4. Sérgio Sousa e Goreti Sousa (Brascod)
5. Sergio Karagulian e Pedro Pereira (Brascod)
6. Martinho de Ornelas (De Ornelas & Associados)
7. Beth Gallo (Morente Forte)
8. Participantes do evento.



Nesta página:

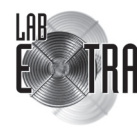
1. Douglas Tanz (Tanz Engenharia),
Denise Giarelli (Tanz Engenharia),
Camila Pontes (Cunha Advogados),
Mariana Rosauo (Cunha Advogados).

2. Vasco Monteiro (Viana do Castelo).

3. Luciane Jones (StarSoft).

4. Guilherme Noschese,
Marcos Nascimento (Tecniplan)

5. Isabelle Romanelli e
Lidia Costa (BR-Visa).





PORTUGAL MAIS PERTO DE SI!

Investimentos com taxas competitivas | Transferências internacionais sem tarifas*
Conta corrente para não residente (CDE) | Apoio aos clientes da Caixa Geral de Depósitos



Banco Caixa Geral Brasil

www.bcgbrasil.com.br



Bom Porto

Rui Manuel Fernandes da Costa e Sousa, Presidente

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Desde o final dos anos 1990, tendo sido constituída em 2002 a empresa distribuidora, Brascod, Ltda.

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

No setor alimentício (food service, restaurantes, etc), setor de varejo e atacado.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Comerciantes, grandes redes e varejo em geral.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Continuar a investir no mercado brasileiro e manter o share que hoje é cerca de 65%, ofertando o melhor produto sempre, respeitando a tradição portuguesa.

Informações para contato:

www.bacalhabomporto.com.br
brascod@brascod.com.br
+55 (11) 3173-2950



CAESP – Conselho Arbitral do Estado de São Paulo

Ana Cláudia Pastore, superintendente

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Desde 1998.

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

Área cível com ênfase em franquias.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Todos os que utilizam cláusulas arbitrais.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Ampliar seu mercado.

Informações para contato:

www.caesp.org.br
caesp@caesp.org.br
+55 (11) 3258-2139





Cestarolli Travel

Erico Cestarolli, *fundador e diretor*

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Nossa agência de viagens foi inaugurada em junho deste ano como uma TAP Partner. Mas, nossos consultores têm em suas trajetórias profissionais mais de 15 anos de experiência seja na indústria aérea, ou, no Turismo.

Em que áreas ela desenvolve as suas atividades?

Somos uma agência especializada na companhia aérea portuguesa TAP, como emissão, remarcação e reitinação. Também atendemos os passageiros cadastrados no Programa Victoria, que proporciona o uso de milhas TAP e parceiras da Star Alliance.

A quem se destina os seus produtos e serviços?

A todos interessados no turismo de lazer, corporativo e de incentivo.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Ser reconhecida pelo atendimento exclusivo, personalizado e de alta qualidade, bem como pelo melhor custo-benefício do mercado. E mais: oferecer a melhor experiência de viagem a cada perfil de passageiro, ao ir além do trabalho especializado no continente europeu e trabalhar com outras companhias aéreas e destinos, incluindo todos os continentes e os principais destinos em território nacional.

Informações para contato:

www.cestarollitravel.com.br
tappartner.cestarolli@tap.pt
+55 (11) 2369-3547 / +55 (11) 2369-3592 /
+ 55 (11) 98807-8344



ColorSisthem

Miguel Romeiro, *Representante de Negócios*

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Desde 1992.

Em que área ela desenvolve as suas atividades?

Nas áreas de outsourcing de impressão, digitalização, vendas e locações de equipamentos, assistência técnica, manutenção e G.E.D (gerenciamento eletrônico de documentos).

A quem se destinam os seus produtos\serviços?

A empresas que necessitem de um a dez mil equipamentos de impressão a lazer, led, jato, térmica, grandes formatos (Plotter) com soluções embarcadas que facilitam processos internos, digitalização organização e guarda de documentos. Nossas soluções focam a otimização integração dos diversos departamentos e suas filiais e consequentemente a redução de custos

Qual o maior desafio de sua empresa neste momento?

Com mais de 8.000 clientes e 40.000 equipamentos instalados em todo o território nacional, nosso maior desafio é manter a excelência de serviços prestados, a atualização de equipamentos e a constante evolução dos profissionais de nossa equipe. O crescimento natural de nossa empresa em novos negócios está alicerçado nestes valores.

Informações para contato:

www.colorsisthem.com.br
miguel.romeiro@grupocsdobrasil.com
+55 (11) 5906-5000 / +55 (11) 5906-5019





JM Silveira & Associados Propriedade Intelectual ("JMSPI")

João Marcos Silveira, Sócio Fundador

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?
Desde 2009.

Em que áreas ela desenvolve as suas atividades?

Consultoria e assessoria nas áreas de marcas, patentes, modelos de utilidade, desenhos industriais, direitos autorais, direito de imagem, proteção de software, contratos, licenciamento, franquias, transferência de tecnologia, nomes de domínio, concorrência desleal, propaganda comparativa, CONAR, segredos de negócio e afins.

A quem se destinam os seus serviços?

Atuamos tanto para clientes brasileiros que desejam proteger suas marcas e patentes no Brasil e/ou no exterior, como para empresas estrangeiras que têm negócios no Brasil e necessitam proteger aqui as suas marcas, patentes, desenhos industriais e outros direitos de propriedade intelectual.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Atender cada vez melhor nossos clientes, prestar serviços com eficiência, qualidade e, sobretudo, ética e confiabilidade.

Informações para contato:

www.jmspi.com.br
jmsilveira@jmspi.com.br
+55 (11) 3068-2050



Liner Consultoria e Gestão de Benefícios

Cristiano Lacerda Teixeira, Partner

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?
Desde 2017, com atuação no Brasil e em Portugal, dando continuidade aos projetos já desenvolvidos nos últimos 20 anos.

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

Em consultoria e gestão de planos médicos corporativos e todos os demais benefícios oferecidos aos colaboradores do mercado corporativo, como seguros de vida empresarial, planos odontológicos e previdenciários, contemplando consultoria para definição e implantação de política de benefícios corporativos e suporte em diversas áreas.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

A empresas de pequeno, médio e grande porte, bem como grupos econômicos com atuação no Brasil e na Europa em busca de suporte único alinhado às políticas de RH locais.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

O caráter universal de assistência à vida confere à saúde grande importância, mas sua complexidade e custos crescentes geram consequências ao mundo corporativo e aos indivíduos. Nosso maior desafio é desenvolver cada vez mais ferramentas de gerenciamento capazes de prever essas variáveis e tendências.

Informações para contato:

www.linerconsult.com.br
cristiano@linerconsult.com.br
+55 (11) 2892-0260 e +55 (11) 97201-9324





Paixão Investimentos

Paulo Paixão, Diretor Comercial

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?
Desde 2014.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?
Imóveis com avaliação e intermediação de imóveis.

A quem se destina os seus produtos/serviços?
Pessoa física e jurídica (todos precisam de imóveis e saber o valor real do mesmo)

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?
Atender as expectativas dos clientes com melhores valores de imóveis na região que seja sua satisfação.

Informações para contato:
www.paixaoinvestimentos.com.br
paulo@paixaoinvestimentos.com.br
+55 (11) 95848-1713



Proteus

Marcelo Weyne Romcy, Sócio-Fundador & COO

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?
Atuamos no mercado brasileiro há 17 anos.

Em que área(s) ela desenvolve as suas atividades?
A Proteus é uma empresa especializada em Análise e Controle Executivo de Riscos.

A quem se destina os seus produtos/serviços?
Nossos serviços destinam-se a estabelecimentos de todos os segmentos, como instituições financeiras, energia, telecomunicações, mídia, e-commerce, varejo, atacado, indústrias, mineração, serviços, construção civil, transportes, infraestrutura, saúde, agricultura e agropecuária.

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?
A ampliação de nossa atuação internacional é o grande desafio que tem nos motivado bastante neste momento. Esperamos também marcar presença como uma empresa de sucesso, comprometida em prestar os melhores serviços e ultrapassar às expectativas dos clientes, assim como já fazemos no Brasil, Estados Unidos, Canadá e Emirados Árabes.

Informações para contato:
http://www.proteus.com.br
marcelo.romcy@proteus.com.br
+55 (11) 3198-3103





StarsPremium

Luis Antonio C Lopes Ribeiro,
Diretor Executivo / Co-Fundador

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

A StarsPremium foi fundada em 2012, porém seus sócios fundadores/gestores acumulam mais de 20 anos de experiência neste mercado.

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

Somos especialistas em campanhas de incentivos e programas de fidelidade com solução completa para alavancar resultados de vendas ou de indicadores de qualidade e performance. Planejamento, comunicação de sustentação, gestão através de plataforma própria, catálogo de prêmios, relatórios gerenciais, tudo customizado.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Atendemos qualquer segmento de mercado ou porte de empresas. Campanha de incentivo é uma das diversas ações que uma empresa pode empreender e nosso negócio é "ajudar o cliente a alcançar resultados melhores do que já vinha alcançando".

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Um desafio diário que temos é buscar a melhoria contínua da experiência dos usuários dos nossos serviços, seja o gestor da campanha ou o participante/premiado.

Informações para contato:

www.starspremium.com.br
luisribeiro@starspremium.com.br
+55 (11) 3254 7379



Toscana Brasil @Ahoba Viagens

Reinaldo Pires de Campos, *Diretor Proprietário*

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado brasileiro?

Estamos atuando no mercado de turismo desde novembro de 2015.

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

Turismo nacional e internacional com roteiros personalizados.

A quem se destina os seus produtos/serviços?

Qualquer pessoa interessada em viajar a passeio, a trabalho ou fazer intercâmbio, bem como empresas com Programas de Incentivo (premiações).

Qual o maior desafio de sua companhia neste momento?

Fidelizar e conquistar novos clientes.

Informações para contato:

www.toscanobrasil.com.br
sp.toscanobrasil@ahobaviagens.com.br
+55 (11) 9555-7788 / +55 (11) 2306-8277



Associados

Novos Associados



2East

Ramo de atuação: Alimentos e Bebidas / Serviços de Bebidas para Eventos
Contato: João Pedro Fernandes
Fone: +55 (11) 3628-7956
E-mail: contato@2east.com.br
Site: www.2east.com.br



Ageplan

Ramo de atuação: Engenharia / Arquitetura
Contato: Paulo Gonçalves
Fone: +55 (11) 4440-6426
E-mail: paulo.goncalves@ageplan.com.br
Site: www.ageplan.com.br



Assis e Mendes Advogados

Ramo de atuação: Certificação / Propriedade Intelectual / Consultoria / Auditoria / Jurídico
Contato: Adriano Mendes
Fone: +55 (11) 3141-9009 / (11) 98404-5005
E-mail: adriano.mendes@assisemendes.com.br
Site: www.assisemendes.com.br

Belle Cave

Belle Cave

Ramo de atuação: Alimentos e Bebidas / Importação de Vinhos
Contato: Morgane Culié
Fone: +55 (11) 3624-0079 / (11) 99237-7999
E-mail: contato@bellecave.com.br / morgane@bellecave.com.br
Site: www.bellecave.com.br



Connection 55

Ramo de atuação: Viagens / Turismo
Contato: Leo Uchoa / Maísa Oliveira
Fone: +55 0800 878 3025
E-mail: contato@connection55.com / leo@connection55.com / maisa@connection55.com
Site: connection55.com



Contech

Ramo de atuação: Química / Petroquímica
Contato: Ana Carolina Carvalho
Fone: +55 (19) 3881-7236
E-mail: carolina.carvalho@contechbrasil.com
Site: www.contechbrasil.com



Eight Comunicação Integrada

Ramo de atuação: Comunicação / Publicidade / Marketing
Contato: Leandro Bertolassi
Fone: +55 (12) 3209-3532
E-mail: leandro@eightcomunicacao.com
Site: www.eightcomunicacao.com



Ferreira Netto Advogados

Ramo de atuação: Jurídico
Contato: Cássio Telles Ferreira Netto
Fone: +55 (11) 2594-8050
E-mail: ferreiranetto@ferreiranetto.adv.br



Figueira Construtora

Ramo de atuação: Engenharia / Arquitetura / Construção / Infraestrutura
Contato: Patrícia Medeiros / Telmo Lopes
Fone: +55 (11) 4108-9166
E-mail: contato@figueiraconstrutora.com.br
Site: www.figueiraconstrutora.com.br



Float Brasil Publicidade

Ramo de atuação: Comunicação / Marketing / Publicidade / Design / Tecnologia / Informática / Promoção de Eventos / Meios de Comunicação
Contato: Tyago Borgato Batista
Fone: +55 (11) 4306-0645 / (11) 98152-4521
E-mail: tyago.borgato@floatbrasil.com.br
Site: www.floatbrasil.com.br



Gbis Consult

Ramo de atuação: Consultoria de negócios
Contato: Gonçalo da Cunha Ferreira
Fone: +55 (11) 97131-9879
E-mail: goncalocf@gbis.pt
Site: www.gbis.pt



JMSPI – JM Silveira e Associados Propriedade Intelectual

Ramo de atuação: Certificadora / Propriedade Intelectual / Franchising / Jurídico
Contato: João Marcos Silveira
Fone: +55 (11) 3068-2050
E-mail: jmsilveira@jmspi.com.br
Site: www.jmspi.com.br



Lab Extra Fotografia

Ramo de atuação: Serviços Fotográficos
Contato: Sidney Salú
Fone: +55 (11) 3872-9979 / (11) 98202-1766
E-mail: labextra@labextra.com.br
Site: www.labextra.com.br



Liner Consultoria e Gestão de Benefícios

Ramo de atuação: Saúde / Consultoria / Auditoria / Seguros
Contato: Cristiano Lacerda Teixeira
Fone: +55 (11) 97201-9324
E-mail: cristiano@linerconsult.com.br
Site: www.linerconsult.com.br



Monte Bravo Investimentos

Ramo de atuação: Mercado Financeiro
Contato: Adriano Hada / Cassiano Limana / Felipe Assunção / Mayna Comino
Fone: +55 (11) 3045-0960 / (11) 99653-4557
E-mail: campor@montebravo.com.br
Site: www.montebravo.com.br

Associados

Novos Associados



Morente Forte

Ramo de atuação: Teatro

Contato: Beth Gallo

Fone: +55 (11) 3255-6183 / (11) 99136-2200

E-mail: bethgallo@morenteforte.com.br

Site: www.morenteforte.com.br



Pessoa & Partners

Ramo de atuação: Engenharia / Arquitetura

Comércio Exterior / Consultoria / Auditoria / Imobiliário / Jurídico / Mercado Financeiro / Golden Visa

Contato: Sérgio Ortiz

Fone: +55 (11) 94819-4021

E-mail: sergio.ortiz@pessoa-partners.com

Site: www.pessoa-partners.com



Planning - Corporate Finance & Advisory

Ramo de atuação: Consultoria / Assessoria

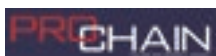
Financeira / M&A / Finanças Estruturadas

Contato: Cláudio Gonçalves

Fone: +55 (11) 3129-7321

E-mail: claudio@planningconsult.com.br

Site: www.planningconsult.com.br



ProChain - Soluções e Capacitação

Ramo de atuação: Engenharia / Arquitetura

Indústria / Comércio Exterior / Consultoria / Auditoria / Recursos Humanos / Treinamento

Contato: Bruno Gonçalves da Silva

Fone: +55 (12) 98146-2940

E-mail: bruno.silva@prochain.com.br

Site: www.prochain.com.br



Proteus

Ramo de atuação: Consultoria / Auditoria

Contato: Marcelo Romcy

Fone: +55 (11) 3198-3103

E-mail: marcelo.romcy@proteus.com.br

Site: www.proteus.com.br



Ramalhos Brasil

Ramo de atuação: Equipamento Industrial

Contato: Bruna Baptista

Fone: +55 (19) 3468-6227 / (19) 99897-7833

E-mail: contato@massamadreblog.com.br

Site: www.ramalhosbrasil.com.br / www.

massamadreblog.com.br



ASSESSORIA
IMOBILIÁRIA

RC Reis Negócios Imobiliários

Ramo de atuação: Imobiliário

Contato: Lúcia Freitas

Fone: +55 (11) 4134-3000

E-mail: lucia@rcreis.com.br

Site: www.rcreis.com.br



Rosely Cruz by neolaw

Ramo de atuação: Jurídico

Contato: Douglas Milano

Fone: +55 (11) 97402-9930

E-mail: dmilano@neolaw.net.br

Site: www.neolaw.net.br



Rota do Azeite e Vinhos

Ramo de atuação: Alimentos e Bebidas

Contato: Andressa de Oliveira

Fone: +55 (11) 2957-2768

E-mail: andressa2015oliveira@outlook.com

Site: www.rotadoazeite.com.br



Sambaiba Stands e Eventos

Ramo de atuação: Eventos / Stands /

Cenografia

Contato: Regiane Amendola

Fone: +55 (11) 3853-7920 / (11) 98517-5212

E-mail: regiane@sambaibastands.com.br

Site: www.sambaibastands.com.br



SMC Solução Jurídica

Ramo de atuação: Consultoria / Auditoria

Contato: Sylvia Moreira Camarinha

Fone: +55 (11) 94138-5530

E-mail: sylvia@smcsolucaojuridica.com.br

Site: www.smcsolucaojuridica.com.br



StarSoft

Ramo de atuação: Informática / Tecnologia

Contato: Rafael Cabral

Fone: +55 (11) 4133-2200

E-mail: rgcabral@starsoft.com.br

Site: www.starsoft.com.br



Tanz Engenharia

Ramo de atuação: Engenharia / Arquitetura

Telecomunicações / Construção /

Infraestrutura

Contato: Douglas Tanz / Denise Giarelli Alario

Fone: +55 (11) 3405-0304

E-mail: civil.contato@tanz.com.br /

administrativo@tanz.com.br

Site: www.tanz.com.br



Toscano Brasil @ Ahoba Viagens

Ramo de atuação: Viagens / Turismo

Contato: Reinaldo Pires de Campos

Fone: +55 (11) 2306-8277 / (11) 95556-7788

E-mail: sp.toscanobrasil@ahobaviagens.com.br

Site: www.toscanobrasil.com.br

Escreva sua
história
de sucesso no
 mundo
dos negócios.



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

A Cisa Trading tem um amplo conhecimento em operações de comércio exterior e capacidade 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.



Quer tranquilidade em suas
operações de câmbio?



Faça suas operações de câmbio conosco!
Conheça nosso portfólio, com as soluções
e vantagens do Banco Luso.

Oferecemos atendimento e serviços **especializados**
para nossos clientes de forma **rápida e segura.**

Para maiores informações,
entre em contato com nossos
gerentes comerciais ou gerência
de câmbio pelo telefone (11) 3039-1500.

www.bancolusobrasileiro.com.br

 **BANCO
LUSO BRASILEIRO**
o banco que fala a sua língua