

PAÍS €CONÓMICO

Nº 210 › Mensal › Maio 2020 › 2.50€ (IVA incluído)



Lin Man
Primeira advogada
sino-portuguesa
em Portugal

Euronavy Engineering é líder na inovação e qualidade

Pedro De Paxiuta De Paiva, Administrador da Euronavy Engineering, empresa que acabou de transferir as suas instalações industriais para o BlueBiz, em Setúbal, onde reforçou as condições para se afirmar na inovação e na liderança nacional e internacional nos Revestimentos de Alta Performance e na prestação de serviços inovadores para a Anticorrosão.



Cuidados de Saúde Especializados

| Genéricos Injetáveis

| Biossimilares

| Nutrição Clínica

Parentérica . Entérica

| Tecnologias

Perfusão . Transfusão



Fresenius Kabi Pharma Portugal, Lda.
Zona Industrial do Lagedo
3465-157 Santiago de Besteiros, Portugal
NIF: 504293753
Telefone: +351 214 241 280 | Fax: +351 214 241 290
fkportugal@fresenius-kabi.com
www.fresenius-kabi.pt

 **FRESenius
KABI**
caring for life

PAÍS ECONÓMICO

Ficha Técnica

Propriedade
Economipress - Edição de Publicações e Marketing, Lda.

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

Contribuinte
506 047 415

Director
» Jorge Gonçalves Alegria

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

Redacção
» Manuel Gonçalves » Valdemar Bonacho
» Jorge Alegria

Fotografia
» Rui Rocha Reis

Grafismo & Paginação
» António Afonso

Departamento Comercial
» Valdemar Bonacho (Director)

Direcção Administrativa e Financeira
» Ana Leal Alegria (Directora)

Serviços Externos
» António Emanuel

Morada
Avenida 5 de Outubro, nº11 - 1º Dº
2900-311 Setúbal

Telefone
26 554 65 53

Fax
26 554 65 58

Site
www.paiseconomico.eu

e-mail
paiseconomicopt@gmail.com

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

e-mail
acarta@acarta.com.br

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

Tiragem
30.000 exemplares

Depósito legal
223820/06

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

Editorial



Um Vírus que mudou o Mundo

Na história fala-se no Mundo Antigo (antes de Jesus Cristo) e no Mundo Moderno (após Jesus Cristo). A entrada em cena do coronavírus no início deste ano, primeiro na China, depois na Europa e em África, e finalmente, no continente americano, também parece que separou o planeta num Mundo antes de 2020 e o Mundo após 1 de janeiro de 2020. O Mundo está virado ao contrário, com todas as implicações sociais, ambientais, económicas e estratégicas.

O coronavírus praticamente arrasou as economias europeias, com as quais a economia portuguesa interage em quase 80%. A queda do Produto Interno Bruto de grande parte dos países europeus, sobretudo daqueles de quem Portugal mais se relaciona – Espanha, França, Alemanha, Reino Unido e Itália – deverá ter uma expressão entre os 6 e os 15% em termos anualizados. Mesmo que a estrutura industrial portuguesa consiga retomar a sua capacidade produtiva plena até ao final de junho, colocam-se sérias questões sobre a capacidade das maiores economias europeias – mas também a norte-americana e várias outras com expressão para Portugal – conseguirem absorver essa retoma da capacidade produtiva e exportadora da indústria nacional.

Além desse fator de acréscimo que será a tremenda descida do turismo proveniente do exterior, que nos últimos anos constituiu uma das maiores, se não a maior, alavanca do crescimento económico português, enquanto fato exportador e enquanto fator de empregabilidade nacional.

Salvar a capacidade produtiva nacional é muito importante, mas o é igualmente que as empresas portuguesas, a exemplo do que muitas fizeram na sequência da crise financeira de 2008-2014, sejam capazes de afirmarem uma forte agressividade comercial extra-muros, e conseguirem voltar, pelo menos, a terem quotas de mercado no exterior que se aproxime daquelas que tinham até ao final de 2019.

Por outro lado, é também chegada a hora da diplomacia portuguesa conseguir reafirmar a grande importância da sua atuação para conseguir desbravar terrenos para as empresas portuguesas no exterior, sabendo que a capacidade do Ministro Augusto Santos Silva é conhecida e capaz de ajudar as nossas empresas a voltarem a subir a sua expressão nos mercados internacionais. É a hora da junção de esforços e de estratégias para retomar a importância das nossas exportações e do sucesso da internacionalização das empresas portuguesas no Mundo. Afinal, não fomos nós os percussores da globalização desde o final do século XV?

JORGE GONÇALVES ALEGRIA

Índice

Grande Entrevista

Lin Man, foi a primeira advogada sino-portuguesa em Portugal. Licenciada na Universidade Católica, a advogada pertence agora aos quadros da PLMJ, tendo a seu cargo a responsabilidade pelas relações jurídicas dos clientes que envolvam o relacionamento entre Portugal e a China, mas também com outros quadrantes, sobretudo com os países de língua portuguesa. Apostada em ajudar a dinamizar e aprofundar as relações globais entre a China e os países lusófonos, Lin Man desenvolve ainda actividades complementares no âmbito cultural e cívico que ajudam a estreitar o relacionamento entre culturas e empresas.

Pág. 22 a 29



Ainda nesta edição...

- 20** Companhia das Lezírias com bons resultados em 2019
- 21** Lusiaves aposta em Pombal
- 30** Mota-Engil ganha novos contratos em Moçambique e México
- 33** Porto de Sines ganha expressão no gás natural
- 34** ZIL de Sines expande-se
- 36** Vetlima adquiriu ativos da Sapec Vet
- 38** Bahia acolhe investimento português
- 42** Ciclum Farma tem novo responsável em Portugal
- 44** Mohammed Chichah escreve sobre Marrocos
- 46** bysteel em Cambridge
- 47** Santos e Vale em Évora
- 48** Vila Galé apoia património em Salvador da Bahia
- 49** dst constrói dois hotéis em Lisboa
- 50** Aludec investe em Viana do Castelo
- 50** Tuero investe em Oliveira de Azeméis

Grande Plano



O BlueBiz – Parque Empresarial da Península de Setúbal, localizado no concelho de Setúbal, próximo do Instituto Politécnico de Setúbal e do próprio Porto de Setúbal, é uma das melhores localizações de acolhimento empresarial em Portugal. No passado 12 de março, realizou-se a cerimónia de receção de obras da expansão de várias empresas já inseridas no Parque – Lauak, Mecachrome e Vitas – e também de uma nova empresa que acabou de entrar, a Euronavy Engineering. A próxima a entrar será a Comissão Vitivinícola da Península de Setúbal. Outras, no futuro, poderão seguir-lhes o exemplo.

Pág. 6 a 19



Apenas entregamos qualidade



Joleu – Sociedade de Construções, Lda.

Sede: Rua Casal do Brejo, nº 24 - Lousa - 2670-771 Loures

Tel: +351 219855500 | site: www.joleu.pt | e-mail: geral@joleu.pt

Escritório Algarve: Praceta Estanco Louro, nº 6, Loja A - 8100-616 Loulé

Tel: +351 289246744 | e-mail: geral@joleu.pt





BlueBiz investiu cerca de 2,5 milhões de euros para acolher novas empresas e expandir outras já instaladas

Parque Empresarial da Península de Setúbal acolhe cada vez mais empresas

No passado dia 12 de março, as instalações do BlueBiz – Parque Empresarial da Península de Setúbal, localizado no concelho de Setúbal, recebeu a cerimónia da entrega formal das obras de acolhimento de uma nova empresa – Euronavy – bem como de expansão de outras já anteriormente instaladas – Lauk, Mecachrome e Vitas. E ainda anunciou a chegada da Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal. Ao todo, o investimento nas obras atingiram cerca de 2,5 milhões de euros, passando neste momento o BlueBiz a albergar um total de 17 empresas/entidades que empregam 1.118 trabalhadores. A **PAÍS ECONÓMICO** sabe que mais poderão estar a caminho a breve prazo.



TEXTO › JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA › RUI ROCHA REIS

Cerca de 2,5 milhões de euros foi o montante investido pelo aicep Global Parques para possibilitar a expansão das instalações e infraestruturas de algumas empresas já a funcionar anteriormente no BlueBiz – Parque Empresarial da Península de Setúbal, localizado no concelho de Setúbal, em área bem próxima do Instituto Politécnico de Setúbal, assim como para acolher a instalação da empresa industrial Euronavy Engineering, assim como aproveitou para anunciar a entrada próxima para o parque da Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal.

Silvino Rodrigues, administrador da aicep Global Parques, explicou os detalhes das obras empreendidas no BlueBiz, com referências individuais a cada uma das empresas que viram as suas instalações ampliadas e melhoradas, assim como às novas instalações construídas para a Euronavy. O responsável destacou também os méritos e a qualidade das diversas empresas de construção envolvidas nas obras que foram entregues até ao início

do presente ano, como foram os casos da Sandilor, Estrela do Norte, Marco Cardoso e Coberfer.

No que se refere às empresas já anteriormente instaladas no BlueBiz, destaque para os casos da Mecachrome, da Lauak e da Vitas, as duas primeiras do setor aeronáutico, a terceira do setor agroalimentar, em que cada um dos seus responsáveis aproveitou para fazer uma breve apresentação de cada uma delas.

Mais espaços, mais emprego

Paulo Fernandes, Diretor Geral da Mecachrome Portugal, empresa com unidades industriais em Évora e Setúbal, aproveitou para salientar que a expansão da unidade do BlueBiz atingiu os 2.200 metros quadrados, e «permitirá reforçar a posição de destaque do cluster aeronáutico da Península de Setúbal». O responsável da multinacional francesa explicou que a unidade de Setúbal, criada em 2014, possui 250 colaboradores e em 2019 faturou cerca de 11 milhões de euros. No BlueBiz a Mecachrome produz peças pequenas e

de média dimensão, atuando em soldagem de metal duro, bem como em usinagem, montagem e tratamento de superfície. A Airbus e a Stelia são alguns dos principais clientes. Já na fábrica de Évora, laboram 128 colaboradores e dedica-se à área dos motores e em 2019 faturou cerca de 16 milhões de euros.

Por sua vez, a Lauak, que se insere igualmente no setor aeronáutico, e que foi uma das primeiras empresas a se instalar no BlueBiz, precisamente em 2008, viu em 2020 melhoradas as suas infraestruturas com o investimento num novo parque de estacionamento com capacidade para 164 viaturas, dedicadas aos seus trabalhadores.

Armando Gomes, Presidente da Lauak Portugal, começou por sublinhar que a unidade de Setúbal emprega 725 trabalhadores, constituindo uma unidade industrial especializada em estruturas e na proteção contra a corrosão. Na unidade de Setúbal, «construímos os reservatórios para os carburantes dos Falcon, mas também construímos a porta da bagageira do



Fábrica da Lauak

Airbus 320 Neo, além do cockpit dos A320 e A350, bem como do KC390 produzido pela Embraer. Em 2019, a Lauak faturou em Portugal cerca de 34 milhões de euros. Neste momento, a empresa de origem francesa está também a desenvolver um projeto industrial em Grândola. Ainda segundo Armando Gomes, a Lauak poderá vir a criar um Centro Logístico no BlueBiz.

No que respeita à expansão da Vitas no BlueBiz, Rui Rosa, Diretor Geral da empresa francesa em Portugal, começou por referir da importância em pertencer ao grupo Roullier, que no ano passado perfeitamente 60 anos de atividade e que está presente

em 131 países e emprega mais de oito mil colaboradores no mundo, espalhados pelas 96 unidades industriais, uma das quais localizada no BlueBiz, em Setúbal.

A Vitas produz elementos para a nutrição animal e vegetal, destacando-se no fornecimento de vastas áreas da agricultura portuguesa, incluindo adegas vinícolas, como são os casos de Monção e de Almeirim, ou também muito presente na Região Autónoma dos Açores.

No BlueBiz, a Vitas cresceu em 5.270 metros quadrados, o que permitirá o desenvolvimento da sua atividade exportadora com o aumento do volume de sto-

ck manuseado, passando a barreira das 22.000 toneladas/ano.

No que respeita às novas entidades que chegaram ao BlueBiz, naturalmente o destaque da cerimónia foi para a Euronavy Engineering, empresa industrial líder na tecnologia de tintas anti corrosivas para manutenção de estruturas petrolíferas e de combustível, e que passou a ocupar modernas instalações com 4.100 metros quadrados, preparados com todas as exigências que a sua atividade química implica.

Pedro Paiva, Administrador da Euronavy Engineering, destacou a componente de inovação da empresa, que tem como



Fábrica da Vitas



Maria das Dores Meira, Presidente da Câmara Municipal de Setúbal

clientes, entre outros, empresas como a Petrogal Sines, a Navigator, a Central de Cervejas, a REN e a EDP, mas também no exterior possui importantes clientes, como são os casos da brasileira Petrobras e a mexicana Pemex, sublinhou a importância da deslocação industrial para o BlueBiz, destacando «que este passo foi essencial para podermos continuar a inovar de forma acelerada e estarmos sempre alguns passos à frente dos nossos concorrentes, o que nos têm permitido seguir na liderança do setor e continuarmos a registar um sólido desenvolvimento e crescimento, tanto no mercado nacional como nos mercados internacionais onde atuamos».

Finalmente, Henrique Soares, Presidente da Comissão Vitivinícola da Península de Setúbal, mostrou a sua satisfação por a breve prazo também deslocalizar a sede do organismo regional que superintende o setor vitivinícola na região sadina para o BlueBiz, «o que constituirá uma mais valia para

reforçarmos o papel dinamizador da viticultura da região e podermos melhor promover os nossos vinhos em todo o mundo».

Câmara de Setúbal apoia o desenvolvimento empresarial

Feitas as apresentações sumárias pelos responsáveis das empresas integrantes do BlueBiz, seguiram-se as duas intervenções institucionais, respetivamente, de Maria das Dores Meira, Presidente da Câmara de Setúbal, e de Luís Castro Henriques, Presidente da Aicep Portugal Global.

Maria das Dores Meira, Presidente da Câmara Municipal de Setúbal, destacou as excelentes condições do BlueBiz e do próprio concelho para receber investimentos empresariais, sublinhando que Setúbal e a região envolvente também possui mão-de-obra qualificada, não deixando ainda de destacar a importância do Porto de Setúbal para o apoio à atividades das empresas que laboram no concelho. A autarca

de Setúbal salientou igualmente a importância dos investimentos que o Município têm realizado para melhorar as infraestruturas e a qualidade de vida no concelho, não deixando de manifestar uma opinião crítica para o anunciado novo aeroporto no Montijo, preferindo Maria das Dores Meira a construção de uma nova infraestrutura portuária em Alcochete.

Por sua vez, Luís Castro Henriques, Presidente da Aicep Portugal Global, destacou a importância do investimento de cerca de 2,5 milhões de euros pela Aicep Global Parques, «que teve como objetivo criar as melhores condições para assegurar a expansão de várias empresas que já laboravam no BlueBiz, bem como proporcionar as condições adequadas a outras empresas que manifestaram o firme desejo de passarem a integrar esta importante infraestrutura de acolhimento empresarial como é o Parque Empresarial da Península de Setúbal», finalizou. ◀

Pedro De Paxiuta De Paiva, Administrador da Euronavy Engineering, SA

«Como referiu o fundador da empresa, há 30 anos: inovar é uma decisão estratégica e não uma obrigação!»

Criada por Mário De Paxiuta De Paiva, a Euronavy Engineering, S.A. - spin-off fruto da necessidade identificada de automização, embora mantendo a mesma estrutura accionista, da extinta Euronavy TMI. A EURONAVY ENGINEERING opera em duas Service Lines distintas, embora complementares: Revestimentos de Alta Performance e Prestação de Serviços Inovadores para Anticorrosão. Sendo a 1ª a nível global, a 2ª operando apenas a nível nacional (expandindo-se apenas no âmbito do apoio e fornecimento de know how e equipamentos inovadores desenvolvidos internamente).

TEXTO ▸ VALDEMAR BONACHO | FOTOGRAFIA ▸ RUI ROCHA REIS E CEDIDAS PELA EURONAVY

Está instalada numa moderna unidade industrial equipada com tecnologia de vanguarda situada no Parque Empresarial BlueBiz, em Setúbal, onde desenvolve, produz e comercializa tintas e revestimentos de alto desempenho, bem como o desenvolvimento de soluções inovadoras e únicas na prestação de serviços de Engenharia e Protecção anticorrosiva. Em entrevista à PAÍS CONÓMICO, Pedro De Paxiuta De Paiva, Administrador da Euronavy Engineering SA lembrou que a empresa é, há muitos anos, «pioneira em Portugal na aplicação de tecnologias inovadoras para protecção anticorrosiva, como a hidrocacapagem bem como no desenvolvimento de tintas e revestimentos de alta performance, sobretudo no âmbito da anticorrosão», sublinhou e num tom de evidente

otimismo referiu que a Equipa multidisciplinar trabalha todos os dias para «que a Euronavy Engineering se mantenha como líder nos mercados em que atua, tanto em Portugal, como fora de portas», enfatizou Pedro De Paxiuta De Paiva.

A instalação da Euronavy Engineering, no Global Parques - BlueBiz traduziu-se numa mais-valia essencial em termos da própria sustentabilidade do processo produtivo da empresa, que naquele espaço situado em Setúbal ocupa uma área de aproximadamente 4500 m2 e cuja concepção do projeto muito se deve ao Arqº. Silvino Malho Rodrigues (e sua equipa) de quem, Pedro De Paxiuta De Paiva deixa transparecer uma óbvia empatia e admiração mútua criada entre ambos, mantendo-se desde o início das negociações, até ao dia de hoje.

No entender de Pedro De Paxiuta De Paiva, para esta empresa de capital 100%, é essencial melhorar constantemente os métodos e conceitos ao nível da I&D - nunca diminuindo proposição estratégica - garantindo desta forma a liderança nos nichos de mercado nos quais opera. Relembra, as sempre atuais palavras do fundador da empresa, «Inovação traduzida na criação de alto valor acrescentado, apercebido, para o Cliente é uma opção estratégica da empresa, e não uma obrigação! Assim como não faz sentido falar-se em concorrência pois os nossos produtos e soluções são canibalizantes das alternativas convencionais».

«Singapura e Brasil, são mercados nos quais continuamos a apostar, porque se mantêm bastante promissores para a nossa empresa em termos de negócios e





nos quais conquistamos um significativo capital de confiança, que muito nos orgulha», disse o jovem Administrador da Euronavy Engineering, aproveitando depois para tecer algumas considerações sobre a adaptação do projeto às atuais exigências do mercado.

«A actividade da Euronavy Engineering, SA a nível nacional baseia-se essencialmente na aplicação. Dispomos de duas

linhas de atuação distintas, mas que ao mesmo tempo se complementam tanto a montante como a jusante. São serviços que na maioria dos casos, ou em quase todos, são desenvolvidos à medida (não há dois projetos iguais), e aqui a anticorrosão chama a si perto de 90% do volume da área de negócio de Serviços de Engenharia, o que não deixa de ser significativo», destacou Pedro De Paxiuta De Paiva, que

aproveitaria o ensejo para lembrar que a Euronavy Engineering pretende continuar a ser uma referência na implementação e aplicação de soluções de engenharia, ecologicamente responsáveis e, mantendo o foco no Cliente, apostar na diferenciação e não na diversificação.

«Por outro lado temos a área de Produto, também decisiva na actividade da empresa», lembrou o nosso entrevistado.

Segundo Pedro De Paxiuta De Paiva, a Euronavy Engineering, mantém valores inatos em toda a equipa, de forma vertical: Inovação, Integridade, Qualidade, Excelência e Equipa.

«A cultura da empresa é transmitida naturalmente a cada novo colaborador tornando-o parte da equipa de imediato», salientou o administrador da Euronavy Engineering.

Uma empresa de proximidade

São 13 os elementos que constituem atualmente o staff da Euronavy Engineering, mas segundo Pedro De Paxiuta De Paiva «a breve trecho, talvez daqui a



quatro meses, passaremos a ser entre 15 e 18», sublinhou.

E foi fácil recrutar estes técnicos?

«Foi fácil porque são pessoas que se identificam com os nossos valores e com a cultura da empresa. Até agora não tivemos nenhum problema, já que existe uma grande proximidade entre todos: da base ao topo! Não temos aqui portas fechadas e com facilidade contacta com um administrador para o que for preciso. Ao contrário do que por vezes acontece noutras empresas, aqui não temos divisões estanques», esclareceu o administrador da Euronavy Engineering, para referir ainda que dois desses novos elementos se destinam às áreas de I&D e Q&A. Os restantes são para incrementar a capacidade de Produção.

A intenção nestes processos de recrutamento, é manterem-se na vanguarda, reforçando o vosso sector da I&D?

«Sim e não. Não, porque o mundo está em constante evolução tecnológica e temos que manter uma característica nossa - agilidade de resposta - e Sim, porque o que se pretende é alargar, ou seja: embora seja importante o aumento previsível de volume, também é necessário que não se desaloquem recursos à I&D», explicou Pedro De Paxiuta De Paiva, referindo que a moderna unidade que engloba uma área de Engenharia e uma área Fabril, situada no aicep BlueBiz, numa área total de cerca de 4500 m2, para além de ter «alocado 370 m2 para I&D».

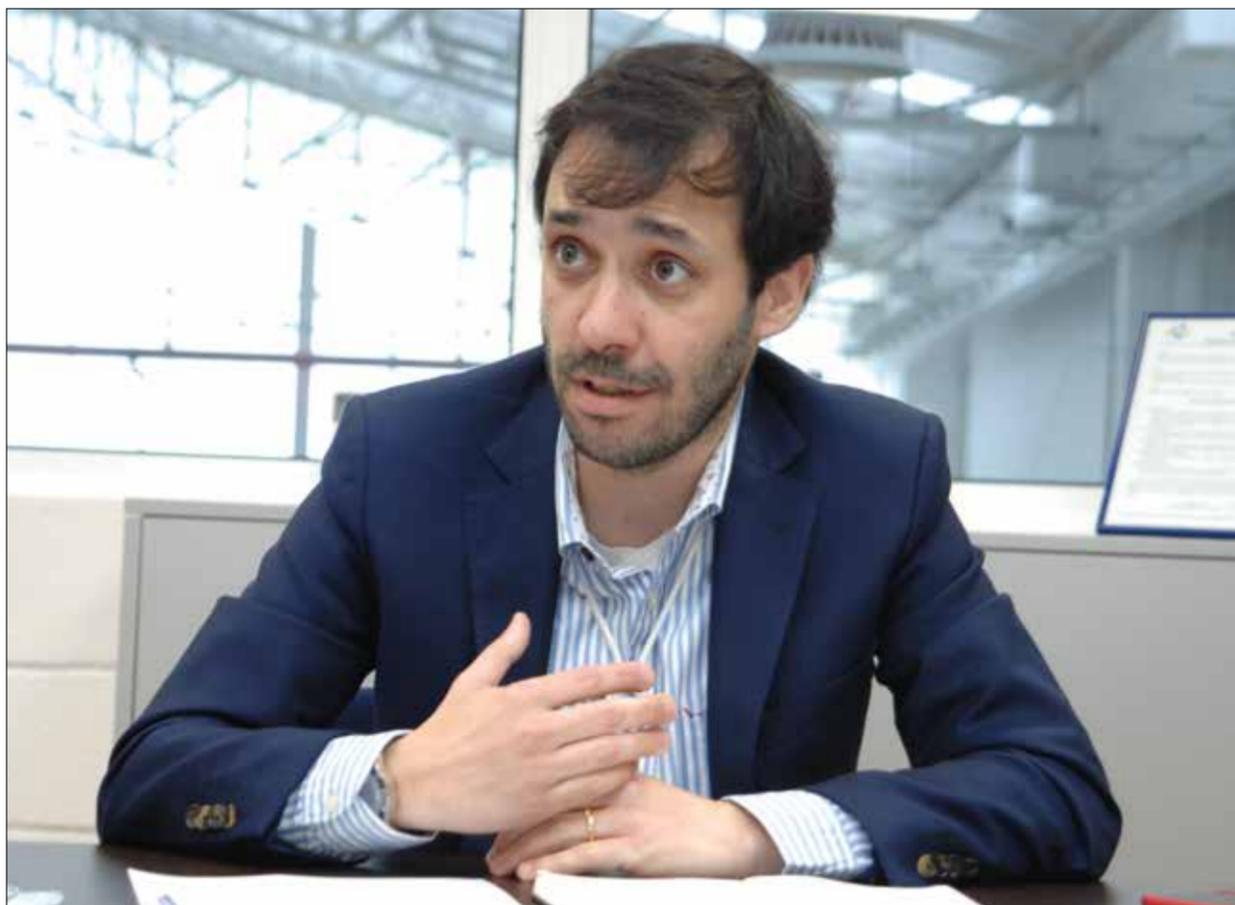
Tudo construído com capitais próprios

Já estão a sentir os efeitos provenientes da pandemia do novo coronavírus? O administrador da Euronavy Engineering não fugiu à resposta.

«Temos duas situações perfeitamente antagónicas. Ao nível dos Serviços, operamos apenas em Portugal, porque os recursos são limitados, e neste momento não é boa decisão exportar serviços. Mas por outro lado, exportamos a tecnologia. Fornecemos o nosso know-how, a tecnologia, damos a formação e criando a sinergia perfeita - win win - com o nosso Cliente e/ou Parceiro. Por essa razão a nossa estratégia de internacionalização passou, e assim continuar a passar, por ter um parceiro local, saltando assim vários passos na entrada em mercados externos», esclareceu Pedro De Paxiuta De Paiva, que foi mais longe nas suas explicações

«Nas nossas duas áreas de atuação, a nível dos serviços operados em Portugal, 98% de tudo o que tínhamos em andamento, parou! Por outro lado, perante a situação originada por esta pandemia, te-





mos de reduzir o risco da nossa carteira de clientes e temos de ser, neste aspeto, muito criteriosos, porque uma empresa como a nossa não se pode dar ao luxo de começar a ter créditos mal parados. É por isso que dizemos que todos os investimentos feitos nesta unidade fabril, desde máquinas, pessoas e equipamentos laboratoriais, tudo foi feito através de capitais próprios. E, acrescento: ao dia de hoje a empresa tem zero por cento de alavancagem!», reforçou.

«Inventar o ser próprio mercado»

Embora reconhecendo que a ida da Euronavy Engineering para o BlueBiz tenha sido «obra de uma feliz e improvável sequência de acontecimentos uma vez que era algo no qual trabalhavam há 4 anos», Pedro De Paxiuta De Paiva diz-se satisfeito pela empresa poder estar presente neste local, elogiando as sinergias criadas localmente.

Pedro De Paxiuta De Paiva revelou também nesta entrevista que a Euronavy Engineering “criou” o seu próprio mercado.

«Parafrazeando o fundador e Presidente do Conselho de Administração - que antes de mais (perdoe-me a sinceridade) é meu Pai e o meu rolemodel definiu de uma forma ímpar e facilmente entendível, numa entrevista à alguns anos a esta parte. O nicho de mercado no qual operamos não existia, foi “criado”: produtos e soluções anticorrosivas com durabilidades até 25 anos? Fornecer a US Air Force? Servir 15 dos 20 maiores players mundiais de energia? Era algo impensável! E, mais uma vez citando algo que aprendi com o meu Pai: “isto de ter sorte, dá um muito trabalho!”», realçou Pedro De Paxiuta De Paiva, visivelmente orgulhoso de tais achievements.

A Euronavy Engineering, S.A. conta com clientes em todos os sectores de actividade, nomeadamente nas áreas da Indústria Naval, Oil & Gas, Infra-Estruturas e Indústria.

«Em termos internacionais desenvolvemos, produzimos e comercializamos os nossos produtos, fornecendo ainda todo o apoio técnico e de supervisão da aplicação», sublinhou, para acrescentar que «temos resposta para todas as situações, sejam elas as mais complexas», garantiu.

Apostas fortes em I&D

Em que áreas de actividade é que a empresa se considera líder de mercado?

«Ao nível dos revestimentos anticorrosivos e ao nível das soluções de preparação de superfície, somos líderes de mercado, mas não sozinhos», refere, para prosseguir:

«Talvez há 15 anos atrás as soluções de preparação de superfície e de hidrodapagem (tecnologia utilizada para dcapagem de superfícies, que utiliza água a ultra alta pressão, era um alvo muito limitado. Havia dois ou três grandes players em todo o mundo, e não havia mais. Cada vez mais se sente (até porque o impacte

ambiental é muito menor) que começa a haver mais players», frisou o administrador da Euronavy Engineering, que pretendendo demonstrar o trabalho de inovação que é feito frequentemente na empresa, referiu:

«Nós estamos sempre a apostar em percentagens de dois dígitos de todo o retorno que temos anualmente em (I&D). Isto para podermos estar sempre na primeira linha do melhor que se desenvolve neste capítulo. É um investimento que fazemos como desígnio estratégico, permitindo-nos elevar o patamar de exigência, mantendo-nos na vanguarda tecnológica», deixou bem claro Pedro Paxiuta de Paiva, que a finalizar esta entrevista e em jeito de mensagem, disse:

«Sabemos onde estamos e para onde queremos ir. Contuaremos a fazer o nosso percurso como sempre fizémos, com algumas cautelas, mas com horizontes bem definidos. Já tínhamos previsto ter neste momento mais pessoas contratadas, e não vamos deixar de as contratar. Em termos



de faturação e valor criado (e apesar de estarmos a enfrentar uma grave pandemia), também este ano mantemos intactos os budgets anuais de crescimento, tal como em 2019», sublinhou Pedro De Paxiuta De Paiva, administrador da Euronavy

Engineering, S.A., cujo objectivo único é ver a empresa continuar a crescer organicamente, de forma sustentada através da satisfação dos seus Clientes, criando valor para os todos os stakeholders, e para o País. ◀



Conquistando o Futuro

Félix Lopes, Administrador da Sandilor

As obras que desenvolvemos no BlueBiz mostraram a nossa capacidade e qualidade

A Sandilor foi uma das empresas convidadas para estar presente no passado dia 12 de março no BlueBiz - Parque Empresarial da Península de Setúbal, onde mereceu rasgados elogios devido às obras em que construiu naquele espaço, nomeadamente no desenvolvimento da planta industrial para a Euronavy Engineering, e do novo parque exterior e algumas instalações interiores da expansão da fábrica da Vitas. Félix Lopes, engenheiro e administrador da Sandilor, recebeu a Países Económico na sede da empresa em Lisboa, e traçou um quadro otimista quanto à situação presente e futura do setor das obras públicas e particulares no país, tanto mais que a empresa adotou nos 34 anos da sua existência uma estratégia que privilegia essencialmente a componente de obras públicas, «mas não olvidamos, pelo contrário, as oportunidades que nos surgem de erguermos obras particulares em Portugal», salientou o responsável da Sandilor.

TEXTO › JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA › RUI ROCHA REIS E CEDIDA PELA SANDILOR

A Sandilor foi uma das construtoras que esteve envolvida em obras que resultaram na expansão de uma empresa no BlueBiz, em Setúbal, no caso, a Vitas, e na construção da unidade industrial com 4.100 metros quadrados para a Euronavy Engineering. No caso da Vitas, a empresa construtora foi a responsável pela construção do parque exterior, além de alguns escritórios no interior das instalações. Já quanto à Euronavy, como referimos, a Sandilor assegurou a construção completa da nova unidade.

Salientando que as obras referidas – Euronavy e Vitas – levadas a cabo em 2019, contribuíram com cerca de 25% da faturação anual da Sandilor registada no

ano passado, Félix Lopes referiu esperar que haja no futuro um reforço da expansão empresarial no BlueBiz, «pois este parque empresarial próximo da cidade de Setúbal, e que é herdeiro das antigas instalações da Renault, possui excelentes condições para albergar novas empresas. Naturalmente que a Sandilor, em face do que recentemente edificámos na BlueBiz, e cuja capacidade e qualidade demonstradas ficou bem patente, espera poder receber novos convites para nos candidatar-mos a erigir novas edificações para novas empresas que lá se venham a instalar», destacou o gestor da construtora.

Estas obras foram contratadas pelo aicep Global Parques, e que encaixaram

na estratégia delineada pela Sandilor de apostar preferencialmente no setor das obras públicas, naturalmente limitadas à capacidade construtiva que os alvarás detidos pela empresa permitem.

Obra no Aeroporto de Faro

Aliás, no dia em que entrevistámos o responsável da Sandilor, a empresa preparava a entrega definitiva da obra de construção de diversas novas casas de banho e um posto de socorro no Aeroporto de Faro, obra encomendada pela ANA – Aeroportos de Portugal, e que para João Lopes, arquiteto, e também administrador da Sandilor, «constituiu um desafio muito interessante, pois enquadrava-se

num projeto de padronização das casas de banho em todos os aeroportos internacionais sob a responsabilidade da Vinci, tendo sido permanentemente acompanhados pela empresa promotora, o que aliás foi importante para o nosso desempenho, que tem tido elogios pela qualidade com que foi desenvolvida e concluída», destacou o arquiteto e gestor da empresa.

Quanto à carteira de obras para o corrente ano, Félix Lopes admite que a empresa ainda necessita de obter mais al-

gumas obras, «visto que, como andámos muito empenhados nas obras já referenciadas no BlueBiz, além de outras que desenvolvíamos, não pudemos concorrer a algumas obras, mas deveremos brevemente poder iniciar duas obras privadas que serão naturalmente muito importantes para a empresa», destaca.

Por outro lado, o gestor acredita que a atual pandemia sanitária, «que está a ter um forte impacto em muitos setores da nossa economia», possa não ter refle-

xos pesados no setor das obras públicas, acreditando nas palavras dos governantes portugueses, «quando sublinham a importância de manter o programa previsto de obras públicas para o país, pois possibilitará mais empregos e reforçará a capacidade das empresas em se desenvolverem. A Sandilor espera poder participar nesse esforço do país, até porque também temos esperança que as autarquias possam ainda este ano, e sobretudo em 2021, desenvolver cada uma delas muitas mais





obras nos seus territórios, pois pretendem certamente mostrar trabalho aos seus concidadãos, pois é preciso não esquecer que existirão no próximo ano eleições autárquicas», destaca Félix Lopes.

A internacionalização em Angola e Moçambique

Contando com um quadro de cerca de 20 colaboradores permanentes, «apesar de recorrermos como é tradicional neste setor a subempreiteiros e especialistas em diversas áreas», Félix Lopes salienta que «no nosso setor assiste-se a dificuldades em conseguir contratar pessoas tecnicamente especializadas em diversas áreas, a não ser para serventes. No início desta década, saíram muitas pessoas qualificadas para vários países europeus, bem como para os países de língua portuguesa em África, onde, aliás, a própria Sandilor investiu em Moçambique e em Angola, e que depois não regressaram a Portugal», referiu o administrador.

Nessa componente de internacionalização, se é verdade que a Sandilor alienou a posição que detinha na empresa em Moçambique, cuja posição foi adquirida pelo sócio local da companhia, já no que respeita a Angola, a sociedade criada no país com parceiros angolanos continua juridicamente ativa, embora não tenha operação há cerca de dois anos. «As condições operacionais e financeiras do país, como é público, degradaram-se de sobremaneira, e decidimos parar com a operação da empresa, embora eu tenha muita confiança no futuro de Angola. Se já não for para mim, que seja para o meu filho, e naturalmente para os outros integrantes da Sandilor», enfatizou Félix Lopes.

Quanto ao futuro, os responsáveis da Sandilor estão «bastante confiantes de que vamos continuar a desenvolver e a crescer a empresa, pois temos uma estrutura muito capaz e sólida, com conhecimentos que cada vez mais são reconhecidos no mercado de construção em Portugal, pelo que temos a firme convicção de que continuaremos a contribuir para o desenvolvimento económico e social do nosso país», finalizou Félix Lopes. ◀



Temos um Compromisso com a Qualidade e a Inovação

Vestuário Profissional para Infantários, Hotelaria, Colégios, Saúde e Serviços, Bordados, Calçado Profissional, Exportação

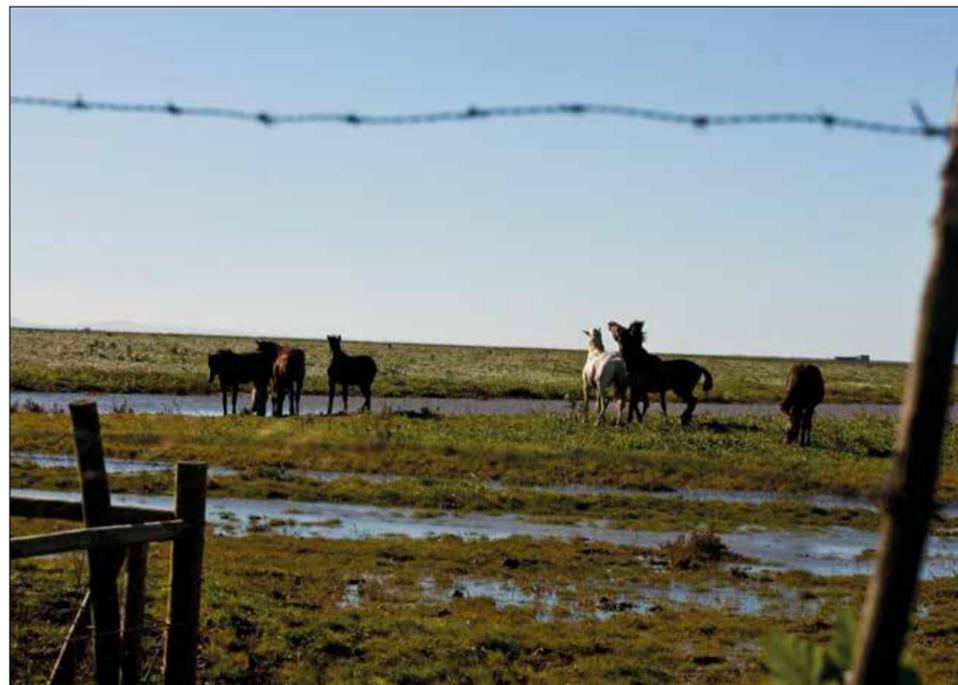


Contactos: Tel: 239994645 - Telem: 910770225
e-mail: geral@louzanfardas.com
site: www.rosamorais.com

Companhia das Lezírias aumentou lucro em 2019

Os resultados obtidos pela Companhia das Lezírias em 2019 mostram a obtenção de um resultado líquido de 3,3 milhões de euros, um aumento de 25% face ao ano de 2018. Segundo as contas apresentadas pela maior companhia agrícola do país, e que integra o universo da Parpública, a Companhia das Lezírias registou um resultado operacional de 4,27 milhões de euros, mais 19% face ao período homólogo, e um lucro antes de impostos e juros de 5,28 milhões de euros, que se traduziu numa subida de 15%.

De referir que no ano passado, a empresa com sede em Samora Correia investiu 1,2 milhões de euros, “com uma componente destinada a valorizar os seus colaboradores. A Companhia das Lezírias



produz bens como cortiça, arroz, milho, vinho e azeite, mas é também a proprietária da Coudelaria de Alter do Chão. A empresa avalia como positivo o desempenho

em 2019, “apesar das alterações climáticas que tiveram um impacto considerável na sementeira de arroz, com uma redução na produção de 112 hectares”.

Queijeira Joana Garcia doou queijos a hospitais

A queijeira Joana Garcia, proprietária da Queijaria Monte da Vinha, localizada em Vimieiro, Alentejo, doou 1.647 queijos artesanais de meia cura ao pessoal médico de três hospitais portugueses, respetivamente, o Hospital Curry Cabral, em Lisboa, o Hospital de Évora, e o Hospital de São João, na cidade do Porto. O valor da oferta é de cerca de quatro mil euros.

Entretanto, esta não foi a primeira doação de queijos de Joana Garcia, que já no passado mês de abril tinha feito outras três ofertas. Segundo a empresária, «descobri que as pessoas são muito generosas, e o melhor de tudo, foi ter conseguido salvar famílias e postos de trabalho. Dei o que tinha – e recebi imenso de volta. Na verdade, tem sido uma experiência humana incrível», salienta.

De referir que em outubro do ano passado, o queijo amanteigado desta queijaria alentejana foi considerado um dos melhores do mundo nos World Cheese Awards, em Itália.



Queijos São Jorge premiados

Os Queijos São Jorge, produzidos pela LactAçores na ilha dos Açores com o mesmo nome, foram recentemente distinguidos com a medalha de ouro no 10º Concurso Nacional de Queijos Tradicionais Portugueses de Cura Prolongada, organizado pela CNEMA e pela Qualifica.

As características únicas do queijo São Jorge DOP surgem das excelentes condições da região, com pastagens de culturas variadas, que influenciam positivamente a qualidade do leite. Este produto é feito apenas a partir de leite de vaca cru, coalho e sal.

VIP'S



MARCELO REBELO DE SOUSA

O Presidente da República mostrou a visão acertada quando avançou, mesmo perante vozes cétricas, para a declaração do Estado de Emergência, obrigando ao confinamento do país e evitando dessa forma drástica a disseminação do coronavírus e que a sociedade portuguesa fosse ainda mais atingida do que já foi. Da mesma forma, o PR mostrou a sagacidade de perceber o momento certo para começar, paulatinamente, a abrir novamente a sociedade portuguesa. A saúde e a economia agradecem.



ANTÓNIO COSTA

O Primeiro-Ministro merece também um registo muito positivo de ter tomado as medidas certas no tempo certo. Com firmeza mas com tranquilidade. Exatamente a mesma circunstância com que anunciou as etapas do desconfinamento. O PM mostrou que não é apenas um político sagaz, mas igualmente que demonstra coragem e dimensão de Estado, além de um pulso firme na condução de uma das horas mais difíceis do país.



RUI RIO

O Presidente do Partido Social Democrata cedo percebeu que num dos momentos mais dramáticos para a sociedade portuguesa – e para o próprio mundo – deveria deixar para trás as rivalidades políticas e apoiar o governo naquilo que era fundamental para implementar as políticas de saúde pública e de amenizar o crush económico e empresarial, que Portugal iria enfrentar. A política pura e dura não acabou, mas o país agradece que tenha ficado algum tempo em “banho maria”.



Câmara de Pombal anuncia novo investimento industrial no concelho

Lusiaves vai investir na zona da Guia

A Câmara Municipal do Pombal alienou terrenos industriais com uma área de 121.850 metros quadrados para a construção de uma unidade industrial, localizados contigualmente à Zona Industrial da Guia, ampliando-a em cerca de 85% da sua área. A aquisição foi concretizada pela empresa Lusiaves, o maior produtor de aves em Portugal e que é liderada pelo empresário Avelino Gaspar.

A Lusiaves, segundo o município de Pombal, apresentou uma proposta de 640 mil euros, garantindo a adjudicação dos terrenos, que tinham sido anteriormente adquiridos pela própria autarquia para a expansão da referida zona industrial da Guia.

Segundo o presidente da Câmara de Pombal, Diogo Mateus, a instalação da Lusiaves no concelho «vai influenciar a dinâmica económica e social do concelho», além de que «parece estar a confirmar-se a expectativa que tinha há vários anos: Pombal apresenta-se como um ‘cluster’ agroindustrial fortíssimo, com indústrias de renome como a Compal, Cuétara ou a Derovo. Esta concentração contribui para uma dinâmica do setor».

Por outro lado, Diogo Mateus sublinha que o projeto da Lusiaves é também uma «belíssima oportunidade para a agricultura menos capacitada aproveitar o setor mais sofisticado da indústria para escoar os seus produtos».

Lin Man, a primeira advogada de origem chinesa em Portugal
林蔓，葡萄牙第一个华裔律师

Portugal e a China possuem relações de grande confiança e desenvolvimento mútuo

葡萄牙和中国有着高度信任和互相发展的关系

*Chegou a Portugal no início dos anos 80 do século passado, e em 2000 licenciou-se em Direito pela Universidade Católica Portuguesa. Depois de um estágio realizado na PLMJ tornou-se na primeira advogada de origem chinesa em Portugal. Dotada de um português perfeito e de um domínio semelhante do mandarim, Lin Man voltou em 2013 à PLMJ sendo atualmente responsável pela China Desk, um departamento especializado no escritório por tudo o que se relaciona com a China. Neste âmbito, Lin Man tem participado em vários assuntos relacionados com o desenvolvimento empresarial das relações entre Portugal e a China, com responsabilidade direta sobre a concretização de vários investimentos e negócios de empresas e cidadãos chineses em Portugal. A advogada granjeou uma forte reputação e participa em várias associações e fundações que promovem o múltiplo relacionamento entre Portugal e a China. Nesta entrevista exclusiva à **PAÍSECONÓMICO** sublinha a virtude da grande confiança e desenvolvimento mútuo por que passam atualmente as relações luso-chinesas, pelo que o seu potencial de progresso é muito grande nos próximos anos, assevera Lin Man.*

她于上世纪80年代初到达葡萄牙，并于2000年毕业于葡萄牙天主教大学法学专业。在PLMJ律师事务所实习后，她成为葡萄牙的第一位华裔律师。林蔓说一口流利的葡萄牙语和普通话，于2013年回到PLMJ工作，目前负责中国事务部，中国事务部是一个专门处理与中国有关的事务的部门。在这种背景下，林蔓参与了与葡中关系业务发展有关的若干事务，直接负责中国公司和公民在葡萄牙的各种投资和业务的实施。林律师赢得了良好的声誉，并参加了多个促进葡萄牙和中国之间多重关系的协会和基金会。在这次独家采访中，林蔓强调了葡中关系高度信任和相互发展的优点，因此，她断言，葡中关系在未来几年的发展潜力非常大。

TEXTO • JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA • CEDIDAS POR LIN MAN
文：Jorge Alegria | 照片：林蔓提供





A Senhora chegou a Portugal no início da década de 80 do século passado. Quais as razões da sua vinda para Portugal?

您于上世纪80年代初抵达葡萄牙。当时来葡萄牙的原因是什么？

Vim para Portugal com a minha família para me juntar ao meu pai que tinha chegado no ano anterior à procura de oportunidades de negócio e melhores condições de vida pois ele queria ser empreendedor. Com a abertura Económica da República Popular da China ao mundo, a partir de 1976, a emigração era algo recorrente nos

anos 80 pois lembro-me que a comunidade chinesa começou a crescer noutros países europeus e em Portugal.

我和家人一起来到葡萄牙和我的父亲团聚，他在前一年过来寻找商机和更好的生活条件，因为他想成为一名企业家。随着中国对世界经济的开放，自1976年以来，移民是在上世纪80年代比较普遍的现象，因为我记得，华人群体在那个时期开始在葡萄牙和其他欧洲国家增长。

Ficou conhecida como a primeira advogada de origem chinesa em Portugal. Como tem sido este percurso de quase

duas décadas de exercício da profissão no nosso país?

您成为葡萄牙第一位华裔律师。在我们国家将近二十年的职业生涯是如何进行的？

Em 2000, terminei o curso de Direito na Universidade Católica Portuguesa e como queria ser advogada, tinha de estar inscrita na Ordem dos Advogados e fazer o estágio num escritório de advogados. Foi na PLMJ, o maior e um dos mais reputados escritórios de advogados em Portugal, onde tive o privilégio de fazer o meu

estágio e a oportunidade de apreender e trabalhar com os melhores especialistas de diversas áreas de direito do país e onde conheci pessoas sérias, honestas e muito profissionais, a quem muito estimo e respeito e com quem mantenho amizade. Daí ter voltado à PLMJ no início de 2013, para integrar uma equipa que prestaria assessoria jurídica em operações transfronteiriças e projetos de investimentos de larga-escala envolvendo vários países como a China, Angola, Moçambique e Portugal bem como a coordenação da China Desk em Portugal, a convite do Sr. Dr. Luis Sáragga Leal (um dos sócios fundadores do escritório, Presidente do Conselho de Administração da Fundação PLMJ e responsável pela internacionalização do escritório).

2000年，我在葡萄牙天主教大学完成了法学课程，由于想成为一名律师，我必须在葡萄牙律师协会注册并在一家律师事务所实习。在PLMJ，这是葡萄牙最大，最负盛名的律师事务所之一，在这里我有幸进行了实习，并有机会与来自本国不同法律领域的顶尖专家一起学习和工作，在这里我遇到了认真，诚实并且非常专业的人，我珍惜和尊重他们，并与他们保持了友谊。因此，在Luis Sáragga Leal博士（该律师事务所的创始合伙人之一，PLMJ基金会董事会主席，和律师事务所国际化业务的负责人）的邀请下，我于2013年初回到PLMJ，加入一个为涉及中国，安哥拉，莫桑比克和葡萄牙等多个国家的跨境运营和大规模投资项目提供法律咨询的团队，并负责中国事务部。

Antes de aceitar este novo desafio, estive a trabalhar durante 8 (oito) anos num escritório fundado por mim e por um Colega com mais anos de experiência profissional do que eu. Trabalhávamos essencialmente para clientes chineses da comunidade chinesa em Portugal e empresas chinesas que pretendiam investir ou tinham investimentos em Portugal. Nesse período, trabalhei em assuntos relacionados com diversas áreas de direito (Civil, Comercial, Empresarial, Laboral, Estrangeiros, Administrativo, Família, Penal e Contencioso), ou seja, era uma advogada generalista. A vantagem disso era ter experiência um pouco de tudo. Parte do trabalho era feito no escritório e parte jun-



to das competentes repartições/entidades públicas ou privadas o que me dava prazer pois lidava com todo tipo de pessoas (umas mais simpáticas e disponíveis para resolver os assuntos e outras com menos vontade), apesar de ter que enfrentar todo tipo de situações que poderiam surgir no momento.

在接受这一新挑战之前，我在由我和一位比我拥有更多专业经验的同事共同创建的事务所里工作了八年。我们主要为葡萄牙华人社区的中国客户以及想在葡萄牙投资或已经在葡萄牙投资的中国公司提供服务。在那期间，我从事与多个法律领域（民事，商业，公司法，劳工，境外事务，行政，家庭法，刑事和诉讼）有关的业务，也就是说，我是一名全业务律师。这样做的好处是各个领域的工作都有一些经验。一部分的工作在办公室完成，还有一部分的工作在主管部门/公共或私人机构进行，这使我感到很高兴，因为会与各种各样的人打交道（有些人比较友好，可以解决问题，有些人则不太愿意），尽管必须面对当时可能出现的各种情况。

O que me fascina na minha profissão é quando consigo ajudar os clientes a atingir os objetivos/metas, resolvendo os assuntos com sucesso, principalmente quando são casos muito complicados e que os outros não tinham conseguido resolver. Sendo advogada de origem chinesa nunca senti desigualdade a nível profissional e sempre fui tratada com respeito.

Antes pelo contrário, todos têm o mesmo comentário: “nunca vi uma pessoa chinesa a falar português sem sotaque”.

我的工作让我着迷的是我能够帮助客户实现目标，成功解决问题，尤其是当他们的案件非常复杂且他人无法解决的时候。作为华裔律师，我从没有在专业水平上感到区别对待，我一直受到尊重。相反，每个人都有相同的评论：“我从来没有见过中国人像你这样讲葡萄牙语时没有口音”。

É fundamental para os clientes chineses poderem comunicar com o seu advogado na mesma língua e que conheça a sua cultura porque só assim eles se sentem confiantes.

Portanto, há 7 (sete) anos que coordeno a China Desk da PLMJ em Portugal. Presto assessoria jurídica regular aos clientes/investidores chineses (empresas e particulares) que têm investimentos ou pretendem investir em Portugal ou nos Países de Língua Portuguesa porque temos escritórios em Angola, Moçambique, e parcerias na China, em Macau, Cabo Verde, Guiné Bissau, São Tomé e Príncipe, Brasil. Mas, maioritariamente em matérias de Corporate/M&A, contratos comerciais, golden visa. Os investimentos dos clientes têm sido em diferentes setores como imobiliário, construção, banca, seguros, energia, trading, etc.

能够以相同的语言与客户沟通并了解他们的文化，这对于中国客户来说是至关重要



要的，因为只有这样，他们才会信任你。因此，我已经负责PLMJ在葡萄牙的中国事务部七年的时间。我向在葡萄牙或葡语国家有投资或打算的中国客户/投资者（公司和个人）提供法律咨询服务，因为我们在安哥拉，莫桑比克设有办事处，并在中国大陆，澳门，佛得角，几内亚比绍，巴西圣多美和普林西比也有合作伙伴。但是，主要涉及公司/并购，商业合同，黄金签证。客户投资涉及房地产，建筑，银行，保险，能源，贸易等不同领域。

Ao longo dos últimos 20 (vinte) anos, tenho prestado assistência jurídica em regime “Pro Bono” a várias associações da comunidade chinesa em Portugal, nomeadamente, a Associação de Mulheres Chinesas em Portugal e a “Escola Chinesa de Lisboa”.

在过去的二十年中，我“无偿”向葡萄牙华人社区的各种协会，比如葡萄牙华人妇女协会和“里斯本中文学校”提供了法律援助。

Pertencer ao maior escritório de advocacia em Portugal «é uma honra»

属于葡萄牙最大的律师事务所“是一种荣耀”

Como é integrar um dos mais reputados escritórios de advogados (PLMJ) em Portugal?

你是如何加入葡萄牙最负盛名的律师事务所之一 (PLMJ) ?

A PLMJ já tem mais de 50 (cinquenta) anos de história e para além de ser um dos mais reputados escritórios de advogados em Portugal e multidisciplinar, é também o maior escritório de advocacia do país. Somos quase 300 (trezentos) advogados, incluindo os do escritório do Porto, Lisboa, Faro, Angola e Moçambique sem contar com o pessoal da contabilidade, administrativos, secretárias, etc.. É uma organização de grande dimensão e os advogados estão divididos em equipas em função da área do direito. É assim um escritório full-service, de elevada especialização.

PLMJ已有五十多年的历史，除了是葡萄牙最负盛名的全业务律师事务所之一，它还是该国最大的律师事务所。我们有将近三百名律师，其中包括波尔图，里斯本，法鲁，安哥拉和莫桑比克办公室的律师，更不用说会计，行政，秘书等。这是一个大型组织，律师分为多个法律领域的团队。因此，它是一家提供全方位服务的高度专业化的律师事务所。

No meu caso, tratando-se de uma reintegração (porque tinha saído no fim do estágio e voltei no início de 2013), da segunda vez, a integração foi mais rápida porque já conhecia o escritório apesar de terem passado 10 (dez) anos. A integra-

ção na equipa coordenada pelo Dr. Luis Sáragga Leal e no escritório correu bem porque fui bem recebida e era bem vinda pela equipa e por muitos que me conheceram no período do meu estágio na PLMJ. Nessa organização de grande dimensão, tive que me adaptar às novas formas e métodos de trabalho porque os trabalhos são feitos em equipa e muitas vezes em coordenação com outras equipas de diferentes áreas.

就我而言，更像是重新加入（因为我在实习结束后离开并于2013年初回来），因此第二次融合速度更快，因为即使已经过去了十年，我已经了解这家律所。融入由Luis Sáragga Leal博士率领的团队以及整个事务所非常顺利，因为我受到了很好的接纳，受到团队以及在PLMJ实习期间认识我的许多人的欢迎。在这个大型组织中，我必须适应新的工作方式和方法，因为工作是在团队中完成的，通常是与来自不同领域的其他团队协调进行的。

A China Desk assegura a integração da experiência da PLMJ, trabalhando em articulação com as restantes equipas e garantindo assim uma oferta full-service a todos os clientes.

中国事务部与其他团队一起确保PLMJ的经验整合，从而保证为所有客户提供全方位服务。

Nesta última década, Portugal recebeu



vultuosos investimentos de empresas chinesas, sejam na área da energia, do comércio ou no segmento imobiliário. Tem participado enquanto advogada na concretização de vários desses investimentos chineses em Portugal?

在过去的十年中，葡萄牙从中国公司获得了巨额投资，无论是在能源，商业还是房地产领域。您是否曾作为律师参与过中国在葡萄牙的这些投资？

Nos últimos 8 (oito) anos, temos assistido a um crescimento do investimento e das transações comerciais entre Portugal e China. Portugal foi eleito um dos países europeus destinatário de grandes investimentos, seja por empresas detidas pelos

Estado Chinês, seja por empresas privadas e particulares (investidores de visto gold) que se têm estabelecido no nosso país. Eu e a minha equipa temos estado envolvidos em várias transações e participado na assistência jurídica e estratégica a várias empresas chinesas que têm realizado investimentos em Portugal, nomeadamente nas áreas de banca, energia, imobiliária, comércio internacional e vistos gold.

在过去八年中，我们看到葡萄牙和中国之间的投资和商业交易有所增加。葡萄牙被选为接受中国大笔投资的欧洲国家之一，无论是中国的国有公司，还是在葡萄牙成立的私人公司和个人（黄金签证投资者）。我和我的团队参与了多笔交易，并为在葡萄牙投资的几家中国公司（包括银行，能

源，房地产，国际贸易和黄金签证领域）提供了法律和战略援助。

Portugal e a China possuem relações de confiança e desenvolvimento mútuo
葡萄牙和中国互相信任和共同发展的关系

Como avalia no presente as relações económicas e sociais entre Portugal e a China?

您如何评价目前葡中之间的经济和社会关系？

As relações entre Portugal e China remontam há mais de 500 (quinhentos) anos mas as condições de investimento, o ambiente de negócios seguro e favorável à criação de empresas e à estabilidade social do país, têm intensificado o interesse por Portugal. Não temos dúvidas de que, atualmente, as relações sino-portuguesas estão no melhor período da História, sejam económicas, comerciais, sociais e culturais: estão maduras e estáveis.

O comércio bilateral cresceu de forma constante e o investimento da China em Portugal continua a expandir-se, alargando as áreas de cooperação. A cooperação tem tido sucessos notáveis. Assim, Portugal e China continuam a manter fortes laços de confiança e de desenvolvimento mútuo.

葡中两国之间的关系可以追溯到五百年以上，但是投资条件，安全和有利于商业发展的环境，和国家社会的稳定，使人们对葡萄牙的兴趣增强了。我们毫不怀疑，中葡关系目前处于历史上最好的时期，无论是经济，商业，社会还是文化：都已经成熟和稳定。双边贸易稳定增长，中国在葡萄牙的投资不断增加，合作领域不断扩大。合作取得了显著成就。因此，葡萄牙和中国将继续保持牢固的信任和共同发展的关系。

A China lançou um grande projecto estratégico da Nova Rota da Seda. Considera que Portugal poderá desempenhar um papel relevante na cadeia logística dessa estratégia, até em virtude da existência no nosso país de uma infraestrutura como o Porto de Sines?

中国启动了“新丝绸之路”的重大战略项目。您是否认为，即使在我国已经建立了诸如塞恩斯港这样的基础



设施，葡萄牙也可以在该战略的物流链中发挥重要作用？

Portugal foi o primeiro país da Europa Ocidental a assinar com a China um memorando de entendimento para enquadrar a sua cooperação na construção da Nova Rota da Seda. Essa assinatura decorreu em Dezembro de 2018 durante a visita do Presidente da República Popular da China, Xi Jinping.

葡萄牙是西欧第一个与中国签署谅解备忘录以构筑其在建设新丝绸之路方面的合作的国家。这项签字是在2018年12月中华人民共和国主席习近平访问期间进行的。

Portugal tem produtos e serviços inovadores e de excelência a competir de forma sólida num mercado cada vez mais global. Prova disso, é que em 2018, o mercado chinês foi o quarto maior cliente de Portugal, tendo o comércio de bens ultrapassa-

do, pela primeira vez nos últimos anos, os três mil milhões de euros. Em termos globais, o número de empresas portuguesas exportadoras para a China tem vindo a aumentar, contabilizando um pouco mais de mil e quinhentas empresas.

葡萄牙拥有不断创新的优质产品和服务，在日益全球化的市场中有强烈的竞争力。证明这一点的是，2018年，中国市场是葡萄牙的第四大客户，近年来货物贸易额首次超过了30亿欧元。在全球范围内，出口到中国的葡萄牙公司数量一直在增加，超过1,500家公司。

Por outro lado, Portugal possui fortes motivos para as empresas chinesas investirem, nomeadamente nos recursos humanos altamente qualificados, nas relações privilegiadas com os Países de Língua Oficial Portuguesa e numa qualidade da rede de infraestruturas e logística de nível superior.

另一方面，中国公司在葡萄牙进行投资有充分的理由，例如投资于高素质的人力资源，与葡语国家的优先关系以及优质的基础设施和物流网络。

Por conseguinte, não tenho quaisquer dúvidas que Portugal poderá desempenhar um papel relevante na cadeia logística desse megaprojeto estratégico, até em virtude da existência no país de uma infraestrutura como o Porto de Sines que tem características especiais e únicas: de águas profundas, com uma posição geográfica de exceção, situado na confluência de três rotas internacionais de comércio. É o ponto mais próximo de chegada para navios que cruzam o Canal do Panamá rumo à Europa, podendo ser uma das mais importantes portas de entrada da Nova Rota da Seda Marítima.

因此，毫无疑问，葡萄牙将能够在这个战略性大型项目的物流链中发挥重要作用，即使由于该国拥有像锡涅斯港这样的基础设施，这个港口具有特殊和独特的特征：深水，位于三个国际贸易路线的汇合处的特殊的地理位置。它是越过巴拿马运河通往欧洲的船只的最近的目的地，并且可以成为新海上丝绸之路最重要的人境口岸之一。

Que novos passos poderão ser dados no futuro para o incremento das relações económicas, sociais, culturais e políticas entre Portugal e a China?



未来可以采取什么新步骤来增进葡之间的经济，社会，文化和政治关系？

Para além das Embaixadas de cada país terem reforçado o seu empenho em incrementar as relações económicas, sociais, culturais entre Portugal e China, trazendo para os respetivos países delegações governamentais, missões empresariais, académicas, culturais, etc, as Universidades, as Fundações, as Ligas, as Associações e outras entidades públicas e/ou privadas continuam a promover eventos como conferências, seminários, colóquios, reuniões sobre os temas económicos, sociais, culturais e políticas dos dois países, convidando os especialistas da área como oradores, organizando delegações para visitar cidades Chinesas e reunir com homólogos locais.

除了两个国家的使馆都加强致力于增加葡萄牙和中国之间的经济，社会，文化关系的承诺外，还将政府代表团，企业，学术，文化代表团等带入大学，基金会，联盟，协会和其他公共和/或私人实体继续促进例

如会议，研讨会，座谈会，有关两国经济，社会，文化和政治主题的会议的活动，邀请该领域的专家作为演讲者，组织代表团访问中国城市并与当地同行会面。

Como é que enquanto advogada com especiais ligações aos dois países poderá contribuir para esse crescimento de relacionamento luso-chinês?

作为与两国有特殊关系的律师，您如何为两国关系的发展做出贡献？

Antes de ser advogada já participava em eventos, na qualidade de membro ou associada, de várias associações e Câmaras que promovem as relações de amizade, sociais, culturais, económicas e comerciais entre Portugal e China. Ao longo dos últimos dezoito anos, como advogada, tenho desempenhado um papel na dinamização das relações económicas e comerciais entre os dois países e continuo a contribuir para a intensificação das relações económicas, comerciais, sociais, culturais entre os dois países. Tenho sido convidada para ser oradora em algumas conferências e

colóquios sobre as relações bilaterais entre Portugal e China, não só em Portugal como na China, enquanto membro da All-China Federation of Returned Overseas Chinese - Federation of Law Advisory Commission, participo anualmente em conferências na capital Beijing, e enquanto membro da ACLE (Association of Chinese Lawyers in Europe) integro quadro de oradores para falar sobre o ambiente e as oportunidades de investimento em Portugal.

在成为律师之前，我就以会员或成员的身份参加了各种协会和商会的活动，这些活动促进了葡中之间的友好，社会，文化，经济和商业的关系。在过去的十八年中，作为律师，我在促进两国之间的经贸关系方面发挥了作用，并继续为加强两国之间的经济，商业，社会，文化关系做出贡献。我应邀成为了中华全国归国华侨联合会法律顾问委员会的成员，在葡萄牙和中国的一些葡中双边关系会议和座谈会上发言。在首都北京，作为ACLE（欧洲华人律师协会）的成员，我是一个发言人小组的成员，讨论了葡萄牙的投资环境和机会。◀



Comércio entre a China e Países de Língua Portuguesa cresceu em 2019

Valores atingiram quase 150 mil milhões de dólares

O comércio entre a China e o conjunto dos países de língua portuguesa em 2019 atingiu a cifra de 149.639 milhões de dólares, um crescimento de 1,55% face ao ano de 2018. A China registou um défice global do comércio com aqueles países de 61.510 milhões de dólares.

De destacar a importância das trocas comerciais entre a China e o Brasil – o

maior parceiro comercial dentro dos países de língua portuguesa – tendo sido responsável por 76,6% do total do comércio sino-lusófono. Angola foi o segundo país com maior volume de trocas comerciais, seguindo-se Portugal em terceiro lugar, onde as trocas comerciais atingiram o valor global de 6.643 milhões de dólares, um aumento de 10,43% face a 2018, com

a China a exportar bens no montante de 4.325 milhões de dólares para Portugal, e a importar do nosso país mercadorias no valor de 2.317 milhões de dólares, um aumento de 3,7%.

Por ordem decrescente, seguiram-se as trocas comerciais entre a China, Moçambique, Cabo Verde, Guiné-Bissau, São Tomé e Príncipe e Timor-Leste. ◀

Mota-Engil ganha novas obras em Moçambique e no México

A Mota-Engil anunciou em abril a celebração de novas adjudicações a empresas do maior grupo construtor português, nomeadamente em Moçambique e no México. A Mota-Engil África assinou uma parceria 50/50 com a BESIX, uma empresa belga especializada em trabalhos marítimos, um contrato no âmbito do projeto GNL (Gás Natural Liquefeito), na província de Cabo Delgado, em Moçambique.

Este projeto destina-se a servir o cliente CCS JV, e inclui a construção de uma ponte cais e de uma plataforma de descarga

num valor total de cerca de 337 milhões de euros. As obras terão a duração de 32 meses, iniciando-se ainda no primeiro semestre do presente ano. Segundo comunicado da Mota-Engil, “este projeto em Moçambique, que será um dos maiores projetos de GNL do mundo na próxima década, confirma este país como um dos principais impulsionadores da dinâmica comercial da Mota-Engil África”.

Por outro lado, a Mota-Engil México, numa parceria liderada pela Mota-Engil (com 58%) com a China Communications



Construction Company, viu ser-lhe adjudicado um contrato para a construção do primeiro lote da nova infraestrutura ferroviária mexicana designada “Tren Maya”. O contrato totalizará cerca de 636 milhões de euros e corresponde a um lote com 228 quilómetros da referida infraestrutura, e que constitui o maior projeto público ferroviário nos últimos anos na América Latina. ◀



Presidente da Administração dos Portos de Sines e Algarve destaca potencial do porto de Sines na relação com o Brasil

Porto de Sines pode ser Hub para as exportações brasileiras

José Luís Cacho, presidente do Conselho de Administração dos Portos de Sines e Algarve (APS), participou na videoconferência “Os portos de Portugal em tempos de Covid-19”, programada pelo Fórum Nacional Brasil Export/Nordest Export, onde defendeu a oportunidade do Brasil poder instalar no maior porto português um hub como porta de entrada para a Europa, visando ampliar as oportunidades de negócios para as exportações brasileiras.

Segundo o presidente do Porto de Sines, «temos um bom momento de cargas para o Brasil, com uma linha semanal de

contentores e outros tipos de cargas, como graneis líquidos. Eu diria que, dado esse fluxo e as possibilidades que o nosso porto tem, pode ser uma oportunidade para as exportações brasileiras. Temos terminais especializados para todos os tipos de cargas. Também no setor do agronegócio, quer por carga de granel ou contentorizada, o Brasil pode olhar para Sines como abertura para o desenvolvimento das exportações brasileiras».

Ainda segundo José Luís Cacho, «o Porto de Sines tem uma estratégia muito focada no desenvolvimento de parcerias

para o Brasil e a América do Sul, e conta com o apoio do governo português», para esse efeito.

Neste contexto, de aproximação de Portugal com o Brasil e a América do Sul, o líder do maior porto português sublinhou que «acredito que essa crise vai trazer momentos difíceis a curto prazo e a economia mundial vai sofrer, mas eu penso que a médio prazo vamos sair, quem sabe, até mais fortes. Devemos olhar para tudo isso como uma oportunidade. E oportunidade é criar coisas novas, diferentes, com valor, para as várias economias». ◀

Ellalink começou a ser construído

A estação de amarração do cabo submarino do consórcio Ellalink já iniciou a ser construída na ZILS – Zona Industrial e Logística de Sines, área gerida pela aicep Global Parques. A estação, uma ‘cable landing station’ é a primeira instalação a nascer no Sines Tech, área dedicada da ZILS que se pretende venha a conferir um impulso ao setor tecnológico em Sines e em Portugal.

Vindo da cidade de Fortaleza, no Brasil, o cabo Ellalink atravessa o Atlântico, numa extensão de 10.119 quilómetros, e entra em território europeu em Sines, território que se revelou estratégico para o consórcio promotor, não apenas pela sua localização

privilegiada na fachada atlântica, mas também devido a fatores de disponibilidade de energia e a facilidade de ligações a centros como Madrid e Marselha.

Para o presidente da Câmara de Sines, Nuno Mascarenhas, «o arranque desta obra representa o início da concretização de um projeto que, indiscutivelmente, vai qualificar o ecossistema empresarial de Sines e da região, pois o porto e os clusters da energia e da petroquímica são fundamentais para Sines, mas temos de diversificar a economia, e o setor tecnológico é uma forte componente complementar», sublinhou o autarca. ◀



Porto de Leixões cresceu 12,7% no primeiro trimestre

Exportações em Leixões cresceram 15,1%

Entre janeiro e março de 2020, o Porto de Leixões movimentou 5,3 milhões de toneladas de carga, o que corresponde a uma crescimento de 12,7% face ao total de carga do primeiro trimestre de 2019. Todos os segmentos de carga evidenciaram crescimento, destacando-se os granéis Líquidos (+21,4%), os granéis sólidos (+9,1%) e a carga contentorizada (+7,1%). As exportações via Porto de Leixões aumentaram 15,1%.

Segundo nota emitida pela APDL – Administração dos Portos do Douro, Leixões e Viana do Castelo, a carga contentorizada mereceu um destaque especial visto ter atingido novo máximo mensal em março, quando foram ultrapassadas pela primeira vez as barreiras das 700 mil toneladas, dos 70 mil TEU e dos 44 mil contentores.

Ainda segundo a mesma nota da APDL, “durante este mês excepcional, Leixões teve um desempenho muito positivo e deu

um importante contributo para garantir o abastecimento do país, demonstrando ser uma infraestrutura que continua a mostrar capacidade para responder aos desafios e às elevadas exigências dos seus utilizadores, adaptando-se à conjuntura atual com grande agilidade”.

Por outro lado, as exportações realizadas através do Porto de Leixões atingiram também uma evolução bastante positiva no primeiro trimestre de 2020, com um crescimento de 15,1%. Em março foram exportadas 584 toneladas de mercadorias, o que é o total mais elevado de sempre. As mercadorias movimentadas para exportação foram os redutos refinados, tais como o ferro e o aço, o papel e o cartão. Os Países Baixos, a Espanha e o Reino Unido foram, por seu turno, os principais destinos de exportação.

De referir que o Porto de Leixões registou, no final do primeiro trimestre, um crescimento de 8% na carga média mensal. ◀

Portos de Setúbal e de Sesimbra apoiam atividades económicas

Perante o cenário de crise sanitária e económica com que o país se confronta, a APSS – Administração dos Portos de Setúbal e Sesimbra, decidiu adotar medidas de apoio na área dominial dos portos de Setúbal e de Sesimbra, nomeadamente dirigidas a associações de pesca, clubes náuticos, bares, lojas, empresas de mergulho, apoios em terra para operadores da marítimo-turística e outros, tendo a administração portuária decidido a isenção do pagamento de taxas portuárias mensais, durante quatro meses, enquanto se encontrarem encerrados ao público, ou até à sua reabertura se esta ocorrer antes deste período.

A autoridade portuária salienta nomeadamente que devido à importância do setor da pesca em ambos os portos referidos, “e sendo este um dos setores onde se registam prejuízos significativos, a isenção das taxas mensais, durante 4 meses, representa um incentivo à recuperação de uma atividade de relevância económica na região”. ◀



Porto de Sines iniciou operações de bancas com gás natural

Terminal GNL cresceu em 2019

O Porto de Sines realizou o primeiro abastecimento de combustível de bancas a navios, utilizando Gás Natural Liquefeito (GNL). O abastecimento truck-to-ship, caracteriza-se pelo abastecimento de GNL, foi carregado no camião cisterna parqueado no cais de acostagem.

O GNL foi carregado no camião-cisterna na estação de enchimento do Terminal de Gás Natural Liquefeito e fornecido ao navio atracado no Terminal Multipurpose, com toda a operação a decorrer na área de jurisdição do Porto de Sines.

Apesar de ser uma operação que não apresenta grandes riscos, todos os pro-



cedimentos foram ativados por forma a garantir total segurança da operação, estando as equipas do Porto de Sines treinadas para lidar com este tipo de produto. O Terminal GNL de Sines terminou o ano de

2019 com uma movimentação superior a 4 milhões de toneladas, o melhor resultado desde a sua entrada em operação em 2004, tendo representado um crescimento homólogo de 44,5% face a 2018. ◀





Município de Sines vai requalificar ZIL II de Sines e avançar com a sua expansão

Investimentos superam os 6,3 milhões de euros

A Câmara Municipal de Sines lançou um concurso público destinado à empreitada de qualificação das artérias principais da ZIL II de Sines, um investimento de cerca de 4,9 milhões de euros. Com propostas já recebidas a 2 de maio, o investimento da autarquia beneficiará as ruas 1 e 2 da ZIL, infraestrutura empresarial da cidade que alberga cerca de meio milhar de pequenas e médias empresas.

Por outro lado, informou também Nuno Mascarenhas, presidente da Câmara de Sines, a autarquia aprovou igualmente a «adjudicação de outra empreitada decisiva para o futuro da ZIL II, a da sua expansão nascente». A execução desta obra traduz um investimento de 1,4 milhões de euros e procura dessa forma dar resposta à procura existente de espaços nessa zona industrial, permitindo, com a sua implementação, acolher mais 43 empresas e gerar cerca de 430 postos de trabalho. Segundo Nuno Mascarenhas, «apesar dos tempos difíceis que vivemos é absolutamente

essencial continuar a dinamizar a atividade económica no concelho. Este é o maior investimento de requalificação alguma vez feito na principal zona de localização empresarial gerida pelo Município. A qualificação das artérias principais da ZIL II permitirá melhorar a circulação automóvel e ordenar o estacionamento, nomeadamente de pesados, além de criar condições de operação muito mais seguras, renovando a rede de águas e esgotos e enterando as infraestruturas de eletricidade, comunicações e proteção contra incêndios».

O edil de Sines, a respeito da expansão da ZIL II, sublinhou que «a criação de novos lotes de expansão corresponde à enorme procura que temos sentido por parte de empresas já instaladas e que neessitam de se expandir, mas também de novas empresas, algumas das quais de setores de atividade ainda com pouca expressão em Sines, mas que veem aqui um local estratégico para o desenvolvimento dos seus negócios», destaca o autarca. ◀

Aicep Parques instala parque fotovoltaico em Sines

A aicep Global Parques, gestora da ZILS – Zona Industrial e Logística de Sines, bem como os clientes já instalados nesta infraestrutura no concelho de Sines, instalou um parque fotovoltaico com 270 painéis policristalinos, instalado nas coberturas do parque de estacionamento do Centro de Negócios da ZILS. Produzirá energia com uma potência de 74,25 kWp (65 KWn), contribuindo para a redução das emissões de carbono.

Segundo Filipe Costa, CEO da aicep Global Parques, «a gestão da Zona Industrial e Logística de Sines está a promover o reforço do investimento na infraestrutura elétrica para uma maior eficiência energética; na produção de energia de fontes renováveis; e em monitorização e recuperação ambiental». ◀



Governo discutiu infraestruturas com Câmara de Sines e empresas da região

Há investimentos para fazer chegar a Sines

Os secretários de Estado da Internacionalização (Eurico Brilhante Dias), Adjunto e das Comunicações, que tutela os portos (Alberto Souto de Miranda) e das Infraestruturas (Jorge Delgado), discutiram por videoconferência com o presidente da Câmara de Sines (Nuno Mascarenhas) e com os responsáveis de várias empresas com intervenção direta no concelho de Sines, como foram o vice-presidente da Infraestruturas de Portugal, os presidentes da Administração do Porto de Sines e da aicep Global Parques, bem como a PSA (gestora do Terminal XXI), a Indorama, a Repsol Polímeros, a Air Liquide, a Euroresinas e ainda a Embraer, esta última sediada em Évora.

Em discussão esteve o planeamento de infraestruturas essenciais para o desenvolvimento do complexo portuário, logístico e industrial de Sines, bem como os investimentos que as diversas empresas instaladas preveem para o curto e médio prazo.

É de salientar que o Governo tem inscrito no “PNI – Plano Nacional de Investimentos 2030”, verbas consignadas a novas infraestruturas que servirão Sines, como sejam a ligação da A26 à A2, a ligação ferroviária à linha do Sul, e sobretudo os investimentos portuários na expansão do Terminal XXI e no futuro Terminal Vasco da Gama, além da expansão da ZAL – Zona de Atividades Logísticas e diversos investimentos na área do GNL – Gás Natural Liquefeito. Segundo Nuno Mascarenhas, presidente da Câmara de Sines, a reunião foi muito positiva e foi um «sinal de que o investimento nas infraestruturas indispensáveis ao desenvolvimento do Complexo Industrial Logístico e Portuário de Sines está no topo da agenda».



O autarca do Alentejo Litoral adiantou que o «Governo tem de ter a consciência de que o sucesso do Complexo de Sines é vital para o crescimento económico nacional, nomeadamente à inserção competitiva do nosso país no comércio europeu e global da energia e bens».

Apresentando uma conclusão mantida com os membros do governo e responsáveis empresariais com incidência no concelho, Nuno Mascarenhas sublinhou que «vamos continuar a acompanhar esta temática, com especial empenho na ligação em autoestrada desde Sines até à A2, não descurando a melhoria da ligação ferroviária de mercadorias indispensável à competitividade do Porto de Sines. É incompreensível que o maior porto e a maior zona industrial nacional, 40 anos depois da sua criação, não disponham ainda de adequadas infraestruturas. Acredito que com este Governo está criada uma oportunidade única para suprir esta lacuna e assim também relançar a economia da região e do País», concluiu o autarca de Sines. ◀



José Carlos Duarte, Presidente da Vetlima, explica aquisição da Sapec Vet

A Vetlima fica mais forte em Portugal e nos mercados externos

A Vetlima, conhecida empresa portuguesa com sede em Azambuja, acabou de anunciar a aquisição da Sapec Vet, cujo portfólio de produtos, como sublinha nesta entrevista à **PAÍS ECONÓMICO** José Carlos Duarte, presidente da Vetlima, são complementares aos produtos usualmente fabricados na fábrica de Azambuja. A aquisição reforça uma posição de liderança no mercado nacional e sustenta de modo mais eficaz a aposta nas exportações e mesmo no processo de internacionalização empreendido no Brasil.

TEXTO › JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA › RUI ROCHA REIS

A Vetlima anunciou a aquisição da Sapec Vet, cujo acordo foi oficializado a 7 de abril. Quais são as mais-valias da Sapec Vet que levou a Vetlima a avançar para a sua aquisição?

A Sapec Vet diversifica o nosso negócio, com produtos relativamente conhecidos no mercado, dum mercado diferente do que mantemos até agora. É assim de facto uma mais valia.

O negócio agora adquirido vem adicionar em toda a linha ao portfólio Vetlima uma nova gama, destinado a novos clientes e a novas parcerias.

Conseguimos ao concretizar este negócio, pôr em prática um valor importante para as empresas e para o seu sucesso, que é a figura da “diversificação”.

No comunicado de aquisição é referido que o acordo “inclui a aquisição de todos os ativos da Sapec Vet, nomeadamente as suas marcas, autorizações, portfólio de produtos e ‘know how’ de produção”. A Vetlima vai manter comercialmente as marcas da Sapec Vet? No que é que os produtos da adquirida se diferenciam dos da Vetlima?

Os produtos Sapec Vet serão transformados em activos Vetlima, bem como os equipamentos agora adquiridos, serão transferidos e incorporados nas nossas instalações, bem como todo o Know how ligado ao fabrico e propriedade intelectual.

A marca Sapec Vet desaparecerá do mercado.

Em termos de crescimento de volume de negócios, o que é que a aquisição da Sapec Vet acrescenta á Vetlima? Qual foi o volume de negócios da Vetlima em 2019?

A Vetlima em 2019 teve um volume de negócios de cerca de 6 M€.

Temos uma ideia precisa do que valiam os produtos Sapec enquanto comercializados por aquela empresa. Nós julgamos poder incrementar bastante o valor que conhecemos, e embora tenhamos um orçamento para esta área de negócio, é no entanto prematuro estar a publicar nesta altura projecções, pois estamos na fase de



começar a contactar os novos clientes e a conhecermo-nos mutuamente. Há todo um processo que só agora se inicia.

Aposta nos mercados de língua portuguesa

A ‘nova’ Vetlima vai com esta aquisição alargar-se a novas áreas e negócios? E a novos mercados internacionais?

Já clarificámos que esta gama de produtos vem acrescentar um a um o portfólio da Vetlima, não há nenhum produto que colida com os nossos.

Em relação aos mercados internacionais, terão simpática expressão no mercado dos países de língua portuguesa, onde já temos operação, e esta gama vai ajudar-nos a crescer aí também.

Como está a decorrer o processo de internacionalização da Vetlima no Brasil?

O processo da Vetlima no Brasil é dinâmico num mercado conhecido pela sua grandeza, muito apetente e diversificado. Fizemos alguns retoques na estrutura inicial, com a entrada dum novo sócio brasileiro, que correspondeu inteiramente à nossa expectativa e estamos agora a avaliar o resultado dos efeitos desta pandemia, num mercado que nesta altura está praticamente parado e com graves situações de saúde pública.

Quais os principais mercados de exportação da Vetlima? Quanto representa as exportações nas vendas da empresa?

As exportações da Vetlima representam nesta altura entre 25 e 30% da sua facturação. Os principais mercados que já frequentamos são para além dos já men-

cionados Brasil, Angola e Moçambique, o mercado espanhol, o Bangladesh e o Egito. Temos em África mais um ou dois países onde estamos a estudar com parceiros locais a possibilidade de entrarmos.

Com a pandemia sanitária que percorre o mundo e afeta a economia, como perspectiva o resto de 2020 e 2021 para a Vetlima?

Nesta altura estamos a preparar a equipa para novos métodos de trabalho. Na altura que lhe respondo é bom lembrar que ainda estamos em estado de emergência e que passaremos de seguida a estado de calamidade.

Julgo que em 2020 sofreremos como todos sofrerão os efeitos duma economia que parou não durante 2 ou 3 meses mas com reflexos por muito mais tempo.

Para compensar um pouco o abrandamento nos negócios, estamos a utilizar a nossa licença de comercialização de dispositivos médicos assim como o nosso know how e parcerias no setor da saúde em produtos banais nesta altura, mas necessários como o álcool gel (biocida), testes de imunoensaio cromatográfico de fluxo lateral para a deteção qualitativa de IgG e IgM anti-SARS-CoV-, as máscaras, luvas, etc. e assim ressuscitar a facturação que julgamos poder vir a perder.

Para 2021 é natural que embora de forma diferente, ocorra uma normalização de alguns negócios “antigos” e que possam florescer os novos, não só os da antiga Sapec Vet, mas também de áreas que a pandemia nos abriu e que queremos aproveitar a oportunidade de prosseguir. ◀

Turismo do Ceará é forte

TEXTO ARIALDO PINHO | SECRETÁRIO DO TURISMO DO GOVERNO DO CEARÁ (BRASIL)

Acho que todo o mundo já ouviu alguém falar, pelo menos uma vez, que dessa vida só levamos as nossas experiências. Quando morremos, de nada adianta ter aquele carro ou aquela roupa caríssima. Experimentamos um pouco disso nesses dias de quarentena. Carros parados na garagem, roupas e joias guardadas no armário, e nós em casa, esperando que tudo passe.

Por que falo de uma máxima tão conhecida e quase clichê? Porque é aí que o turismo entra. Em dias como esses, de confinamento, lembramos das nossas viagens e tentamos, na medida do possível, planejar a próxima. Conhecer lugares novos, comer bem, estar ao ar livre, viver. Acumular experiências, ampliar nossa visão do mundo.

Hoje, estamos todos preocupados com o futuro. É mesmo difícil fazer previsões. Mas acredito que assim como o setor está ansioso para voltar a funcionar, as pessoas estão ansiosas por voltar a viver. E a viver de uma forma diferente, dando ainda mais valor às experiências do que aos bens materiais. E acredito que é aí que começaremos nossa retomada.

Conforme a Organização Mundial do Turismo, no documento Recommendations for Action, o setor de turismo está entre os mais afetados nessa crise, causada pela pandemia Covid-19, com milhões de empregos em risco. Mas também é um dos que tem condições de impulsionar a recu-



peração da economia global. O documento reforça também que o turismo gera oportunidades de desenvolvimento e permite uma coesão dentro das nações. Por isso é importante que o seja apoiado não somente agora nesse tempo de crise, mas também durante o processo de recuperação.

Por essa razão, precisamos primeiro lutar, juntos, contra esse vírus. Uma vez livre do vírus, o Ceará pode voltar a ser promovido com força total pelo Brasil e pelo mundo. O turista vai voltar. Enquanto isso não acontece, trabalhamos para

dar apoio ao setor com diversas ações já anunciadas pelo Governo do Ceará. Por enquanto, pensar com calma e agir com cautela é a melhor opção. Buscar a melhor linha de crédito que se adequa à sua realidade e tentar se manter para voltar à ativa com toda a força.

O turismo do Ceará é forte. Assim como os cearenses. Juntos vamos conseguir retomar nossas atividades e voltar a ser o destino que mais cresce no Brasil.

Texto publicado originariamente na revista Vem Também

TAP voltará a voar para o Brasil a 21 de maio

A TAP espera voltar a voar para o Brasil já no próximo dia 21 de maio, no caso, de Lisboa com destino a São Paulo. A partir desse dia serão dois voos por semana, passando para um voo diário a partir de 1 de junho, e depois a dois diários a partir de 1 de julho. Já para o Rio de Janeiro, a TAP prevê também iniciar a 21 de maio um voo semanal, que passará a três voos semanais a partir de 2 de junho e de cinco voos semanais a partir de 1 de julho.

Para a cidade de Recife, que servirá de hub para o Nordeste e Norte do Brasil, a companhia portuguesa fará um voo semanal, passando a três voos semanais a partir de 1 de junho, e depois a quatro voos semanais a partir de 1 de julho. Finalmente, a TAP prevê também voar de Lisboa para Belo Horizonte uma vez por semana, aumentando para dois voos semanais a partir de 1 de junho, e depois para três voos semanais a partir de 2 de julho.



Beijing Airlines volta a voar para Lisboa

A Beijing Capital Airlines, única companhia de aviação chinesa a realizar voos para Portugal, avançou a data de 22 de maio para retomar a ligação Pequim-Xi'an-Lisboa, com um voo semanal, com a utilização de um Airbus A330-200, com partidas de Pequim às sextas-feiras e de Lisboa aos sábados.

Ainda segundo informação da companhia aérea chinesa, em horas locais, o voo JD429 sairá no aeroporto de Beijing Daxing, novo aeroporto de Pequim, às 20.45 horas, para aterrar às 22.55 em Xi'an, localidade famosa por albergar o exército de terracota. Daqui, o voo seguirá às 1.10 horas para aterrar no Aeroporto Humberto Delgado, em Lisboa, pelas 7,20 horas portuguesas.

Quanto ao voo que parte da capital portuguesa (JD430), sairá no sábado, às 11.00 horas, chegando a Xi'an às 5.55 horas do dia seguinte (hora chinesa) e depois em Pequim, às 10.20 horas locais.

Inovar, Conhecer, Descobrir, Crescer

SANDILOR

Sociedade de Construções Sandilor, Lda.
Rua Professor Alfredo de Sousa, 12A
1600-188 Lisboa

Tel: +351 217541800
site: www.sandilor.pt
e-mail: geral@sandilor.pt



APREN considera Nova Estratégia Industrial para a Europa decisiva para a retoma económica

Europa deve ser líder nas energias renováveis

No passado dia 10 de março, a Comissão Europeia (CE) publicou a nova Estratégia Industrial para a Europa, um instrumento fundamental para tornar a União Europeia economicamente mais competitiva e líder mundial num contexto de globalização, digitalização e descarbonização da economia, que se irá repercutir num aumento do consumo de eletricidade por via de uma maior incorporação de tecnologias mais acessíveis e

limpas, na promoção das tecnologias de baixo carbono e na valorização das cadeias de valor industriais.

Apesar de a sua publicação ser prévia à atual crise de saúde pública provocada pelo agravamento do surto do novo vírus COVID-19, esta estratégia ganha acrescida relevância, podendo ser um dos mais relevantes impulsionadores da retoma económica do ponto de grave recessão em que a grande maioria dos Estados

Membros se encontram, bem como um vetor de geração de riqueza diferenciador a nível mundial, que poderá trazer importantes e diferenciadoras vantagens competitivas, tornando a Europa líder no mercado internacional.

De facto, é objetivo desta Estratégia Industrial o desbloqueio do potencial da indústria europeia em toda a sua cadeia de valor, incluindo os setores de consumos energéticos mais intensivos, que terão um papel essencial de redução da respetiva pegada carbónica, pela adoção de novos modelos de negócio mais sustentáveis. Contudo, o crescimento não se alcança pela atuação individualizada das partes, mas sim através da união de todos os atores envolvidos na mudança. A nova estratégia deixa claro este objetivo de união, na medida do qual foi anunciada a criação de um novo Fórum Industrial que irá juntar *stakeholders*, Estados-Membros e instituições Europeias, por forma a implementar políticas de apoio aos ecossistemas industriais. Este Fórum será devesas importante neste cenário de crise e recessão, e irá potenciar a criação de novas

políticas que viabilizem um maior parque industrial instalado no espaço geográfico da União Europeia, uma maior competitividade da indústria dos Estados Membros e que fomentem uma maior capacidade exportadora da Europa, bem como uma substancialmente maior independência energética.

Esta estratégia põe também em primeiro plano a indústria de energias renováveis como suporte da economia e independência externa, o que irá exigir planeamento e desenvolvimento de tecnologias, capacidade de geração de energia renovável e infraestruturas adequadas à implementação da transição energética no Espaço Europeu. Esta estratégia irá também ajudar a potenciar um aumento substancial da quantidade de eletricidade renovável que será necessário produzir, o que deve ser apoiado por esforços para melhor interligar os mercados de eletricidade na Europa, a fim de aumentar a segurança de abastecimento de eletricidade e integrar mais energias renováveis.

A CE ressalva ainda a necessidade de a indústria europeia garantir o abastecimento de energia e matéria-prima limpa e acessível, esta última, na sua grande maioria, proveniente da implementação do conceito de economia circular. Tal pode ser alcançado, quer pela eletrificação dos consumos energéticos dos setores industriais, quer pela integração de *feedstock* limpo (como é o caso do hidrogénio verde), quer pela maior circularidade dos processos, o que vem em linha com o novo Plano de Ação para a Economia Circular, publicado no mesmo dia e da presente estratégia industrial. Torna-se assim imprescindível que exista uma maior aposta em investigação, inovação, desenvolvimento e atualização de infraestruturas, para possibilitar o desenvolvimento de novos processos de produção, adaptados ao novo paradigma, mais ambientalmente e socialmente sustentável. Tudo isto terá que ser suportado por políticas adequadas, perenes e consistentes, medidas

concretas de simples mensurabilidade e mecanismos e ferramentas de financiamento, tanto ao nível europeu como nacional. Para este efeito, e numa primeira abordagem, está já prevista a criação da *European Clean Hydrogen Alliance*, cujo lançamento está previsto até ao verão.

A APREN congratula a CE por reconhecer o papel estratégico das energias renováveis para o desenvolvimento, crescimento e sustentabilidade da economia da União Europeia. E agora, mais do que nunca, num cenário de crise mundial simétrica nas causas e consequências, mas assimétrica no acesso às ferramentas de recuperação da mesma, Portugal e os restantes Estados Membros precisam de olhar para as suas vantagens competitivas já existentes, uma vez que têm um setor renovável estruturado, já com um elevado nível de maturidade, e tomar medidas concretas

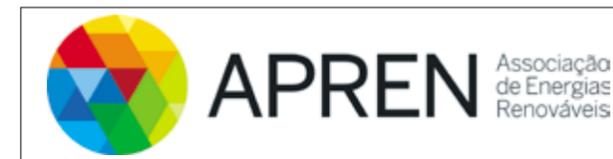
para promover, o mais possível, a eletrificação dos consumos energéticos dos restantes setores. Em Portugal, as renováveis já representam mais de metade do consumo de eletricidade nacional, sendo necessário investir

em estratégias de eletrificação de todos os setores e rapidamente perceber qual a capacidade extra de renovável necessária para potenciar a cadeia de valor do hidrogénio verde, energia esta, fundamental para descarbonizar alguns dos setores de maior densidade energética nos seus consumos intensivos.

Ainda não é possível conhecer o real impacto que a atual crise de saúde pública terá no contexto socioeconómico europeu e nacional, mas são já reais os efeitos na obstrução do comércio internacional, gerando sérios atrasos, paragens de produção, limitação das logísticas de entrega dos produtos e incertezas nos diferentes setores industriais.

Estes terão tendência a agravar à medida que o tempo de paralisação e/ou bloqueio se prolongar. O setor renovável também já sente o efeito desta situação, com a paragem no desenvolvimento de projetos de energia renovável fundamentais para manter os desígnios da descarbonização e a vantagem competitiva a nível internacional, sendo crucial alguma flexibilidade, mas ao menos tempo manter a ambição nacional e europeia, permitindo alcançar as metas de 2030. Esta visão é imprescindível, de forma a minimizarmos os efeitos nefastos desta crise mundial na economia e concretamente na indústria e setor renovável, e podermos usar esta nova Estratégia Industrial Europeia como rampa de lançamento para tornar a Indústria Europeia mais competitiva e líder mundial.

Devemos agir de forma rápida e decisiva. Devemos, também, levar em consideração as consequências a longo prazo das nossas ações. Ao escolher entre alternativas, devemos perguntar-nos não apenas como superar a ameaça imediata, mas também que tipo de mundo habitaremos quando a tempestade passar. Sim, a tempestade passará, a humanidade sobreviverá, a maioria de nós ainda estará viva - mas habitaremos um mundo diferente. ◀





Willis Towers Watson analisa os principais riscos do sector farmacêutico e dá pistas para a sua gestão

Estruturar um Mapa de Riscos 260°

TEXTO • JOSÉ MIGUEL BAPTISTA | HEAD OF RISK MANAGEMENT

Os especialistas recomendam estruturar um Mapa de Riscos 360° para medir o possível impacto das situações complicadas e poder geri-las adequadamente

A consultora Willis Towers Watson analisou a situação atual do sector farma-

cêutico e detetou uma série de riscos a que esta indústria está exposta, num cenário atual altamente competitivo, carente de investimentos a muito longo prazo e com elevadas necessidades de I+D+i.

Os desafios que o sector farmacêutico enfrenta não param de aumentar e de se

tornar cada vez mais abrangentes, continuando a evoluir e a requerer novas ferramentas e protocolos de análise para poder conhecer, quantificar e enfrentar o risco. Ou seja, para poder estabelecer um plano de continuidade do negócio verdadeiramente eficaz.

Por este motivo, os especialistas da Willis Towers Watson identificaram e analisaram os principais riscos deste sector que passamos a detalhar:

Principais riscos do sector

1. Longos períodos de investigação antes de se conseguir a autorização de colocação no mercado de um novo producto por parte das autoridades competentes.
2. Investimentos importantes para ratificar a sua viabilidade e segurança. Para a elaboração de um novo medicamento é necessário um importante investimento, que muitas vezes não assegura a sua produção final.
3. Tempo de duração das patentes. Os laboratórios tentam prorrogar a “vida” das patentes, mas estas são libertadas ao fim de 20 anos.
4. Medicamentos genéricos. Esta linha de negócio muitas vezes não compensa as empresas farmacêuticas, já que proporciona uma reduzida margem de lucro.
5. Impacto das novas regulações. Na indústria farmacêutica intervém ativamente a Administração Pública, estabelecendo o preço do medicamento, o que acaba por ter um impacto importante nas receitas obtidas pelas empresas do sector.

José Miguel Baptista, Head of Risk Management, da Willis Towers Watson Portugal afirma que “A melhor maneira de enfrentar a análise dos riscos deste tipo de indústrias é ter o que chamamos uma Mapa de Riscos de 360°, que permita analisar todas as situações complicadas que podem surgir em todas as áreas, como de âmbito jurídico, de reputação, ambiental, de gestão de pessoas, tecnológico e operacional, assim como estabelecer Planos de Continuidade de Negócio para calcular os tempos durante os quais os diferentes processos podem estar interrompidos e os planos para os reativar”.

Além do mencionado mapa de riscos, os especialistas da Willis Towers Watson recomendam:

- Estabelecer planos de contingência, sobretudo, para fazer frente ao risco que maior impacto tem no negócio: o reputacional. Para tal, é necessária uma análise que endereça os pontos em que possa ser necessário melhorar os processos produtivos ou de outra índole.
- Enfrentar a necessidade de investimento contínuo em investigação. A busca por novas patentes que substituam as que estão prestes a expirar, ou novos usos ou aplicações para as existentes, são aspetos fundamentais para enfrentar o risco inerente ao tempo limitado de exclusividade que proporcionam.
- Identificar novos mercados à escala internacional, de forma a melhorar a margem de lucro dos produtos com baixa rentabilidade local – especialmente no que toca aos medicamentos genéricos.
- Observar de perto as alterações legislativas. Neste ponto, a intervenção das associações do setor é essencial, propondo adaptações funcionais à transposição de diretivas que pavi-mentem o caminho para os seus membros.

SOBRE A WILLIS TOWERS WATSON

A Willis Towers Watson (NASDAQ: WLTW), empresa líder em consultoria global, broking e soluções, ajuda os clientes de todo o mundo a transformar o risco num caminho para o crescimento. Com um percurso que teve início em 1828, a Willis Towers Watson conta hoje com mais de 45.000 colaboradores em mais de 140 países.

Desenha e oferece soluções que gerem o risco, otimizam os benefícios, promovem o talento e ampliam o poder do capital de forma a proteger e a reforçar as organizações e os indivíduos. ◀

Tiago Baleizão é o novo Diretor Geral da Ciclum Farma

O Grupo STADA escolheu Tiago Baleizão para o cargo de Diretor Geral da empresa Ciclum Farma, a sua subsidiária a operar em Portugal. Com uma vasta experiência de 20 anos na indústria farmacêutica, que incluíram passagens por países europeus, Brasil, Ásia e Médio Oriente, o novo responsável da farmacêutica portuguesa salientou «que é com grande satisfação que assumo a responsabilidade de Diretor Geral, visando promover o desenvolvimento da Ciclum Farma em Portugal, numa fase de grande expansão do Grupo STADA a nível global».

Tiago Baleizão irá integrar a Leadership Team Europeia do Grupo STADA, que reportou um crescimento anual de 12% nas vendas globais, atingindo os 2.61 mil milhões de euros, e um crescimento de 24% no EBITDA ajustado, totalizando 625,5 milhões de euros em 2019. A Ciclum Farma é em Portugal um parceiro de referência no mercado dos Genéricos e Consumer Healthcare. ◀





O Rei Mohammed VI acompanhado do Príncipe Herdeiro Moulay Elhassan e membros da família real marroquina, um exemplo do cumprimento das medidas de proteção contra a Pandemia Covid-19

Marrocos: uma pátria unida atrás de seu rei e um país na vanguarda da luta contra a covid-19

TEXTO • MOHAMMED CHICAH | CIDADÃO MARROQUINO RESIDENTE EM PORTUGAL



Marrocos, um dos maiores parceiros económicos de Portugal no continente africano por excelência, um país que partilha com Portugal, uma história secularista que encontra as suas raízes numa herança mediterrânica e uma relação fortemente estratégica baseada numa crescente proximidade e interdependência económica e numa aposta duradoura por parte dos dois países para uma maior cooperação bilateral. Soube desde o surgimento do primeiro caso covid-19 importado da Europa no início do mês de março, seguindo neste sentido a visão sábia e as altas orientações da sua majestade o rei Mohamed VI para combater a pandemia Covid19, adotar decisões de prevenção consideradas notáveis e inovadoras, que permitiram ao governo de Marrocos mobilizar toda a sua estrutura, apressando implementação de medidas fortes e dos mecanismos necessários, envolvendo profissionais da saúde, de proteção civil, as forças de segurança, as forças armadas, a sociedade civil, as empresas e setor financeiro sempre com o apoio pessoal da sua majestade o rei Mohamed VI.



Face a situação criada pela pandemia covid-19. O governo de Marrocos decretou diversas medidas entre os quais a suspensão do espaço aéreo e marítimo, o encerramento dos locais do culto e de eventos sociais, culturais e desportivos, o encerramento das instituições de educação, de escolas e universidades, a suspensão das audiências em tribunais do país, declarando o estado de emergência sanitária a partir de 20 de março para garantir o confinamento social e proibição de deslocações entre regiões e concelhos. Em paralelo, a sua majestade o Rei Mohamed VI, ordenou o reforço da capacidade clínica de reanimação mobilizando pessoal médico e paramédico da medicina militar ao lado da medicina civil, a construção de hospitais de campanha em várias regiões

do país, incentivando as indústrias do país para produção de material sanitário tais como ventiladores de alta qualidade, máscaras de proteção, que o país ambiciona produzir diariamente 5 milhões de máscaras, e outros materiais considerados essenciais para o combate da epidemia. É a fim de mitigar as possíveis consequências sociais e económicas motivada por esta crise, o rei Mohamed VI encetou o governo do país à criação de um fundo especial para o financiamento dos impactos da pandemia e as despesas relacionadas à reabilitação de mecanismos e meios de saúde, inicialmente dotado de 10 bilhões de dirhams (cerca de um bilhão de euros), este fundo que conseguiu captar mais de 3 bilhões de euros em poucos dias, graças a contribuições oriundas de diversos ori-

gens nomeadamente de cidadãos, operadores económicos, instituições públicas e privadas, entre outros, redução da taxa básica de juros em 25 pontos base para 2% e implementação de benefícios fiscais, linhas de subsídios para famílias carenciadas, apoios a empregados e empresas, e decretou a concessão do perdão real a favor de 5654 detidos e o reforço das medidas sanitárias em benefício dos detidos em cumprimento de respetivas penas nos estabelecimentos prisionais e também dos idosos nos lares.

A semelhança dos outros países do mundo, o empenho notável e inovador de Marrocos para combater a propagação da pandemia covid-19, mereceu grandes elogios por parte de altos dirigentes da organização internacional de saúde e da comunidade internacional, nomeadamente do continente europeu e africano, que classificaram a capacidade demonstrada e a determinação do governo e do povo marroquino para erradicar a pandemia, como um trabalho memorável digno de respeito e de consagração, não podendo deixa-lo à margem sem tirar o devido benefício e aproveitamento como um exemplo a seguir. ◀



Bysteel reforça participação no mercado britânico

A bysteel, empresa do universo dstgroup, foi selecionada pela Bouygues UK para desenvolver e implementar o projeto, fabrico e montagem da estrutura metálica do novo Departamento de Física da Universidade de Cambridge, no Reino Unido, estimado em 4,5 milhões de euros.

O contrato obtido pela bysteel decorre do acordo estabelecido entre a Bouygues UK e a Universidade de Cambridge, no valor de cerca de 281 milhões de euros, para a construção do laboratório de física Cavendish III, daquela universidade britânica.

A Universidade de Cambridge é a terceira instituição de ensino superior inglesa onde a bysteel intervém, depois dos projetos desenvolvidos para a Mary Queen University, em Londres, e para a Universidade de Reading, durante 2015 e 2016.

O fabrico de toda a estrutura metálica será realizado nas instalações da bysteel, no complexo sede do dstgroup, em Braga, de onde partirá para Cambridge, para ser instalada no local pela bysteel UK.

Para José Teixeira, presidente do dstgroup, esta nova empreitada no Reino Unido «é a confirmação de que a aposta no know how e na inovação é o caminho na consolidação da estratégia de internacionalização que encetámos recentemente naquele mercado», sublinhando ainda que «o foco na expansão está mais ativo do que nunca é a nossa prioridade é, neste momento, crescer, em negócio, em especialização e em soluções inovadoras, e superar o desafio de conquistar um mercado exigente, com grande potencial de crescimento». ◀



Santos e Vale chegou a Évora

No passado mês de março, a empresa logística Santos e Vale, inauguroy as suas novas instalações da plataforma logística de Évora, que serve toda a região do Alto Alentejo.

A nova plataforma está equipada com os mais sofisticados meios logísticos que vão possibilitar um aumento no processamento dos envios dos clientes permitindo

assim, uma otimização dos tempos de entrega e de recolha na região.

Seguindo Joaquim Vale, administrador da Santos e Vale, «o setor agroalimentar é uma das nossas grandes apostas estratégicas.

É o setor que mais contribui para o PIB português e o que mais carga movimentada dentro da Santos e Vale. Este investimen-

to é mais do que justificado e bem merecido pela região, que agora vê a nossa capacidade reforçada e melhor preparada para o futuro».

De referir que a plataforma de Évora faz parte da rede de Distribuição, Transporte e Logística da Santos e Vale, que é composta por 17 plataformas a nível nacional. ◀



Nors comprou canadiana Strongco Corporation

A Nors concluiu a aquisição da Strongco Corporation, um importante concessionário de equipamentos pesados, com operações em todo o Canadá.

A Strongco vende, aluga e assiste equipamentos pesados para diversos setores, como a construção, infraestruturas, mineração, oil & gas, utilities, municípios, gestão de resíduos e floresta. A empresa possui aproximadamente 500 funcionários e 26 filiais no Canadá.

Segundo Tomás Jervell, CEO da Nors, «acreditamos que a Strongco beneficiará da presença global e do reconhecimento da

marca Nors e da sua longa experiência na indústria automóvel e de equipamentos de construção para melhorar ainda mais o seu desempenho e o seu crescimento futuro. Estamos muito entusiasmados em receber a Strongco na família Nors», destacou o gestor do grupo português.

A Nors é um grupo português de distribuição, aluguer e assistência após-venda a equipamentos de construção e infraestruturas, automóveis e motores, marítimos e industriais, possui uma presença em 16 países, com 3.600 colaboradores e uma faturação global superior a 1,600 milhões de euros. ◀

USO OBRIGATÓRIO DE MÁSCARA

DISTÂNCIA MÍNIMA DE SEGURANÇA 2m

NÃO PARTILHAR OBJETOS

Vila Galé adiou abertura de novos hotéis em Portugal

Abertura de hotel em São Paulo ainda sem data

A pandemia no mundo alterou por completo todas as previsões da hotelaria internacional. E da portuguesa também. A Vila Galé chegou a abrir no início da março a sua nova unidade hoteleira de Alter do Chão, mas nem chegou a inaugurar oficialmente esse hotel – previsto para 4 de abril – tendo encerrado a unidade.

Da mesma forma, apesar da obra ter ficado concluída, o novo Hotel Vila Galé Serra da Estrela, em Manteigas, também não abriu nem foi inaugurado. À **PAÍS ECONÓMICO**, Jorge Rebelo de Almeida, presidente da Vila Galé referiu não existir data prevista para a inauguração desta «nossa nova unidade, bem como para a própria unidade de Alter do Chão. Por outro lado, apesar de continuarmos a obra de ampliação do Vila Galé Vineyards, embora com algumas limitações, e com conclusão prevista para junho próximo. Mas, não sabemos, neste momento, quando essa obra será inaugurada», sublinhou o presidente do grupo.

No que respeita ao Brasil, estava previsto começar em maio a construção do novo resort da Vila Galé no estado de Alagoas, mas devido ao momento atual, o início da



Vila Galé - Igreja São Domingos em Salvador da Bahia

obra foi adiada. Quanto à construção do Vila Galé Paulista, em São Paulo, Jorge Rebelo de Almeida, referiu que as obras decorreram até ao passado dia 27 de março, mas depois foi obrigada a parar. Não existe ainda uma previsão para a conclusão da unidade, assim como para a sua abertura.

Jorge Rebelo de Almeida foi distinguido com o prémio Carreira pelo guia Boa Cama Boa Mesa, editado pelo semanário

Expresso, adiantou ainda que a Vila Galé apoiou a reativação de sinos da Igreja São Domingos de Gustão, no centro histórico da cidade de Salvador, capital do estado da Bahia. O presidente da Vila Galé sublinhou à **PAÍS ECONÓMICO** que «estamos orgulhosos por contribuir de maneira efetiva para a história local, que visa a valorização do património brasileiro, nomeadamente em Salvador». ◀

Pestana fecha Hotel do Carmo em Salvador

O grupo Pestana anunciou que encerrou as operações do Pestana Convento do Carmo, em Salvador, capital do estado brasileiro da Bahia, colocando um fim numa história com 15 anos de atividade naquele local do centro histórico da capital baiana.

No entanto, o grupo português liderado por Dionísio Pestana também reafirmou o interesse na requalificação para a reabertura da unidade localizada na zona do Rio Vermelho em Salvador, que já foi o maior hotel da cidade, mas que fechou portas há cerca de quatro anos. Neste momento, encontra-se em andamento na Secretaria Municipal de Desenvolvimento e Urbanismo da Prefeitura de Salvador uma solicitação de alvará para a requalificação da unidade. ◀



Ex e futuro Pestana Salvador

DST constrói duas unidades hoteleiras em Lisboa

SANA Marquês e Hotel dos Reis

O dstgroup anunciou com o intervalo de poucos dias duas importantes obras de construção de duas unidades hoteleiras em Lisboa. A primeira na remodelação e ampliação do antigo SANA Lisboa Marquês, próximo do Marquês de Pombal, que serão novo EPIC SANA, e a segunda unidade, o Hotel dos Reis, na Avenida Almirante Reis.

No que respeita ao novo EPIC SANA, de cinco estrelas, foram três as empresas do dstgroup a participar na mesma, respetivamente, a dst, sa – construtora, a dte – instalações especiais – e a bysteel fs, empresa especializada na conceção, engenharia e execução de fachadas e envelopes arquitetónicos para edifícios.

As três empresas do grupo assumiram a execução da empreitada, que representa um volume de negócios de 10 milhões de euros.

O projeto foi assinado pela NLA Nuno Leónidas Arquiteto, estende-se por 19 pisos da unidade, que ficará com quase 400 quartos (mais 140 do que a anterior unidade no local), além de dois pisos de salas de conferências e eventos, zonas de lazer, SPA, duas piscinas e dois restaurantes temáticos.

Noutro lado da capital portuguesa, precisamente no entroncamento da Avenida Almirante Reis com a Rua Maria de Andrade, o dstgroup vai fazer nascer o Hotel dos Reis, que nascerá da transformação de um antigo edifício centenário. O investimento será de 5,4 milhões de euros, e não vão intervir as empresas dst, sa, dte – ins-



Hotel dos Reis



Hotel SANA Marquês

talações especiais – e a tconcrete. A futura unidade albergará 54 unidades de alojamento, além de diversas outras valências. De referir que o projeto é também da NLA Nuno Leónidas Arquiteto, e a decoração de interiores estará a cargo do atelier de Nini Andrade Silva.

Para José Teixeira, presidente do dstgroup, considera muito importante o

contributo que o grupo com sede em Braga tem dado para o crescimento da hotelaria em Portugal, salientando que «somos um grupo comprometido com o nosso país e com a economia e colocamos sempre o melhor de nós, na execução dos projetos que desenvolvemos, inovação, know how e profissionalismo são as nossas bandeiras». ◀

Vinha Boutique Hotel

O grupo Jaime Poças tem em fase final de conclusão a construção do Vinha Boutique Hotel, uma unidade de cinco estrelas, localizada nas margens do Rio Douro, em Vila Nova de Gaia. A nova unidade possuirá 38 quartos, mas poderá ser futuramente expandida, e resulta na reabilitação do antigo palacete do século XIX e construção de um novo edifício e tem a abertura prevista para o final de julho do presente ano. A nova unidade hoteleira vai criar 50 novos postos de trabalho e é resultado de um investimento de 3,5 milhões de euros. ◀

DST constrói obra em Ribeira de Pena para a Iberdrola

Construtora faz Edifício de Controlo

A dst, empresa do dstgroup, está a construir em Ribeira de Pena, o Edifício de Controlo do Sistema Eletroprodutor do Tâmega, uma estrutura de escritórios e serviços que permitirá apoiar aquele que é um dos maiores projetos hidroelétricos levados a cabo na Europa nos últimos 25 anos. A empreitada da Iberdrola, tem a assinatura da consultora portuguesa TPF Planege Cenor e representa um investimento de cerca de 2,4 milhões de euros.

O projeto de construção inclui trabalhos de terraplanagem, execução de fun-



dações, estruturas, arquitetura, redes, instalações, e ainda a plataforma do Edifício de Controlo do Sistema Eletroprodutor do Tâmega. Neste obra participa ainda a empresa dte – instalações especiais, também do universo do dstgroup.

Para José Teixeira, presidente do dstgroup, «é para nós particularmente entu-

siasmante poder fazer parte da história de construção de um projeto desta envergadura, não só porque promove a transição energética em Portugal, baseado num modelo de utilização de energia limpa, mas também porque vai permitir a criação de riqueza e bem-estar para as populações da região e dos portugueses em geral». ◀

Aludec Coating iniciou fábrica em Viana do Castelo

A Aludec Coating já arrancou em abril as obras de construção de uma unidade fabril de produção de componentes automóveis no parque empresarial de Lanheses, no concelho de Viana do Castelo, um investimento inicial de 15 milhões de euros e que criará 70 novos postos de trabalho.

Segundo fonte do município de Viana do Castelo, “o regime de incentivos da autarquia prevê reduções e isenção de taxas para investidores de empreendimentos turísticos e acolhimento empresarial, atividades económicas relacionadas com as fileiras da agricultura e floresta de base regional e do mar, regeneração urbana, entre outros, com especial enfoque no setor tecnológico”.

A Câmara de Viana do Castelo adiantou ainda que a nova unidade será destinada à atividade própria da Aludec Coating ou da sua subsidiária Serilusa, “a quem pretende concessionar as novas instalações”. ◀

Tuero construiu fábrica em Oliveira de Azeméis

O grupo espanhol Tuero deu em Oliveira de Azeméis o seu primeiro passo na internacionalização industrial, com a construção de uma central de transformação de perdas de produtos alimentares não aptos para consumo humano em ração animal, que irá abastecer os seus clientes na Península Ibérica.

Segundo Jorge Montero, diretor da Tuero, «estamos muito satisfeitos por já ter em funcionamento a nossa nova central de Oliveira de Azeméis, onde empregamos nove pessoas».

Até ao final do ano, a empresa terá também uma nova unidade industrial em Venta de Baños, na região espanhola de Palência, adiantando o responsável da Tuero que «quando ambas as centrais estiverem operativas, desde a fábrica de Oliveira de Azeméis a Tuero servirá os seus clientes em Portugal e da Galiza, e dede Palência gerir-se-á o serviço ao resto dos clientes espanhóis. O investimento nas duas unidades é de aproximadamente de 20 milhões de euros. ◀

Zurich comprou maioria da Multimármore

A Zurich Capital Funds holdings Inc adquiriu 60% da Multimármore, empresa extractora de mármore, que são únicos no mercado mundial. Segundo a empresa suíça, esta fará uma reestruturação do investimento e colocará novos fundos de 30 milhões de euros nos próximos 12 meses na empresa com sede no concelho de Vila Viçosa, além de criar entre 13 a 16 novos postos de trabalho.

A Multimármore é dona de uma pedra que extrai mármore de alta qualidade, únicos no mundo, e que saem de Bancatel para vários países. A empresa alentejana, atualmente dirigida por Teresa Mocho, existe desde há 46 anos. ◀



A **MSCAR** - Comércio de Automóveis, S.A., com sede em Faro, representa actualmente no Algarve 13 marcas de Automóveis - Abarth, Alfa Romeo, Fiat, Fiat Professional, Iveco, Isuzu, Jeep, Kia, Honda, Seat, Opel, Peugeot e ainda a marca Chevrolet, na área dos serviços Após Venda. A centralização do negócio automóvel foi o início de uma estratégia de reestruturação empresarial tendo em vista a adequação à nova realidade económica do sector automóvel e aos desafios do futuro.

O objectivo fundamental que serve de guia e encaminha a actuação da **MSCAR** tem como base "a política da qualidade". Ir ao encontro das necessidades dos clientes e proporcionar-lhes um serviço de qualidade, personalizado, diversificado, de elevada prontidão de resposta e com um acompanhamento e aconselhamento eficaz e esclarecedor.

A **MSCAR** está consciente de que estamos numa fase de grandes mudanças e desafios no mercado automóvel, para se conseguir responder a novos consumidores e à nova realidade do mercado. Desde modo, a **MSCAR** investe fortemente no mercado digital, pois é aí, que atualmente, se inicia todo o processo de compra, sendo inegável que o comércio online de automóveis trouxe um acrescido dinamismo ao sector.

Paralelamente, a mobilidade elétrica é uma realidade relativamente recente, mas em grande crescimento. A eletrificação é a chave para o futuro do mercado automóvel e exige uma forte adaptação, reestruturação, investimento e formação por parte da empresa.

A mudanças de gerações trouxeram uma nova realidade ao mercado automóvel. Os "millennials" têm a expectativa de ter informação e entretenimento disponíveis em qualquer lugar e em qualquer altura e são estes os novos consumidores do mercado. Estamos perante clientes cada vez mais "curiosos", "conhecedores" e "exigentes" e há que saber dar resposta a estas expectativas.

Nesta nova década em que o sector automóvel está em disrupção, a **MSCAR** vai estar na linha da frente a adaptar-se a esta nova realidade, nunca perdendo o foco de servir o cliente o melhor possível. Esse é o lema da **MSCAR**.

MSCAR - Comercio de Automoveis, S.A.

Estrada Nacional 125-km. 98,6 Sítio do Arneiro – Apartado 325

8001-904 Faro



SAÚDE prescreve-se em PORTUGUÊS

