



# O Controlo de gestão de uma clínica

10 janeiro  
9h30-18h00

VidaEconómica  
Business School

Informações: Ana Bessa | Email: [anabessa@grupovidaeconomica.pt](mailto:anabessa@grupovidaeconomica.pt) | ☎ 223 399 427/00 (chamada para a rede fixa nacional) | [www.vebs.pt](http://www.vebs.pt)

**PUBLICAÇÕES PERIÓDICAS**  
AUTORIZADO A CIRCULAR EM INVÓLUCRO FECHADO DE PLÁSTICO OU PAPEL  
PODE ABRIR-SE PARA VERIFICAÇÃO POSTAL  
DE213672021GSB2B



**TAXA PAGA PORTUGAL**  
CONTRATO Nº 594655

Nº 1961 / 30 de dezembro 2022 / Semanal / Portugal Continental 2,40 €

FUNDADOR: João Peixoto de Sousa DIRETOR: João Luís Peixoto de Sousa

# VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

[www.vidaeconomica.pt](http://www.vidaeconomica.pt)



PUB

## SUPLEMENTO METAL

### Exportações do METAL PORTUGAL ultrapassam dois mil milhões de euros

Pág. XII

## EMPRESAS

### Seguros de saúde apenas cobrem 4% das despesas

Pág. 13



## MERCADOS



### Despesa em I&D atinge máximo histórico

Pág. 20

David Sousa, da SEMPER, considera

### Setor segurador continua num processo de concentração

Pág. 18

## AUTOMÓVEL

Christoph Erni, da Juice Technology, afirma

### Estações de carregamento são vulneráveis aos ciberataques

Pág. 8

## FISCALIDADE

### Entrega do SAF-T adiada para 2025

Pág. 14

### Retenção na fonte de IRS – o que vai mudar em 2023?

Pág. 14

Primeiros avisos devem surgir no segundo trimestre

# Portugal 2030 sem concursos até março



• Portugal tem à sua disposição cerca de 40 mil milhões de euros, distribuídos entre o PRR e o Portugal 2030

Pág. 5

## ATUALIDADE

COSEC prevê

### Economia portuguesa deverá crescer 0,1% em 2023

Pág. 12

### BPF inicia pagamento de apoios da Linha de Apoio à Economia Covid-19

Pág. 4



### Mais de 310 mil m2 ocupados em Lisboa e Porto Escritórios estão a ter aumento da procura

Pág. 9

PUB

**GEORGE**  
CAREER CHANGE  
[WWW.GEORGE.PT](http://WWW.GEORGE.PT)



9 720972 000037



Livro da Semana

## Olhares no Mundo

Campanha válida de 2 a 8 de janeiro nos termos do regime jurídico do preço fixo do livro.

Apenas 12,51€

-10%



OLHARES NO MUNDO

PUB

**ABERTURA****CONSULTÓRIO DE FUNDOS COMUNITÁRIOS****ESTÁGIOS ATIVAR.PT**

**Tive conhecimento de que os estágios financiados pelo IEFP passaram a poder ter apenas 3 meses de duração. Quais as condições para realizar estes estágios de curta duração?**

Essa informação não está correta. O estágio tem a duração de:

- 9 meses;
- 12 meses quando integrar “públicos desfavorecidos”:

- Pessoas com deficiência e incapacidade;
- Pessoas que integrem família monoparental;
- Pessoas cujos cônjuges ou pessoas com quem vivam em união de facto se encontrem igualmente inscritos como desempregados no IEFP;
- Vítimas de violência doméstica;
- Refugiados e beneficiários de proteção temporária;
- Ex-reclusos e aqueles que cumpram ou tenham cumprido penas ou medidas judiciais não privativas de liberdade, em condições de se inserirem na vida ativa;
- Toxicodependentes em processo de recuperação;
- Pessoas em situação de sem-abrigo;
- Pessoas a quem tenha sido reconhecido o Estatuto do Cuidador Informal e que tenham prestado cuidados enquanto cuidador informal principal;
- Pessoas a quem tenha sido aplicada medida de promoção

e proteção de acolhimento residencial.

- 6, 9 ou 12 meses, sem prorrogação, no âmbito de projeto de interesse estratégico ou ao abrigo de enquadramento específico previsto em regulamentação própria ou, ainda, por despacho do membro do Governo responsável pela área do emprego, em função das prioridades da política pública.

Em meados de dezembro houve uma alteração da legislação, que passou a permitir a cessação antecipada do contrato de estágio por motivo de celebração de contrato de trabalho sem termo. Esta alteração foi erradamente divulgada por vários meios de comunicação social como uma “nova duração dos estágios”. A conclusão do estágio pode ser antecipada quando a empresa e o estagiário considerem que os objetivos e o plano de estágio aprovados já foram atingidos e desde que se verifiquem as seguintes condições:

- Tenha decorrido, pelo menos, três meses de estágio;
- Exista acordo escrito entre as partes no que respeita à aquisição de competências necessárias para a integração do estagiário na entidade;

- Conste de um acordo escrito a intenção de celebração e a data de início efetiva de contrato de trabalho sem termo, entre as partes ou entre o estagiário e entidade do mesmo grupo empresarial da entidade promotora;
- O contrato referido seja celebrado no prazo de 20 dias úteis a contar da data da conclusão antecipada do estágio.

Caso não se concretize a celebração deste contrato de trabalho, exceto se, por vontade do estagiário, a empresa fica impedida, durante dois anos, a contar da data em que o contrato de estágio cessou, de beneficiar de qualquer apoio ou participação do Estado com a mesma natureza e finalidade.

A alteração da legislação também criou uma nova majoração de 15 p.p. à taxa de apoio sobre a bolsa de estágio, no caso de o estagiário ser considerado como “público desfavorecido” e ter a seu cargo um ou mais filhos com até 17 anos, inclusive.

As candidaturas encontram-se abertas até 31/05/2022.

WWW.SIBEC.PT  
SIBEC@SIBEC.PT  
228 348 500

**FRANCISCO JAIME QUESADO**

Economista e Gestor  
jaime.quesado@gmail.com

*O papel da diáspora portuguesa voltou a estar na ordem do dia com a realização em Cascais de mais um importante encontro, que contou com a participação de reputados gestores e especialistas que tiveram oportunidade de abordar os novos desafios para o futuro. Portugal deve, mais do que nunca, potenciar o desafio da diáspora. Nunca como agora os talentos portugueses espalhados pelo mundo são tão fundamentais para mostrar que há um novo capital de competência estratégica de base nacional. Numa época de crise complexa, esta aposta nestes novos embaixadores é um sinal de confiança na competitividade portuguesa e na capacidade muito concreta de se alterar duma vez por todas o modelo de desenvolvimento económico para o futuro. O futuro de Portugal faz-se com os portugueses e é essa a mensagem central que importa deixar para o futuro. Por isso o desafio da diáspora é tão importante para o nosso futuro.*

**ECONOMIA MAIS**

**A MARCA DA REPUTAÇÃO** - A reputação de um país é hoje uma referência central um pouco por todo o mundo. Portugal – e muitas das suas cidades e belezas naturais – está na linha da frente em termos de rotas turísticas internacionais e da qualidade da sua oferta. Precisamos que neste momento complexo a reputação seja um fator de distinção competitiva neste ano que aí vem.

**A MARCA DA INOVAÇÃO** - Portugal tem vindo a subir nos escalões europeus de inovação, com algumas das suas regiões plano com exemplos muito claros de sucesso em várias fileiras económicas. Uma melhor articulação entre as universidades e centros de inovação e as empresas tem sido o grande motor desta capacitação inovadora da economia portuguesa, que terá que trazer a jogo esta agenda neste novo ano.

**A MARCA DA CULTURA** - O nosso país tem uma identidade central na área da cultura e Évora, Capital da Cultura Europa 2027, é um bom exemplo dessa marca. Também na área empresarial são cada vez mais os exemplos de projetos inovadores nesta área, como o espetáculo “Quadros Vivos de Caravaggio”, encenado por Ricardo Barceló e dinamizado com muito sucesso pelo gestor e empreendedor Rui Dias Ferreira.

**ECONOMIA MENOS**

**CHAVE COMPETITIVIDADE** - Na sequência da presente crise que estamos a viver, a economia portuguesa tem pela frente a batalha de uma nova dimensão competitiva. As empresas, em articulação com os centros de inovação, terão que ser os motores deste novo desafio e os baixos índices de qualidade de gestão que o nosso país continua a apresentar nos principais rankings internacionais terão que ser ultrapassados.

**CHAVE DIMENSÃO** - A agenda competitiva para a economia portuguesa na sequência desta crise passará também muito pela reforço da dimensão financeira das nossas empresas. As PME, que representam mais de 97% da base empresarial nacional, têm feito um esforço de modernização muito assinalável, mas continuamos a ter uma reduzida dimensão e insuficiência de capitais próprios, que limitam a capacidade de investimento e de integração nas redes estratégicas de valor global.

**CHAVE SUSTENTABILIDADE** - A sustentabilidade e a responsabilidade social são hoje duas marcas indissociáveis da nossa economia e sociedade e as empresas têm que saber assumir estas novas marcas na sua organização interna e nas suas articulações com os seus parceiros. Precisamos que gestores e demais responsáveis no nosso país assumam este designio de forma clara, para que as nossas empresas sejam capazes de se integrarem de forma inteligente nas suas redes de intermediação estratégica um pouco por todo o mundo.

**Nesta edição**

**05 Atualidade**  
Portugal 2030  
sem concursos até  
março



**08 Atualidade**  
Estações  
de carregamento  
são vulneráveis aos  
ciberataques



**18 Mercados**  
Setor  
segurador continua  
num processo de  
concentração

**Imprensa**

EM REVISTA

**THE WALL STREET JOURNAL****Americanos pessimistas quanto às perspetivas económicas**

A maioria dos norte-americanos pensa que a economia do país estará em pior situação em 2023 do que está atualmente. Cerca de dois terços acreditam que a trajetória económica está orientada na direção errada. O inquérito do Wall Street Journal sugere que as recentes boas notícias económicas – a moderação dos preços do gás e o abrandamento do ritmo da inflação – não alteraram o modo como muitos sentem quanto ao risco de uma recessão, algo que muitos economistas também já tinham previsto.

**Setor privado da Zona Euro atenua quebra da atividade**

A atividade do setor privado da Zona Euro registou uma contração a um ritmo mais lento em dezembro, o mais fraco em quatro meses, o que sugere que a recessão, a acontecer, será provavelmente menos severa do que se pensava, de

acordo com a S&P Global. O PMI composto, que inclui os serviços e a indústria, foi de 48,8, contra os 47,8 de novembro. Se a nova quebra da atividade registada em dezembro, na região da moeda única, sublinha a forte probabilidade de uma recessão, os últimos dados sugerem que o abrandamento económico será menos intenso do que o previsto há alguns meses. O índice de novas encomendas baixou pelo sexto mês consecutivo e os preços pagos pelas empresas tiveram o aumento mais fraco em ano e meio.

**EL MUNDO****UE quer fazer frente à concorrência dos EUA e da China**

O Conselho Europeu vai debater como aliviar as regras para ajudas de Estado e a possibilidade de lançar um fundo soberano que apoie a transição verde. O terreno de jogo é visto como desleal, com o resto do planeta a apoiar as suas empresas e a não seguir as mesmas normas ambientais. Bruxelas estuda como responder a estes desafios, colocados sobretudo pelos Estados Unidos e pela China. A Europa foi o primeiro continente a marcar um caminho para a neutralidade climática.

<b>Atualidade</b> .....	<b>Pág. 04</b>	<b>Negócios e Empresas</b> ..	<b>Pág. 13</b>
BPF inicia pagamento de apoios da Linha de Apoio à Economia Covid-19		Seguros de saúde apenas cobrem 4% das despesas	
<b>Opinião</b> .....	<b>Pág. 06</b>	<b>Fiscalidade</b> .....	<b>Pág. 16</b>
2023: expetativas baixas		Retenção na fonte de IRS – O que vai mudar em 2023?	
<b>Atualidade</b> .....	<b>Pág. 07</b>	<b>Fiscalidade</b> .....	<b>Pág. 17</b>
Investidores reconhecem importância do investimento sustentável		Renúncia à isenção de IVA	
<b>Atualidade</b> .....	<b>Pág. 09</b>	<b>Mercados</b> .....	<b>Pág. 20</b>
Escritórios estão a ter aumento da procura		Despesa em I&D atinge máximo histórico	
<b>Negócios e Empresas</b> ..	<b>Pág. 12</b>	<b>Automóvel</b> .....	<b>Pág. 24</b>
Economia portuguesa deverá crescer 0,1% em 2023		Honda Civic Type R premiado Carro do Ano	

**VidaEconómica**

EDITOR E PROPRIETÁRIO VidaEconómica Editorial, SA Rua Gonçalo Cristóvão, 14 RC • 4000-263 Porto. • NIF: 507258487 • DETENTORES DE 5% OU MAIS DO CAPITAL DA EMPRESA: João Carlos Peixoto de Sousa - 57,14%; Jornal Fiscal, Lda. - 20,00%; João Luís Marinho Peixoto de Sousa - 5,71%; Miguel Gil Marinho Peixoto de Sousa - 5,71%; Paulo Alexandre Marinho Peixoto de Sousa - 5,71% • ADMINISTRAÇÃO: João Luís Peixoto de Sousa • DIRETOR: João Luís Peixoto de Sousa • REDAÇÃO Virgílio Ferreira (Chefe de Redação), Adérito Bandeira, Guilherme Osswald, Rute Barreira e Teresa Silveira; E-mail: agenda@grupovidaeconomica.pt; PAGINAÇÃO Célia César, Flávia Dias e Mário Almeida; • SEDE DA REDAÇÃO: Rua de Gonçalo Cristóvão, 14 RC, 4000-263 Porto. - Tel. 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional). Fax. 222 058 098 • ESTATUTO EDITORIAL: https://www.vidaeconomica.pt/vida-economica-1/outras-1/ficha-tecnica-vida-economica • PUBLICIDADE PORTO Rua Gonçalo Cristóvão, 14, RC 4000-263 Porto - Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax 222 058 098 • E-mail: comercial@grupovidaeconomica.pt; • ASSINATURAS Tel 223 399 400 (chamada para a rede fixa nacional) • E-mail assinaturas@grupovidaeconomica.pt; IMPRESSÃO Naveprinter Indústria Gráfica do Norte, SA. - E.N. 14 (km 7,05), Lugar da Pinta, Apartado 1121, 4471-909 Maia. - Tel: 229 411 085 (chamada para a rede fixa nacional) • Fax: 229 485 631 DISTRIBUIÇÃO VASP, SA - Cacém • E-mail geral@vasp.pt • Tel 214 337 000 (chamada para a rede fixa nacional) - Fax 214 326 009

MEMBRO DA EUROPEAN BUSINESS PRESS



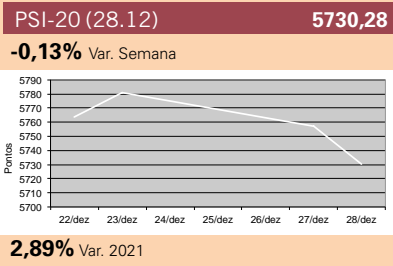
TIRAGEM CONTROLADA PELA:



A PRESENTE EDIÇÃO TEVE UMA DISTRIBUIÇÃO TOTAL DE 103.750 EXEMPLARES, INCLUINDO A CIRCULAÇÃO EM PAPEL E DIGITAL

4000 Município (Porto) TAXA PAGA  
Registo na D.G.C.S. nº 109 477  
Depósito Legal nº 33 445/89 • ISSN 0871-4320 • Registo do ICS nº 109 477

# MERCADOS



<b>Dow Jones 28/dez</b> .....	<b>32962,86</b>	Var Sem .....0,36%	Var 2021.....-9,27%
<b>Nasdaq 28/dez</b> .....	<b>10228,75</b>	Var Sem .....-3,01%	Var 2021.....-34,61%
<b>IBEX 35 28/dez</b> .....	<b>8258,50</b>	Var Sem .....0,90%	Var 2021.....-5,23%

<b>DAX 28/dez</b> .....	<b>13925,6</b>	Var Sem .....0,29%	Var 2021.....-12,33%
<b>CAC40 28/dez</b> .....	<b>6510,49</b>	Var Sem .....0,93%	Var 2021.....-8,98%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

DAVID SOUSA, DIRETOR DA SEMPER, CONSIDERA

# Setor segurador continua num processo de concentração

O setor segurador está numa fase de concentração, incluindo o segmento da mediação e da corretagem. O ganho de escala é visto como essencial, sobretudo no sentido de otimizar as carteiras dos clientes e de desenvolver novas soluções. Entretanto, um dos grandes problemas que se colocam atualmente, em termos gerais, é a grande dificuldade em reter talento – referiu em entrevista à “Vida Económica” David Sousa, diretor da mediadora de seguros Semper.



Um dos grandes problemas que se colocam ao setor segurador passa por atrair e captar talento, na perspetiva de David Sousa.

**Vida Económica - Como caracteriza a atual situação do mercado segurador em Portugal?**

**David Sousa** - De uma forma geral, creio que assistimos cada vez mais a uma concentração de mercado, tanto ao nível da mediação/corretagem, como das próprias seguradoras. Ao nível da mediação/corretagem, vemos cada vez mais operações de compra de carteiras ou sociedades de mediação, que se traduz no crescimento mais pronunciado das empresas adquirentes e, consequentemente, uma oferta mais organizada e profissional por parte do setor da mediação. Este ganho de escala é crucial para termos organizações melhor estruturadas e com maior capacidade técnica

## Mercado está aberto a operadores de nicho

de ação na otimização das carteiras de seguros dos seus clientes e na procura e desenvolvimento de soluções, alterando o foco exclusivamente do preço, mas para a qualidade técnica dos produtos subscritos. Por outro lado, no que respeita ao setor segurador, vemos igualmente uma forte concentração a nível internacional, fruto das cada vez maiores necessidades de capital do setor e da complexidade que a atividade comporta, acompanhando o mercado nacional esta tendência. Verificamos igualmente um foco cada vez maior das seguradoras nos produtos de retalho e massa, com menor apetite por riscos complexos ou de grande dimensão, abrindo o mercado a operadores de nicho, como é o caso das agências de subscrição, como a Semper.

No quadro atual, é ainda importante referir o impacto que a inflação poderá ter e tem na atividade. Os crescentes custos que as empresas e os cidadãos têm vindo a suportar são motivo de preocupação em relação à solvência dos mesmos, o que naturalmente terá um grande impacto na atividade seguradora, bem como na necessidade de “repricing” dos produtos.

**VE - Quais os principais problemas que se colocam à vossa atividade?**

**DS** - Existem vários, mas um importante e premente problema é a captação de talento num setor que é visto como pouco atrativo para os jovens. Os motivos para a pouca atratividade variam, mas é normalmente catalogado como um setor muito formal, tradicional na sua abordagem e de elevado stress. Apesar de existirem já diversos exemplos da evolução que sofreu o setor, essencialmente pela aposta em desenvolvimento tecnológico pelas seguradoras e o surgimento de “insurtechs” com modelos de negócio diferentes, mantém-se esta perceção que está longe de corresponder à realidade e que ignora a extrema importância social da atividade seguradora como garante de estabilidade e previsibilidade a famílias e empresas.

**VE - Quais as soluções preconizadas para superar os problemas?**

**DS** - Não existem soluções fáceis nem imediatas para problemas complexos. Considero que terá de existir, forçosamente, uma adaptação das empresas do setor a esta nova realidade, da mesma forma que as empresas se foram adaptando a outras realidades no passado. É um desafio, mas creio que ocorrerá naturalmente e com sucesso, devendo haver, contudo, uma clara aposta na melhoria da comunicação do setor com todos os stakeholders.

**Desconfiança é normal**

**VE - O setor segurador é visto com alguma desconfiança pelos consumidores. Como se pode alterar a situação?**

**DS** - É normal que exista desconfiança, que surge, muitas vezes, por desconhecimento do funcionamento dos produtos em si. É um tipo de produto que está presente no nosso dia a dia, mas que não é muito referido nas instituições de ensino, como parte da formação. Creio que muita da desconfiança decorre do desconhecimento de como funciona a atividade e os produtos de seguro, o que poderia ser mitigado pela inclusão desta

## Desconfiança decorre do desconhecimento da atividade

temática no currículo académico e também ao continuar com a tendência atual de, cada vez mais, simplificar a informação dada ao cliente final.

**VE - Como opera a Semper no mercado?**

**DS** - A Semper procura posicionar-se como um operador que fornece soluções diferenciadas no mercado e um serviço de qualidade aos seus clientes. A nossa atuação como agência de subscrição visa fornecer soluções de seguros que vêm acompanhadas de um serviço mais próximo a clientes e parceiros de negócio, que valorizam a nossa flexibilidade, agilidade e know-how. Procuramos conhecer as necessidades das empresas e encontrar, junto dos nossos parceiros internacionais, soluções que vão de encontro às reais necessidades, tanto de atuais como de potenciais clientes.

**VE - Este é um mercado muito concorrencial. Como é possível um operador diferenciar-se?**

**DS** - O preço não deverá ser o único fator diferenciador, mas não nos podemos esquecer que tem muito peso no momento da tomada de decisão. A diferenciação, na minha opinião, terá que estar forçosamente associada a um melhor serviço, especialmente nos momentos críticos de um seguro: o apoio na escolha do melhor produto e a regularização de sinistros. A aposta na qualidade de informação e da formação dos profissionais de seguros para poderem apoiar os seus clientes nos desafios que surgem num dia a dia cada vez mais complexo é de extrema importância e fará toda a diferença nos momentos em que os clientes necessitam de se socorrer das suas apólices de seguro.

**VE - Como está o setor a encarar as alterações climáticas?**

**DS** - Creio que é um fator central na atividade seguradora, que representa uma elevada exposição das seguradoras, por ser algo que afeta, direta e indiretamente, muitos setores de atividade. Não creio que sejam atualmente tomadas decisões no setor segurador que não tenham em conta as alterações climáticas, mas representa não só um fator de risco mais elevado para as seguradoras mas também a oportunidade de estas fornecerem soluções que mitiguem os riscos para os seus clientes, introduzindo coberturas ou produtos que visam os riscos acrescidos decorrentes das alterações climáticas.