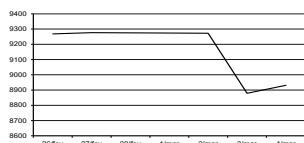


EURODÓLAR (04.03) 1,1638

-1,46% Var. Semana



-0,93% Var. 2024

Euro/Libra 4/mar0,8707

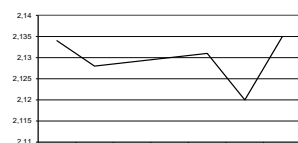
Var Sem 0,04%
Var 2024 0,12%

Euro/lene 4/mar ...182,6400

Var Sem 1,12%
Var 2024 0,75%

EURIBOR 3M (04.03) 2,0560

2,24% Var. Semana



1,48% Var. 2024

Euribor 6M 4/mar2,0560

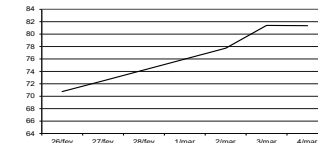
Var Abs Sem -0,19%
Var 2024 1,33%

Euribor 1Y 4/mar2,3070

Var Abs Sem 4,48%
Var 2024 2,85%

PETRÓLEO BRENT (04.03) 81,10

14,44% Var. Semana



33,25% Var. 2024

Ouro 4/mar.....5147,02

Var Sem -0,32%
Var 2024 19,19%

Prata 4/mar83,77

Var Sem -6,11%
Var 2024 16,91%

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER



JOÃO REBELO MARTINS
Piloto de Automóveis e
Consultor de Empresas

Inteligência no caminho para a paz?

Estamos em guerra! Em boa verdade, nunca deixamos de estar: mesmo naquele período de grande desenvolvimento civilizacional e económico do pós Segunda Guerra, a paz foi uma criação europeia, existindo guerras na Coreia, no Vietname - com França e, depois, com a América, as de libertação em África, os tanques na Checoslováquia, golpes e revés na América do Sul. A guerra, por mais miserável que seja, tem princípios cavalheirescos e há regras: permitir comboios de abastecimento aos civis, não os matar nem usá-los como escudo, ter respeito pela proporção e não matar o líder do inimigo, por exemplo. Nas guerras iniciadas na administração Trump, em que os Estados Unidos apoiam ou estão directamente envolvidos, quantas destas regras foram usadas? Nenhuma. Trump não é nenhum cavalheiro e, por isso, não se esperaria isso dele; mas há pessoas que o acompanham que são inteligentes

ao ponto de terem a obrigação de perceberem que eliminar um líder só o vai transformar em mártir, e o que vier a seguir será muito mais radical que o deposto. A história está cheia de exemplos destes! Viu-se no Iraque, Afeganistão ou Líbia, que ir para uma guerra sem ter um plano político concreto sobre o que fazer no dia a seguir, apenas cria um vácuo no poder. É nessas condições que se criam movimentos e líderes extremistas, e na população uma ideia de que a sua “libertação” é um pesadelo. Em 2003, o mundo e os soldados americanos foram levados para uma guerra com base numa mentira: armas de destruição massiva no Iraque. Qual é a mentira nos dias de hoje? Ou a oligarquia já está tão bem oleada que nem é preciso inventar desculpas? E nós, que vemos os Açores serem usados à margem de qualquer tratado? O líder da bancada parlamentar do PSD, em plena campanha Trump-

Harris, disse que tinha dificuldade em escolher um lado porque não gostava de nenhum. Foi uma afirmação cobarde, e só a faz quem apoia secretamente Trump. Paulo Rangel, várias vezes, deu a entender ser um fã da política interna norte-americana. Idem Nuno Melo. Por isso, ainda mais do que no passado, temos áreas fulcrais do Estado que estão ideologicamente dependentes do que pensaria Trump caso soubesse que Portugal existe, o que é que ele esperaria que fosse a posição do nosso governo. Viu-se isso com a invasão de Caracas, as declarações sobre a Gronelândia, o Conselho da Paz. Fracos líderes fazem fraca a sua gente, mas andam todos com o nacionalismo na boca e batem com a mão no peito quando vão à missa. A paz é uma utopia pela qual vale a pena lutar. Nunca gostei de Maduro ou Ali Khamenei. Mas é preciso ser-se inteligente para deixar o mundo um pouco melhor do que já estava.



**Comunicação
Empresarial
N.º 10**

DO'S & DONT'S DA COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL A máquina de lavar louça e a péssima comunicação empresarial



Silke Buss
Especialista em
Comunicação, BUSS
Comunicação

Lembro-me perfeitamente da data em que esta história surreal, ainda por resolver, começou. No dia 26 de janeiro preenchi o formulário online da enorme loja, de uma empresa líder nacional, onde comprámos a nossa máquina de lavar louça Siemens em dezembro de 2023. Teria preferido ligar e explicar o que se passa com a máquina que simplesmente deixou de funcionar de um momento para o outro, mas a plataforma já não revela contactos. Alguns dias depois recebi um telefonema da marca e combinámos o dia 6 de fevereiro. Quanto à comunicação, até então, tudo bem, de acordo com as minhas baixas expectativas. A capacidade de reação poderia ter sido melhor, mas, enfim, finalmente tínhamos solução à vista. Pensávamos nós. O que seguiu depois foi comunicação empresarial do pior: comunicação nebulosa, exclusivamente por escrito, sem informação, sem evolução, muito lenta e com uma mentira pelo meio. O que aconteceu então no dia 6 de fevereiro? Em vez do técnico, a empresa enviou-me uma mensagem com a informação de que a marca tinha indicado o nosso serviço de reparação como concluído. Como assim? Na plataforma online encontrei a mesma informação falsa. Entrei logo no chat e soube que alegadamente tinha sido eu a desmarcar o serviço. A sério? Consegui descobrir (não foi fácil!) que o grande mentiroso, alegadamente, foi o técnico. Será? Foi aberto um novo processo e desde então, há já 14 dias, estou à espera de uma chamada para marcar a reparação ou de informação concreta e personalizada em vez de repetidos e-mails automáticos, uns com o pedido de esperar e outros com o pedido de confirmar a execução do serviço (que nunca foi feito). Todos os meus contactos, entretanto, a insistir via chat também não deram resultado. Que comunicação empresarial é essa? Compreendo que a empresa recorra às atuais ferramentas digitais e de IA no primeiro contacto comigo, a sua cliente. No entanto, quando a correspondência evolui para uma comunicação de crise, alguém deveria assumir a responsabilidade e ligar para limitar os danos na imagem, isto é: informar claramente sobre o que se passou e como a empresa vai resolver a situação, até quando e qual a minha compensação pelas chatices e pelo tempo perdido. Escrevi este desabafo enquanto tomava café e comia uma deliciosa filhós feita pela minha sogra de 91 anos. Bom, e agora vou lavar a chávana e o prato à mão.

IMPACTO FISCAL

Assembleia geral: distribuir ou capitalizar? Uma reflexão fiscal



Ana Helena Farinha
Advogada, consultora
da área de Direito
Fiscal da Cuatrecasas

A época de aprovação de contas aproxima-se e com esta altura surge uma medida fiscal muitas vezes ignorada. Através da aplicação do Incentivo à Capitalização de Empresas — conhecido por ICE — as empresas que decidam aplicar os lucros do exercício em resultados transitados, reservas ou aumento de capital social podem beneficiar de uma dedução significativa no apuramento do IRC. Este incentivo veio substituir e consolidar anteriores benefícios fiscais à capitalização. A aplicação do mesmo resulta numa dedução ao lucro tributável que é calculada através de uma taxa variável — a média da Euribor a doze meses do período, acrescida de um spread de dois pontos percentuais — e que incide sobre os aumentos líquidos de capitais próprios elegíveis. Em 2026, este incentivo será ainda incrementado em 20%. A dedução está limitada ao maior de dois valores: quatro milhões de euros ou 30% do EBITDA fiscal. O excedente

deste último limite é reportável por cinco exercícios. Para este efeito, são considerados aumentos elegíveis as entradas em dinheiro para constituição ou aumento de capital social, a conversão de créditos em capital social, os prémios de emissão e, crucialmente para esta época, os lucros contabilísticos aplicados em resultados transitados, reservas ou capital social. Importa notar que apenas são elegíveis as componentes dos lucros “passíveis de distribuição” nos termos da legislação comercial. Ficam excluídas, por exemplo, as parcelas necessárias para cobrir resultados transitados negativos, formar reservas ou lucros com origem em justo valor ainda não realizado. Para este efeito, o montante dos aumentos líquidos dos capitais próprios elegíveis corresponde à soma algébrica dos aumentos líquidos dos capitais próprios elegíveis verificados em cada um dos seis períodos de tributação anteriores. Assim, um aumento de capitais próprios pode gerar poupança fiscal durante quase uma década. Para além da perspetiva fiscal que consiste na redução direta do IRC, o reforço dos capitais próprios vem ainda melhorar a autonomia financeira, sinalizando menor risco à banca e facilitando a negociação de condições de crédito. Esta robustez torna-se particularmente relevante

nas candidaturas a fundos europeus, onde o cofinanciamento próprio é frequentemente determinante. Ora, os efeitos do ICE alinham com a proposta de Diretiva DEBRA (debt-equity bias reduction allowance) que visa corrigir a discrepância estrutural no enquadramento fiscal aplicável ao financiamento da atividade das empresas através de capitais próprios e através de capitais alheios. Para neutralizar esta assimetria, a proposta (assim como o ICE) prevê uma dedução fiscal sobre os aumentos de capitais próprios, calculada através de uma taxa de juro notional, o que potencialmente equilibra o tratamento entre quem se financia com recursos próprios e quem recorre a terceiros. Numa economia onde muitas empresas ainda encaram a capitalização como um custo e não como investimento, este incentivo propõe assim, por via fiscal, uma mudança de paradigma em relação à estrutura de financiamento das empresas. A questão que se coloca é saber se as empresas que operam no tecido nacional vão estar vocacionadas para essa mudança de paradigma e aproveitar, assim, um incentivo que, embora tecnicamente possa ser acessível, exige disciplina na política de distribuição de resultados. A resposta a esta pergunta vai ditar, em boa medida, o sucesso da aplicação deste incentivo.