

COLABORAÇÃO:
BANCO SANTANDER TÓTTA

CARLA MAIA SANTOS
Gestora da XTB Portugal

Guerra comercial

Trump abriu as portas à possibilidade de criar uma retaliação económica com os seus parceiros comerciais, seja através de impostos aduaneiros sobre o aço e alumínio, seja através de sanções à economia chinesa. A seguir estas pegadas está o Governo inglês, que diz criar sanções ao Governo russo, depois de terem sido mortos três indivíduos russos em terreno inglês. A guerra económica está no ar. A liberalização global prejudicou os setores mais vulneráveis à concorrência e são esses setores que mais beneficiam do protecionismo. A liberalização fez crescer as grandes empresas com capacidade de fornecimento internacional, aumentando a interdependência internacional. Com a globalização, as empresas tiveram que se ajustar e ficaram muito dependentes da produção chinesa apoiada pelo Estado e tiveram mesmo que criar 'joint ventures' de forma a entrar no mercado local, no entanto esta integração levou à perda de propriedade intelectual. Trump criou impostos de 25% sobre a importação de aço e de 10% sobre o alumínio, de forma a fomentar estas indústrias domésticas. A retaliação fez-se ouvir da parte da União Europeia, que diz poder criar também impostos sobre bens americanos, entre eles as conhecidas motas Harley-Davidson ou a marca de calças de ganga Levi's. Trump contra-ataca e diz que, se a UE quer aumentar as já enormes barreiras alfandegárias existentes, que aplicará taxas sobre a importação de

automóveis. Os EUA importam mais de 1,2 milhões de carros europeus da BMW e Volkswagen, dados de 2016. Trump justifica esta política com o défice de 800 mil milhões de dólares na Balança Comercial, causada por acordos "muito estúpidos", e avança que "os nossos postos de trabalhos e riqueza estão a ser dados aos outros países que tiveram vantagem sobre nós durante anos". Numa guerra comercial, os países criam impostos e outras barreiras aos bens importados, muitas vezes, em retaliação a medidas tomadas pelos outros países parceiros comerciais. Esta guerra pode levar à queda do comércio internacional e, no pior dos casos, levar mesmo a uma depressão. O protecionismo foi uma das grandes causas da Grande Depressão e exemplo disso são as tarifas Smoot-Hawley. Se o Governo apoia um setor, os outros setores também vão solicitar apoio, levando ao aumento de barreiras ao comércio, criando um efeito bola de neve. A título de exemplo, os EUA importavam da Europa, em 1929, 1.334 mil milhões de dólares, passando a importar só 390 milhões de dólares, em 1932; por outro lado, os EUA exportavam 2.341 mil milhões de dólares para a Europa em 1929 e passaram para 784 milhões de dólares, em 1932. O comércio mundial caiu cerca de 66% entre 1929 e 1934. Em 1934, o Presidente Franklin Roosevelt começou a assinar acordos comerciais iniciando-se uma fase de liberalização. A última foi o bloqueio do 'takeover' duma empresa de Singapura a uma empresa americana produtora de chips, com o receio da hegemonia tecnológica asiática e evitando a fuga da propriedade intelectual.

Allianz inaugura novo contact center em Lisboa

A Allianz Portugal tem um novo contact center em Lisboa. "Este é mais um importante passo no sentido de reforçar a proximidade com os nossos clientes e parceiros, bem como a qualidade do serviço que prestamos diariamente", afirmou a CEO da filial portuguesa da seguradora, Teresa Brantuas. "Esta mudança faz parte do processo de melhoria contínua que há muito iniciámos e no qual pretendemos investir todos os dias, mantendo sempre um bom ambiente de trabalho e as condições ideais para respondermos da melhor forma às exigên-

cias dos nossos clientes", acrescenta.

"Este espaço completamente renovado, que resulta da rentabilização de um imóvel da companhia, tem todas as condições para ir ao encontro do modelo e estratégia de gestão das equipas que está implementado e no qual trabalhamos constantemente, o reforço da aposta do papel estratégico do contact center na proximidade aos nossos clientes e à nossa rede de parceiros e intermediários", disse, por seu turno, o diretor de gestão de contacto a clientes da Allianz Portugal, Nuno Cruz.

MARIA SANTA MARTHA, SÓCIA E COORDENADORA DO ESCRITÓRIO DO PORTO DA CCA ADVOGADOS. EXPLICA

Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária serão "motor para a dinamização do setor"

O Governo aprovou recentemente a criação das Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária (SIGI), a versão portuguesa dos Real Estate Investment Trusts (REIT). Tendo como principal atividade a aquisição, promoção e reabilitação de imóveis, residenciais ou outros, para arrendamento, estes veículos funcionarão como fundos de investimento, divididos em unidades de participação, e deverão distribuir cerca de 75% a 90% dos lucros obtidos. Segundo Maria Santa Martha, sócia e coordenadora do escritório do Porto da CCA Advogados, as SIGI serão um "motor para a dinamização do setor imobiliário e do mercado de capitais nacionais", dando um "grande contributo ao investimento de longa duração, como é o caso do arrendamento", e permitindo "impulsionar a criação de habitação a preços acessíveis, essencialmente nas grandes cidades".

FERNANDA SILVA TEIXEIRA
fernandateixeira@vidaeconomica.pt

Vida Económica - Antes de mais, em que consistem os REIT ou, no caso português, as Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária (SIGI)?

Maria Santa Martha - As SIGI são um novo tipo de sociedade de investimento imobiliário que se constitui e opera nos termos do diploma que as constituiu (o Decreto-Lei n.º 19/2019, de 28 de Janeiro) e, bem assim, das disposições legais aplicáveis às sociedades anónimas.

Trata-se de veículos de investimento que têm como atividade principal a aquisição de direitos reais sobre imóveis, para arrendamento ou outras formas de exploração económica, a aquisição de participações em sociedades com objeto e requisitos equivalentes e a aquisição de participações em fundos de investimento imobiliário cuja política de distribuição de rendimentos seja similar.

As suas ações são obrigatoriamente nego-

As SIGI permitirão que, mesmo os pequenos investidores possam aplicar as suas poupanças no setor imobiliário, com garantia de liquidez e retorno do investimento.

ciadas em mercado e estas sociedades estão sujeitas a requisitos e regras específicas de dispersão do capital, composição do património e distribuição de lucros.

VE - Em que medida estas sociedades de investimento vêm mudar o quadro jurídico português?

MSM - Existem já em Portugal vários tipos de veículos, tais como fundos e sociedades, dedicados ao investimento em imóveis, para compra e revenda.

O facto de se prever que o regime fiscal aplicável a estas sociedades será, em princípio, idêntico ao dos Organismos de Investimento Coletivo (OIC) parece significar que não resultarão daí vantagens em relação aos veículos preexistentes.

No entanto, as SIGI destacam-se, essencialmente, pelo seu objeto social e pelo estímulo ao investimento de longa duração. Na verdade, a lei impõe que 75% do valor total do ativo das SIGI consista em direitos sobre bens imóveis objeto de arrendamento ou de "outras formas de exploração económica", o que nos parece pretender abranger contratos atípicos, tais como contratos de utilização de loja e de cessão de utilização, diversificando, assim, aquele que era, até então, o foco típico dos veículos de investimento imobiliário.

Outro aspeto a destacar consiste na desnecessidade de a SIGI ser administrada por uma sociedade gestora (com a consequente obrigatoriedade de supervisão pela CMVM). De facto, as SIGI têm uma administração própria, exercida pelo respetivo conselho de administração, ao contrário do que acontece com os fundos de investimento, por exemplo. Este aspeto poderá contribuir para minimizar os eventuais receios dos investidores quanto ao modo de gestão dos ativos da SIGI.

VE - Resumidamente, quais consideram então as principais vantagens destes fundos para o setor imobiliário nacional?

MSM - O regime português das SIGI procura imprimir uma maior flexibilidade e transparência quanto às características essenciais deste veículo, o que, a meu ver, serão fatores de atração de investimento, não só de grandes como de pequenos investidores,

Intermediação financeira cai em todos os segmentos

O valor das ordens sobre instrumentos financeiros recebidas pelos intermediários, em fevereiro, totalizou 6829,9 milhões de euros, menos 13,1% do que em janeiro. Desde o início do ano, este indicador subiu 10,6%, face a igual período do ano passado. O valor mensal desceu em todos os segmentos. Nos instrumentos financeiros de dívida pública e de dívida privada caiu, respetivamente, 15%, para 4491,9 milhões de euros, e 16%, para 1103,1 milhões.

VW prevê a eliminação de sete mil postos de trabalho

O construtor alemão VW prevê que a automatização das tarefas rotineiras das suas operações vai representar uma perda de cinco a sete mil postos de trabalho, até ao ano de 2023. Este número poderá ser absorvido se não se contratarem mais empregados para cobrir aqueles que se retiram por via da reforma. Durante esse período, serão investidos cerca de 19 mil milhões de euros na área elétrica.

Investimento imobiliário estrangeiro em Portugal é a principal "bandeira"

VE - Diria que estes veículos são uma mais-valia para os investidores imobiliários nacionais ou, sobretudo, para a captação de investimento estrangeiro?

MSM - É notório o aumento exponencial de investimento imobiliário estrangeiro em Portugal. Apesar de estes veículos poderem ser utilizados quer por investidores nacionais quer estrangeiros, a verdade é que, pela sua natureza, poderão ser, de facto, uma mais-valia essencialmente para investidores estrangeiros.

Aliás, o preâmbulo do Decreto-Lei n.º 19/2019, de 28 de janeiro, começa, precisamente, com a expressão "a captação de investimento direto estrangeiro revela-se estratégica para a expansão dos recursos financeiros e não financeiros disponíveis na economia portuguesa, permitindo o aumento do investimento e o reforço da competitividade do tecido económico". É esta, manifestamente, a principal "bandeira" deste diploma.

VE - E quais considera serem os maiores riscos e/ou problemas jurídicos que poderão surgir durante o seu funcionamento?

MSM - Na perspetiva da gestão destes veículos e, conseqüentemente, do retorno do investimento, antecipamos que a volatilidade das rendas e a instabilidade legislativa ao nível do regime do arrendamento urbano possam ser motivos de preocupação a médio-longo prazo.

Para além destas, e como já tem vindo a ser sinalizado, o facto de o diploma não regular especificamente o enquadramento fiscal aplicável às SIGI, limitando-se a remeter, no seu preâmbulo, para o regime das OIC, certamente suscitará inúmeras dúvidas de interpretação e problemas de aplicação do regime à diversidade de investidores e investimentos que estes veículos permitem.

VE - Este era um regime há muito reclamado pelos investidores imobiliários

nacionais. O que motivou esta demora na implementação das SIGI no nosso país?

MSM - A chegada dos REIT ou SIGI a Portugal era, de facto, já há muito reclamada e aguardada pelo setor imobiliário. Essencialmente pela experiência de sucesso de outros ordenamentos jurídicos em que os REIT já haviam sido implementados e testados. Parece-nos que o atraso na sua implementação em Portugal se ficou a dever, por um lado, à mudança de Governo, em 2015, e, por outro lado, à necessidade de consulta de inúmeras entidades envolvidas neste processo legislativo, como a Associação de Empresas Emittentes de Valores Cotados em Mercado, a Associação Portuguesa de Bancos, a Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios, entre muitas outras.

VE - Agora que a legislação foi finalmente aprovada, poderemos esperar grandes investimentos daqui para a frente?

MSM - O legislador português criou um regime menos restritivo em relação à generalidade dos REIT em outros ordenamentos jurídicos (em particular, as SOCIMI, em Espanha), o que o poderá tornar mais "apetecível" aos investidores estrangeiros, sendo esta uma vantagem competitiva do nosso tecido económico.

VE - Qual o potencial valor de mercado que estas sociedades poderão vir a representar no futuro?

MSM - Os dados estão lançados. É preciso dar tempo ao tempo para perceber qual a reação do mercado e dos investidores a este novo veículo de investimento. A experiência espanhola diz-nos que a primeira tentativa de implementação das congéneres SOCIMI não teve a aceitação esperada e que, apenas após alguns ajustes legislativos (essencialmente no regime fiscal aplicável) passaram a ser efetivamente utilizadas.

A verdade é que se trata de um mecanismo internacionalmente aceite, testado e comprovado, o que, certamente, jogará a favor do estímulo à utilização das SIGI em Portugal.

Assessoria especializada B2B

Cambial * Taxas de Juro * Commodities * Economia

Vale a pena falar connosco!

R. Júlio Dinis, 247 - 6º - Sala E9 - 4050-324 PORTO

Telefone: 22 609 5888

imfporto@imf.pt

www.imf.pt

m.imf.pt

Facebook/imfmercados

Av. Duque de Loulé, 123 - Sala 54 - 1050-089 LISBOA

Telefone: 21 324 1204

imflisboa@imf.pt