

O BREXIT VEM AÍ!

INFORMAÇÕES ÚTEIS!



Fala-se muito sobre o **Brexit** que os cidadãos do Reino Unido votaram em 2016, mas grande parte dos portugueses tem dificuldade em prever o que vai acontecer e pode até não se ter ainda apercebido que estamos perante um processo que dificilmente voltará atrás, que já apresenta sinais negativos e ameaça uma evolução preocupante.

O **NERA** considera que os empresários do Algarve devem tentar conhecer melhor o que se está a passar, ganhar consciência dos riscos e preparar-se para um quadro mais complexo.

O **NERA** dá um seu contributo apontando algumas premissas e um conjunto de dados e informações que podem ajudar a compreender e a atingir esses objetivos.

Primeira premissa. Devemos partir do princípio que o processo **Brexit** é irreversível, seja com acordo bom, mau ou sofrível.

Segunda premissa. O país que vai pagar o maior preço é o Reino Unido. Prevê-se uma quebra do PIB até 2020 entre -1,3% e -5,5%, podendo atingir -10% em 2030. Com consequências inevitáveis no próprio Reino Unido: quebra de consumo, de produção e emprego, e de importações; diminuição das viagens turísticas; diminuição do investimento no exterior; diminuição das remessas dos emigrantes; Etc., Etc.

Terceira premissa. Os países e as regiões com relações económicas com o Reino Unido, entre os quais **Portugal** e em especial o **Algarve**, vão ter de enfrentar as consequências inevitáveis do novo quadro económico britânico. Não podem ser meros espectadores.

Informações que podem ser úteis:

1 - Relações Económicas Portugal – Reino Unido

□□□□□ • **Reino Unido é o 4.º maior mercado das Exportações portuguesas de Bens e Serviços** (e o 1.º só de Serviços) – com 8.100 Milhões € – depois da Espanha, França e Alemanha. Aspeto relevante: o saldo da balança comercial é favorável a Portugal (+ 4.700 Milhões €). As exportações de Bens representam 44% e de Serviços (inclui Turismo), 55%.

• **Turismo é o principal setor exportador para o Reino Unido: 2.600 Milhões €** - que correspondem a 32,2% das exportações totais e a 58% das exportações só de Serviços. Trata-se de um valor que corresponde à soma das exportações dos 7 maiores setores de Bens exportados para o Reino Unido: máquinas e aparelhos; veículos e outro material de transporte, metais comuns, vestuário, produtos alimentares, plásticos e borracha, químicos (2017).

• **Turismo: um peso muito relevante nas relações económicas entre Portugal e o Reino Unido.**

2 - Relações de Turismo Reino Unido - Portugal/Algarve

□□□□ **O Reino Unido é uma das maiores potências mundiais de Turismo.**

□□□□□ • **Reino Unido é o 4.º maior emissor mundial de turistas e de gastos em Turismo** (depois da China, Estados Unidos e Alemanha)

• **Reino Unido é o 2.º maior emissor de turistas na Europa (1.º Alemanha).**

□□□□□□ • **Reino Unido é o 1.º cliente turístico de Portugal:** 24% das dormidas (9,3 milhões); 18% das receitas externas de turismo (2.600 Milhões €)

• **PORTUGAL é o 5.º maior destino dos turistas britânicos na Europa** (depois da Espanha, França, Irlanda, Itália)

• **ALGARVE: o maior destino dos turistas britânicos em Portugal:** 66% das dormidas (6 milhões) o 1.º lugar na região (40% das dormidas de estrangeiros). Aeroporto Faro: 50% dos passageiros provêm do Reino Unido.

MADEIRA ocupa o 2.º lugar: □ 20% - 1,9 milhões dormidas

LISBOA □□□□□□□□□□□□□□ □□ **3.º lugar:** 8% - 860 mil dormidas

PORTO/Norte □□□□□□□□ **4.º lugar:** 3% - 270 mil dormidas

ALGARVE e MADEIRA representam 86% das dormidas de turistas britânicos – Portugal.

3 – Consequências de uma eventual quebra de turistas britânicos em Portugal, concretamente no Algarve (e Madeira)

• Diminuição das receitas externas o que provocaria em 1.º lugar um enfraquecimento no contributo para o Saldo da Balança comercial que depende sobretudo do Turismo, o maior setor exportador do país (15 mil milhões de euros em 2017).

• Impacto negativo em toda a economia dos principais destinos - Algarve e Madeira. Diminuição dos consumos de bens e serviços em geral e não só dos mais diretamente ligados à oferta turística, tendo como consequência uma quebra da produção regional e nacional, de variados setores e regiões do país. Diminuição do contributo para o PIB, do investimento e do

emprego.

Portugal - e o Algarve - não se podem acomodar a uma eventual quebra de turistas britânicos e pensar que «outros mercados» os poderão substituir. Seria erro enorme. É evidente que devemos procurar, sempre, atrair novos turistas e outros mercados. Mas não devemos esquecer que o mercado britânico é estruturante e insubstituível. Devemos AGIR para atenuar eventuais quebras, para consolidar posições e crescer.

Como reagir? Plano mínimo de trabalho:

Com serenidade e inteligência os empresários da Região devem procurar entender a situação, definir respostas e prioridades, desenvolver ações:

- Esclarecer empresários e opinião pública sobre o Brexit e o que está em jogo.
- Estabelecer um trabalho de equipa com as entidades regionais de turismo e os empresários do setor que atuam na região e as associações empresariais
- Reforçar as relações com os atores britânicos do Turismo – operadores, companhias aéreas, agências, plataformas online, etc.
- Adequar a oferta turística e a política comercial ao novo quadro competitivo
- Intensificar e inovar as iniciativas e os instrumentos de promoção
- Reforçar a ligação com as comunidades britânicas residentes
- Acompanhar e incentivar a ação política do governo na batalha do **Brexit**

O NERA está disponível para dar o seu contributo.☐☐

Vítor Neto

Presidente da Direção do NERA

FORMAÇÃO NÃO FINANCIADA

PARA EMPREGADOS E DESEMPREGADOS



Reforce as suas Competências!

O **NERA – Associação Empresarial da Região do Algarve**, com o **objetivo de melhorar a empregabilidade da população (empregados e desempregados)**

, através do desenvolvimento de competências para o mercado de trabalho, encontra-se a promover nas suas instalações, em Loulé, e nas instalações da

MasterCenter

, em

Tavira

, neste mês de novembro, várias ações de formação profissional.

Loulé:

- Facebook Marketing Especializado;
- Vinhos de Portugal (Nível II);
- Língua Inglesa Aplicada aos Negócios;
- Finanças para não Financeiros;
- Gestão Financeira em Excel;
- Excel Intermédio;
- Liderança, Comunicação e Motivação de Equipas;
- Instagram for Business;
- Atendimento ao Cliente e Gestão de Reclamações.

Tavira:

- Excel Avançado

Poderá consultar o referido **Plano de Formação** e efetuar a sua inscrição nas várias **Ações de Formação**

, acedendo à opção

“Formação Profissional – Formação não Financiada”

, no sítio do

NERA

www.nera.pt

ou então poderá contactar o

Gabinete de Formação do NERA

através dos seguintes contactos:

Tel.: 289 415 151

E-mail: gfo@nera.pt

PORTUGAL VENTURES ABRE A PRIMEIRA EDIÇÃO DA CALL FOR TOURISM

Portugal
Ventures
SEEKING INNOVATION



CALL FOR TOURISM

SUBMISSIONS NOW OPEN

SUBMIT NOW

Runs between 3rd October to 20th December

• A partir do dia 3 de outubro e até ao dia 20 de dezembro estão abertas as candidaturas à **Call for Tourism**

- Esta nova iniciativa da **Portugal Ventures** possibilita o acesso a investimento de capital de risco para projetos que contribuam para o desenvolvimento da oferta turística do País, que melhorem a experiência do turista e/ou a eficiência das empresas do setor.
- A **Portugal Ventures** alarga o âmbito da sua atuação ao investir também em projetos não tecnológicos.
- A **Call for Tourism** tem disponíveis 18 milhões de euros e cada projeto selecionado poderá receber investimento até um montante máximo de 1 milhão e 500 mil euros.

Lisboa, 26 de setembro de 2018 - A partir do dia 3 de outubro, está lançado o repto aos empreendedores para apresentarem projetos turísticos inovadores que tragam para o mercado, produtos e serviços com valor acrescentado para a experiência do turista, aproveitando aspetos como a história, a arte, a arquitetura, o património cultural e natural. A

Call For Tourism

tem como objetivo estimular a criação de startups e o desenvolvimento de negócios de turismo, de base global, nacional ou regional.

Na análise dos projetos submetidos à **Call for Tourism** serão elegíveis projetos não tecnológicos nas áreas do Alojamento Turístico (Design Hotels, Boutique Hotels, Eco-resorts, Glamping, Houseboats), Atividades de Animação Turística, Operadores Turísticos, Enoturismo, Parques Temáticos, Turismo Náutico e Turismo Equestre.

Serão também elegíveis nesta Call, **projetos de base tecnológica** nas áreas de Artificial Intelligence, AR/VR, IoT, Electronics, Mobile, Clean Tech, Robotics, Marketplaces, que desenvolvam plataformas ou outras ferramentas digitais que evidenciem melhorias na fruição turística do património cultural e natural do País e/ou na eficiência das empresas turísticas. Os projetos devem ser promovidos por empresas já constituídas ou a constituir, localizadas em Portugal (continental ou ilhas), em fase seed, startup ou early stage, que tenham até ao momento do investimento menos de 7 exercícios económicos completos, desde a data de início da atividade.

Os projetos selecionados para investimento beneficiarão, para além do acompanhamento próximo da equipa da **Portugal Ventures** na gestão da operação e nas decisões estratégicas, das sinergias criadas entre a Portugal Ventures e o

urismo de Portugal

para promoção das empresas e dos negócios em Portugal e no Mundo.

Para Pedro de Mello Breyner, Executive Board Member da **Portugal Ventures**, responsável pela área do Turismo, “Numa altura em que o Turismo é um dos setores mais dinâmicos da economia portuguesa, a

Call For Tourism

vem dar resposta à necessidade de dotar as empresas de uma estrutura de capitais permanentes adequada e criar condições para o financiamento do empreendedorismo no

sector, para ir ao encontro de um mercado cada vez mais exigente, com o investimento em soluções inovadoras que permitam o contínuo crescimento do setor. Esta é uma nova fase da Portugal Ventures que quer investir, não só em soluções tecnológicas, mas também, em projetos inovadores nas áreas do alojamento e da animação turística.”.

Todas as candidaturas devem ser submetidas através do website da **Portugal Ventures**, em <https://www.portugalventures.pt/call-for-tourism>

, via formulário simplificado. Na preparação e qualificação dos projetos, os empreendedores poderão beneficiar do apoio e orientação de uma das entidades da

Rede de Parceiros do Programa de Ignição

(Ignition Partners Network) da

Portugal Ventures

.

Em estreita colaboração com o **Turismo de Portugal**, a **Call for Tourism** tem como objetivo identificar startups e negócios que respondam aos desafios identificados no programa

FIT - Fostering Innovation in Tourism

, nomeadamente, projetos que promovam a mobilidade sustentável, a gestão inteligente e desconcentração regional e sazonal da procura, a promoção turística do interior, a promoção turística durante todo o ano, a realidade virtual, a inteligência artificial e a sustentabilidade social e ambiental.

Como tal, a **Portugal Ventures** irá promover a **Call for Tourism**, integrando o Roadshow levado a cabo pelo

de Portugal

Turismo

, mapeando o Norte, Centro e Sul do País, em cidades como Coimbra, Évora e Faro. Já no dia 26 de setembro, a Portugal Ventures dá início a esta viagem no evento

Tourism Explorers

.

Sobre a Portugal Ventures

A **Portugal Ventures** é uma sociedade de capital de risco que tem como missão o investimento pró-ativo em startups em todas as fases de desenvolvimento, apostando no seu crescimento, competitividade e capacidade de internacionalização.

Considerada pela CB Insights a capital de risco mais ativa em Portugal, a **Portugal Ventures**, desde 2012, investiu mais de 120 milhões de euros em mais de 100 startups. Na área do Turismo, a

Portugal Ventures

gere atualmente um portfolio composto por 15 empresas, tendo já investido neste setor, cerca de 26 milhões de euros.

Recentes investimentos: Live Electric Tours, Great Hotel of the World e Strayboots Europe.

Para mais informações:

Helena Taveira - helena.taveira@portugalventures.pt

SEMINÁRIO RIS3 ALGARVE



ALBUFEIRA | 14 DE NOVEMBRO DE 2018

A cidade de Albufeira acolhe seminário no dia 14 de novembro subordinado ao tema “**Caminhos para a Competitividade e Especialização Inteligente Regional**”

, dinamizado pela

Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Algarve (CCDR Algarve)

No evento serão apresentados caminhos e perspetivas para a implementação da **Estratégia Regional de Investigação e Inovação para a Especialização Inteligente (RIS3) do Algarve**, bem como a apresentação das linhas estratégicas que enquadram as oportunidades de financiamento do próximo Quadro Comunitário, que serão abordadas por representantes da **Agência Nacional de Inovação (ANI)**

e da

Agência de Desenvolvimento e Coesão (AD&C).

Segundo Francisco Serra, Presidente da CCDR Algarve, esta é uma boa oportunidade para a

reflexão conjunta sobre o trabalho desenvolvido na concretização da RIS3 regional e na promoção da competitividade do Algarve.

A participação no seminário é gratuita e está sujeita a inscrição obrigatória, sendo limitada à capacidade do Salão Nobre dos Paços do Concelho de Albufeira.

No primeiro painel designado por um Algarve mais Competitivo e Inteligente serão apresentados casos de estudo de projetos desenvolvidos ou em desenvolvimento, financiados por diversos fundos da União Europeia (Programa Operacional CRESC Algarve 2020, Horizon 2020, Interreg, etc.), liderados por diferentes parceiros regionais e nacionais, os quais contribuem para a prossecução dos objetivos da **RIS3 Algarve**, nomeadamente nos domínios do turismo, do mar, da energias renováveis, do agroalimentar, da saúde, das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) e Indústrias Culturais e Criativas (ICC).

Este evento insere-se igualmente na preparação do Algarve para a década que se seguirá ao período do Portugal 2020, constituindo um momento de reflexão concertado com as autarquias, tecido empresarial, agentes regionais e com as populações em geral.

Poderá aceder ao respetivo **Programa** e efetuar **Inscrição**, acedendo ao site www.ccdr-alg.pt.

CAIXA POSTAL ELETRÓNICA

AUTORIDADE TRIBUTÁRIA VAI DEVOLVER MULTAS



Arrendamento



www.nera.pt