

## Turismo do Norte em recuperação

O setor do turismo na Região Norte registou um crescimento nas dormidas de 1,1 milhões, no segundo trimestre. Mas a Comissão de Coordenação e Desenvolvimento da Região Norte refere que aquele valor compara com apenas 305 mil, em igual período do ano. No entanto, ainda está num valor muito inferior ao exercício de 2019, altura em que se cifraram em 1,8 milhões de dormidas.

# Curval e SISTRADE parceiros na gestão de produção



A implementação do software SISTRADE teve um impacto muito positivo no processo produtivo, na perspetiva de Simão Curval.

A Curval, empresa da área metalomecânica, optou por escolher a SISTRADE, no sentido da implementação de um software que permitisse toda uma otimização e um aumento da eficácia do processo produtivo. A relação entre as duas empresas já dura há mais de uma década e é para continuar, face aos resultados obtidos, de acordo com Simão Curval, diretor da Curval.

Atualmente, a Curval fabrica, por projeto, maioritariamente turbinas e ventiladores industriais para as indústrias cimenteira, vidraçeira, petroquímica, da energia, entre outras. A exportação é uma das principais vertentes da empresa, com especial destaque para a China. “A escolha da SISTRADE ficou a dever-se ao facto de os registos de produção, à época, serem todos manuais. Ora, queríamos crescer e tal era impossível se mantivéssemos o mesmo sistema. Só havia duas hipóteses, contratar mais controladores ou encontrar uma forma em que o sistema fosse totalmente automático. A SISTRADE disponibilizava esse controlo com um software para a indústria metalomecânica, sendo que a empresa tem características de uma serralharia.”

Os resultados da implementação do software da SISTRADE teve resultados praticamente imediatos e com muitas vantagens para o processo produtivo. Desde logo, os registos manuais de stocks e consumos deixaram de existir. De salientar que este sistema incide exclusivamente sobre a parte da produção. A SISTRADE mostrou-se bastante forte na área de gestão da produção, em chão de fábrica. “Por outro lado, a escolha teve também a ver com o facto de dar resposta a uma check-list desenvolvida para o efeito, isto é, respondia às nossas exigências”. Mas havia ainda interesse em que o sistema fosse parametrizado internamente, sendo que a SISTRADE permitia a criação de artigos e operações a nível interno. “A Curval pretendia um parceiro

que lhe desse alguma liberdade de atuação, o que sucedeu com a SISTRADE”, adiantou Simão Curval.

Neste contexto, a Curval admite que a escolha da SISTRADE foi a mais acertada. Tanto mais que na indústria da metalomecânica não existe um software específico, é uma área em que não há um produto standard. Trata-se de uma atividade muito dinâmica, na qual não é fácil definir softwares concretos. Um outro aspeto importante é que a ferramenta de software está alinhada com necessidades futuras da empresa, até porque a SISTRADE tem uma oferta alargada de soluções na área da indústria 4.0.

### Das alfaias aos ventiladores

A Curval iniciou a sua atividade industrial em 1944, no ramo das alfaias agrícolas. O ano 1999 ficou marcado pelo início do fabrico de equipamentos para despoejamento e ventiladores para unidades industriais. Já em 2000, teve lugar a ampliação das instalações fabris e a modernização do equipamento industrial.

Uma outra data marcante na história da empresa foi 2009, ano em que o processo de certificação foi concluído pela norma ISO 9001/2008. E foi também um ano de viragem, transformando a empresa metalomecânica ligeira em metalomecânica média/pesada, o que resultou de um investimento em equipamentos industriais e recursos humanos, tendo admitido quadros qualificados e proporcionado formação a todos os colaboradores. A Curval está localizada em Vila do Conde.

## Executivo reforça abrangência do RSI

O Governo quer garantir uma maior importância ao Rendimento Social de Inserção (RSI). O objetivo é fazer com que se torne na estratégia central de combate à pobreza, o que implica uma maior eficácia e também uma ligação reforçada ao mercado de trabalho. Também pretende aumentar a abrangência desta prestação social.



PEDRO BARBOSA MORAIS  
Advogado da Cerejeira Namora,  
Marinho Falcão

## Arrendamento sobrevive a venda de imóvel hipotecado

Foi recentemente publicado o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça (STJ) n.º 2/2021, cujo sumário preceitua: “A venda, em sede de processo de insolvência, de imóvel hipotecado, com arrendamento celebrado subsequentemente à hipoteca, não faz caducar os direitos do locatário, de harmonia com o preceituado no artigo 109.º, n.º 3, do CIRE, conjugado com o artigo 1057.º do Código Civil, sendo inaplicável o disposto no n.º 2 do artigo 824.º do Código Civil.”

Estamos perante um Acórdão Uniformizador de Jurisprudência, cujo desiderato assumido é estabilizar uma longa querela que, em termos práticos, se podia resumir ao seguinte: saber se a venda de um imóvel, no decurso de um processo de insolvência, sobre o qual incide hipoteca, determinava o fim de qualquer contrato de arrendamento que sobre o mesmo incidisse, desde que este tivesse sido celebrado posteriormente à constituição da hipoteca. A resposta oferecida pelo pleno das secções cíveis do STJ foi num sentido de algum modo inverso ao que maioritariamente vinha sendo seguido pelas instâncias superiores, culminando por ser proferida decisão uniformizadora no sentido em que o contrato de arrendamento se mantém válido e se transmite para o adquirente do imóvel, assumindo este a veste de senhorio, com todos os direitos e deveres que daí resultam.

Ora, tratando-se de um Acórdão Uniformizador de Jurisprudência, estamos perante uma decisão que, apesar de não assumir contornos de lei, vai desempenhar um papel fundamental em termos de apreciação nas tomadas de decisão vindouras dos demais Tribunais hierarquicamente inferiores.

A este respeito importa salientar que estamos perante uma decisão longe da unanimidade da totalidade dos Juizes, pelo que, neste caso em concreto, se revela de particular importância tomar conhecimento das declarações de vencido contra a decisão que se pretende pacificadora.

Não nos atrevemos a pronunciar sobre os argumentos e fundamentos oferecidos em qualquer um dos sentidos, mas temos a necessidade de aflorar dois aspetos que poderão ter repercussões após a prolação desta decisão.

Em primeiro lugar, apesar de o segmento uniformizador versar particularmente a alienação em processos de insolvência, ao dissecar os argumentos oferecidos para justificar a manutenção plena dos contratos de arrendamentos celebrados posteriormente à hipoteca, é fácil antecipar um potencial efeito sistémico,

extensível à generalidade das vendas em processos executivos cíveis.

Naturalmente que as normas excecionais constantes do Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE) – mormente o art. 109.º – assumem papel fundamental no raciocínio levado a cabo pelos decisores, mas, se escalpelizarmos alguns dos fundamentos oferecidos na decisão – em particular o de que o aumento das rendas inverteu o carácter depreciativo do instituto do arrendamento –, é legítimo equacionar que em futuras vendas judiciais em processos de execução este mesmo argumento venha a ser esgrimido.

Num segundo plano, precisamente por se tratar de uma venda inserida num processo de insolvência, cremos que o entendimento que acabou por merecer acolhimento pode não ser o que melhor acautela a generalidade dos credores, para além do credor garantido.

Com efeito, um processo de insolvência visa satisfazer os interesses da generalidade dos credores de um dado devedor. Desde logo entendemos que num possível confronto de interesses, entre arrendatário e credor, este último deveria merecer especial ponderação.

Depois, qualquer processo de insolvência pretende-se célere – não esquecer que é o próprio CIRE que estimula o encerramento da liquidação do activo –, pelo que, sem prejuízo dos incentivos decorrentes da Lei n.º 75/2020, de 27/11, e da obrigatoriedade da realização de rateios parciais em determinadas circunstâncias, o que a prática judiciária tem vindo a evidenciar é que a existência de contratos de arrendamento incidentes sobre os imóveis a alienar tem invariavelmente funcionado como ónus que afastam potenciais interessados na aquisição dos bens.

O que faz com que, na maioria das vezes, surja o credor hipotecário a apresentar proposta de adjudicação do ativo como último reduto, esgotadas múltiplas tentativas venda, volvidos meses e anos desde o início do processo de insolvência. Ora, este entendimento do STJ provavelmente determinará uma acentuada perda de interesse destes mesmos credores hipotecários, pelo que aquilo a que se assistirá é, na prática, ao protelar das diligências de liquidação e correlativos atrasos na realização de rateios finais e pagamentos à generalidade dos credores. Vale isto por dizer que uma decisão que se pretende uniformizadora – e cuja pertinência não se discute e se subscreve na íntegra – pode, afinal de contas, acabar por se revelar dissuasora de potenciais interessados operadores no comércio jurídico.