

**LIVE**  
WEBCAST

**INSCREVA-SE!**

## O DESAFIO DA DIGITALIZAÇÃO NAS MÉDIAS EMPRESAS

3dez

19h

Neste webcast, terá oportunidade de apreender como a integração MES (Manufacturing Execution System) com uma solução ERP (Enterprise Resource Planning) pode resolver os seus desafios mais urgentes.

### Compliance ESMA dá prioridade aos *reports* corporativos

As prioridades de execução da ESMA em 2024 focaram as avaliações de dupla materialidade e de conformidade com a sustentabilidade. A divulgação detalhada da sustentabilidade e o alinhamento com a taxonomia são também prioridades. [\(Ler mais\)](#)

### ESG APA apresentou Relatório do estado do Ambiente

A Agência Portuguesa do Ambiente divulgou o Relatório do Estado do Ambiente 2024. Este documento reúne dados atualizados sobre a evolução das políticas e medidas implementadas em Portugal nas áreas do ambiente e do desenvolvimento sustentável. [\(Ler mais\)](#)

**LIVE**  
WEBCAST

## Entidades isentas de impostos CICLO DE VIDA DA REMUNERAÇÃO DOS EXECUTIVOS

**INSCREVA-SE!**

2 DEZ | 2F

18H | PT

Destinado a profissionais da área financeira, fiscal, direito e recursos humanos, nesta sessão irá debater-se estratégias para atrair e reter executivos que trabalham para organizações isentas de impostos.

Serviços globais

[rsm.global/portugal](https://rsm.global/portugal)

Auditoria | Consultoria Fiscal | Consultoria de Gestão  
Transformação Digital Outsourcing | Due Dilligences  
Corporate Finance | Reestruturações | Gestão de Negócios  
Familiares | ESG e GRC | Cibersegurança

Nossos escritórios

geral.porto@rsmpt.pt  
+351 222 074 350  
Rua da Saudade, 132 – 3º  
4150-682 Porto

Inscreva-se na nossa  
newsletter **RSM PULSAR** aqui!

geral.lisboa@rsmpt.pt  
+351 213 553 550  
Av. Brasil, 15 – 1º  
1749-112 Lisboa



As empresas de Bens de Consumo enfrentam o desafio de determinar o preço certo para os seus produtos.

Na análise da RSM são três os principais desafios:

- a) **A competitividade dos preços**, onde o alinhamento dos produtos com a experiência do comprador se tornam mais importantes, num clima de custos de capital mais elevados e de um mercado consumidor restrito;
- b) **A eficiência operacional das empresas** de consumo, onde a compreensão das condições em mudança, permite investir em eficiências operacionais que poderão melhorar as margens e ganhar quota de mercado;
- c) **A compreensão do consumidor**, que permitirá definir estratégias para melhorar as margens do negócio.

[\(Ler mais\)](#)