

# Qi

qualidade & inovação

Suplemento comercial propriedade da "Ilustre Narrativa"

## A ciência de cuidar

Irmãs Hospitaleiras SCJ



# FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808

## AMIIIGOS, JÁ ESTÁ!

### TEMOS O SEGURO QUE NOS PROTEGE.

#### FIDELIDADE PETS

- ✓ CHECK-UP SEM CUSTOS\*
- ♥ SEM IDADE LIMITE DE PERMANÊNCIA\*\*
- ☎ TELEPET ASSISTÊNCIA VETERINÁRIA
- ⊕ ESTERILIZAÇÃO E VACINAS\*\*\*
- 📍 PODE CONTINUAR NO MESMO VETERINÁRIO

SEGURO  
DE SAÚDE  
ANIMAL

\* Consulta de observação e exames nas condições em vigor.  
\*\* Se subscrito até aos 8 anos de idade (planos de saúde).  
\*\*\* Cobertura opcional.

fidelidade.pt



Esta informação não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

Fidelidade - Companhia de Seguros, S.A. - NIPC e Matrícula 500 918 880, na CRC Lisboa - Sede: Largo do Calhariz, 30 1249-001 Lisboa - Portugal - Capital Social EUR 509.263.524 - www.fidelidade.pt Apoio ao Cliente: Dias úteis das 9h às 20h. T. 217 94 87 01 Chamada para a rede fixa nacional. E. apoiocliente@fidelidade.pt

SABE MAIS



# Conteúdos

Irmãs Hospitaleiras SCJ | 4

Medicamentos bioequivalentes | 7

**Dia Internacional do Idoso 01 Out**

Orpea | 8

**Dia Mundial da Visão 13 Out**

Alberto Oculista | 10

**Saúde, Bem-estar e Seguro Animal**

Fidelidade Pets | 12

Farol 212 | 14

Bloxtor | 15

LNEG | 16

Herdeiro Final | 19

Silence Portugal | 20

Atelier Santos Pinheiro Arquitetos Associados | 22

Zome Odivelas | 24

FinanceSTAR | 26

DS Armação de Pêra | 28

Gold Compass | 29

Bingotecnica | 30

## Editorial

Setembro é conhecido como o mês do recomeço após as férias de verão, o mês em que se inicia uma nova etapa e uma nova rotina na companhia da revista Qualidade & Inovação.

Nesta edição trazemos até si os mais variados temas com a presença de empresas que se destacam pelo seu trabalho diário. A atualidade do mercado imobiliário, seguros para animais de estimação, mobilidade urbana sustentável, residências para seniores e dependentes (com especial destaque para o Dia Internacional do Idoso), intermediários de crédito e saúde ocular são alguns dos temas que poderá acompanhar na edição de setembro.

Também continuamos a mostrar que a sustentabilidade e a eficiência energética estão ligadas, pois se há uma redução do consumo de energia, automaticamente existe um mundo mais sustentável. Esta busca incessante pela eficiência deve ser gerida como um compromisso pela proteção do meio ambiente que parte de cada um de nós e, também, das empresas.

Raquel Gonçalves



**FICHA TÉCNICA Propriedade:** Ilustre Narrativa, Lda, com a colaboração da Entrevista Especial Lda. **Diretor:** Paulo Padilha, Fátima Vieira, Manuel Alberto Cardoso, **Direção Editorial:** Raquel Gonçalves **Direção Gráfica/Design:** Miguel Ribeiro **Corpo Redatorial:** Pedro Lopes, Frederica Jardim, Mariana Serrano (redacao@revistaqualidadeinovacao.pt) **Fotógrafo:** Marco Rosado, **Redação e Publicidade:** +351 935 870 796, +351 962 554 060 / geral@revistaqualidadeinovacao.pt **Distribuição:** Distribuição gratuita com o jornal i / Dec. regulamentar 8-99/9-6 artigo 12 N.ID **Periodicidade:** Mensal, outubro 2022.

**IIB**<sup>TM</sup>  
GRUPO 2B  
Soluções imobiliárias

ESPECIALISTAS EM  
REMODELAÇÕES  
E CONSTRUÇÕES

PEÇA JÁ O SEU  
ORÇAMENTO

SITE:  
WWW.GRUPO2B.PT

HUGO LOPES:  
964530040

PEDRO MELO:  
961132380





# A ciência de Cuidar

Atualmente com 12 unidades de saúde distribuídas pelo país e respetivas ilhas, as Irmãs Hospitaleiras prestam cuidados diferenciados com foco na saúde mental e psiquiatria. O respeito pela sensibilidade e pela individualidade da pessoa em sofrimento está sempre em primeiro lugar. Em entrevista à Revista Qualidade & Inovação, a Irmã Idília Carneiro e Pedro Varandas, diretor clínico e psiquiatra, sublinharam a importância da saúde mental e do cuidar das pessoas de forma integral.

## Quando surgiram as Irmãs Hospitaleiras do Sagrado Coração de Jesus?

**Idília Carneiro:** As Irmãs Hospitaleiras do Sagrado Coração de Jesus surgiram em 1881, em Espanha. Na origem esteve uma necessidade social emergente de cuidar das pessoas com doença mental, segundo os princípios da doutrina social da igreja e com esta característica tão forte que é unir ciência e caridade cristã. Em Portugal estamos há 128 anos e o primeiro centro em Portugal foi a Casa de Saúde de Idanha. Ao longo de mais de 100 anos de presença em Portugal, expandimos a nossa atividade a nível nacional, contando hoje com uma rede ampla de 12 estruturas e serviços de saúde com intervenção a todos os níveis da saúde mental, representando um total de 2970 camas de internamento e também com áreas de ambulatório, reabilitação geral e cuidados paliativos, ou seja, com uma grande diversidade de serviços em diferentes vertentes clínicas.

**Pedro Varandas:** Como a Irmã Idília referiu, a primeira unidade fundada em Portugal foi a Casa de Saúde de Idanha em 1894 e é a maior unidade de saúde das Irmãs Hospitaleiras com cerca de 500 camas de internamento em diferentes áreas clínicas de resposta e com um serviço ambulatório muito

alargado, com consultas externas diversificadas, assim como intervenções terapêuticas especializadas com abordagens comunitárias. Cada vez mais esse aspeto é importante, tanto a nível interno como também na prestação de serviços em proximidade no atendimento das pessoas. Também é importante a capacidade de pôr o nosso know-how ao serviço da comunidade, quer em áreas de formação, quer em áreas de consultoria.

É toda uma área, preferencialmente, dentro da saúde mental, atentos às novas necessidades, mas que desde há alguns anos expandimos para áreas afins do sofrimento humano, onde o sofrimento psicológico esteja claramente presente, daí por exemplo termos aberto uma unidade de cuidados paliativos, respostas de internamento e ambulatório de reabilitação global para recuperação da pessoa com problemas de lesão cerebral ou de outra afecção com incapacidade física.

## Em que localidades estão presentes as Unidades de Saúde hospitaleiras?

**Idília Carneiro:** No Continente temos oito unidades, quatro na região de Lisboa, uma em Braga, uma na Guarda, outra em Condeixa-a-Nova e Portalegre. Nas Regiões Autónomas, temos duas unidades na Madeira, uma delas direcionada para crianças, adolescentes e jovens com problemas de

doença mental, e duas nos Açores.

## Porquê uma área de atuação tão forte e com um número tão significativo de estruturas e respostas em saúde mental?

**Idília Carneiro:** Faz parte do carisma das Irmãs Hospitaleiras e expressa a nossa identidade. Para nós, a hospitalidade é precisamente acolher e cuidar as pessoas mais frágeis e vulneráveis da sociedade que, neste caso, são as pessoas com doença mental. Se nos situarmos no final do século XIX, sobretudo as senhoras com doença mental, ainda estavam numa situação de grande marginalização relativamente aos cuidados terapêuticos. Também sabemos que os próprios cuidados em saúde mental careciam desta dimensão de humanização e, ao mesmo tempo, também se estavam a desenvolver os modelos terapêuticos com caráter mais científico e adequado às necessidades de cada pessoa. Para nós, o cuidar sobre estes princípios humanistas cristãos é olhar para a pessoa no seu todo, reconhecendo nela uma dignidade inviolável. Trabalhamos para que estas pessoas se sintam respeitadas e cuidadas com uma intervenção, multidimensional, que abranja todas as dimensões do ser pessoa, procurando a sua recuperação e autonomia, tanto quanto seja possível.



O nosso desafio: cuidar a pessoa no seu todo e não estigmatizar alguém que tem uma doença mental ou uma incapacidade. O sofrimento mental e a doença mental afetam as dimensões mais profundas do nosso ser como pessoas. Portanto, maior é o desafio para quem cuida. É indispensável falar também de todo o acompanhamento que damos às famílias e sua integração nos processos terapêuticos e reabilitadores. Todo o modelo assistencial e organização das nossas Unidades de saúde têm as pessoas no centro, procurando a melhor terapia para cada um, assentes em planos de intervenção individuais e personalizados

### Quais são os principais serviços que prestam aos utentes?

**Idília Carneiro:** A nossa área de intervenção especializada é a saúde mental e psiquiatria, a nível de infância, adultos e idosos. Ao longo do tempo temos alargado a nossa intervenção a áreas inovadoras e emergentes, nomeadamente serviços e valências na área da demência, cuidados paliativos e reabilitação. Procuramos responder a novas necessidades, complementando, neste caso em concreto, as áreas dos cuidados paliativos, com a nossa forma de estar na saúde e com o acompanhamento global que também é um contributo importante.

Somos uma IPSS com fins de saúde e para a prestação de cuidados de saúde, desenvolvemos Acordos com várias entidades, sendo a mais significativa com o SNS.

### Falem-nos da equipa que integra a Instituição.

**Pedro Varandas:** Temos praticamente 2200 pessoas a colaborar na obra hospitaleira nas nossas unidades, desde médicos de várias especialidades, psiquiatras, enfermeiros, psicólogos clínicos, assistentes sociais, farmacêuticos, fisioterapeutas, psicomotricistas, terapeutas ocupacionais, assistentes espirituais, terapeutas da fala, animadores socioculturais, e toda a área de serviços de suporte e logística, administrativos, auxiliares e outros.

### Consideram que existem falhas no que diz respeito ao apoio à doença mental?

**Pedro Varandas:** Verificamos factualmente e essa também tem sido uma preocupação expressa pela própria Direção de Saúde Mental que a resposta pública aos cuidados às pessoas com doença mental não é suficiente para as necessidades existentes. Por outro lado, em geral o entendimento público do que são doenças mentais é razoavelmente restrito. Quando olhamos para as políticas públicas e para a legislação que a suporta, em Portugal, o entendimento restrito é esse, ou seja, doenças mentais são as formas graves das doenças psiquiátricas, como é o caso da esquizofrenia ou doença bipolar. De outra forma, o entendimento



das Irmãs Hospitaleiras nunca foi só esse, porque integrou uma área que as políticas públicas portuguesas colocaram sempre na área social, como por exemplo a área da deficiência intelectual. Em Portugal, a atenção à deficiência intelectual desenvolveu-se muito ao nível do estado após o 25 de Abril. As irmãs já acompanhavam estas pessoas há décadas. Em particular na Deficiência Intelectual são hoje mais prevalentes novas formas de apresentação psicopatológica em que as alterações comportamentais resultantes de Perturbações da Personalidade concomitante (Duplo Diagnóstico) determinam uma intervenção mais especializada e complexa para as quais as respostas públicas são escassas ou mesmo inexistentes. Neste âmbito torna-se premente a criação de respostas protocoladas especialmente direccionadas para estas novas realidades de patologia complexa na sua abordagem e nos processos terapêuticos.

Naturalmente que a expectativa de vida da população foi aumentando, assim como as necessidades de cuidados na saúde mental das pessoas de todas as idades ao longo do ciclo de vida. A presença das Irmãs Hospitaleiras numa distribuição geográfica tão ampla, permite uma capacidade de resposta e maior cobertura das necessidades mais prementes na área da saúde mental, consubstanciado neste entendimento carismático mais alargado e abrangente quer em termos de internamento, quer nas estruturas comunitárias e de proximidade.

É importante referir que as doenças mentais atingem uma população muito elevada e a prevalência das doenças mentais tende a aumentar. Mesmo com a melhoria das intervenções terapêuticas há um grupo de pessoas que não reúne condições, a partir de uma certa altura, para poder viver em comunidade. É preciso prever as

necessidades e desenvolver respostas de saúde humanizadas e especializadas, adequadas às necessidades de cuidados dos doentes e isso é o que as Irmãs Hospitaleiras fazem há mais de 100 anos.

### A doença mental tem vindo a apresentar características diferentes ao longo do tempo?

**Pedro Varandas:** Sim, sem dúvida. A doença mental não se mantém com as mesmas características. Enquanto psiquiatras, estamos numa fase de tentar interpretar novas formas de sofrimento e novas patologias para percebermos o que está a acontecer e, conseqüentemente, para nos podermos adaptar e sabermos como abordar do ponto de vista terapêutico.

A pandemia é um dos exemplos de como as características se alteram. Temos como exemplo os mais jovens. Como as escolas estavam fechadas, a aprendizagem processou-se à distância, e os jovens mais vulneráveis, que eram mais introvertidos, tímidos, com mais dificuldades relacionais ficaram mais vulneráveis e em muitas situações surgiram perturbações do foro psiquiátrico e, tendo em consideração que as grandes doenças psiquiátricas se iniciam no jovem e no início da vida adulta, a pandemia poderá ter tido um impacto que teremos de avaliar com brevidade e rigor.

### Que exemplos nos podem dar do trabalho e da proatividade do serviço das Irmãs Hospitaleiras?

**Idília Carneiro:** As Irmãs Hospitaleiras e os Irmãos São João de Deus fomos pioneiros, em Portugal, em novas áreas de cuidados e reabilitação, por exemplo nos anos 90, implementando estruturas de desinstitucionalização de doentes e já no início de 2000 criámos respostas especializadas na área da demência, com uma unidade de internamento e ambulatório.

À data de hoje, embora tenhamos um Plano Nacional de Demências, não temos uma rede e recursos capazes de responder a nível nacional à área das demências e depois uma resposta mais comunitária.

Preferencialmente, os nossos serviços são para as pessoas que não têm grandes recursos. Mas, na verdade, estes cuidados mais especializados são mais morosos e mais caros. Isto é algo que nos preocupa, porque a nível das políticas de saúde e estratégia nacional da saúde mental é necessário ter um leque mais abrangente de respostas. Nós e os Irmãos São João de Deus representamos 67% da resposta a nível nacional no que diz respeito à saúde mental.

### Quais são os desafios que enfrentam atualmente?

**Idília Carneiro:** O desafio maior é de facto o de responder às necessidades dos doentes e suas famílias num momento em que o sofrimento humano e as exigências da qualidade do cuidar com humanidade são grandes e, simultaneamente, os recursos são escassos. Estão a aparecer cada vez mais doentes com problemas psiquiátricos graves e com perfis muito mais complexos. Falamos de pessoas mais jovens que carecem de um acompanhamento terapêutico clínico e de reabilitação, mais intensivo. É necessário que as respostas clínicas que existem promovam a recuperação da pessoa reabilitar-se na medida das suas possibilidades e conseguir, mesmo que esteja internada, ter um espaço de vida em que se sinta dignificada. A pandemia acelerou as situações de maior fragilidade psíquica e de sofrimento, mas também veio mostrar a incapacidade que o nosso sistema e o modelo de financiamento da saúde têm para respostas de saúde mais especializadas e sustentáveis. Esta é uma das grandes preocupações que enfrentamos neste momento. Um outro desafio que enfrentamos, como muitas outras organizações, é o das equipas, pois queremos prestar o melhor serviço do ponto de vista terapêutico e científico, sempre com este olhar humano e dignificador sobre a pessoa.

### Têm parcerias ou acordos com outras Instituições?

**Idília Carneiro:** Temos acordos com várias entidades. Cerca de 75% das pessoas internadas nas nossas unidades de saúde são do SNS, mas depois temos acordos com outros subsistemas públicos e privados e seguradoras. Também atendemos pessoas em regime privado. Toda a área de resposta ambulatorial é algo que estamos a tentar desenvolver ainda mais nalgumas zonas onde ainda não tínhamos desenvolvido tanto, na zona norte e centro. Nestas zonas, em termos de ambulatorial, as respostas são privadas e também com alguns subsistemas. Estamos também a desenvolver

alguma especialização em termos de curto internamento e ambulatorial que consideramos que são respostas muito importantes neste momento.

### A formação é uma aposta para as Irmãs Hospitaleiras?

**Idília Carneiro:** Sim. Procuramos cuidar a integração das pessoas nas nossas Unidades, proporcionando uma formação que engloba a dimensão humana e pessoal, de valores e boa conduta, e as dimensões técnica e operativa de desempenho profissional. Para cada colaborador define-se um plano de desenvolvimento acompanhando, não só na fase de integração mas ao longo da sua vida e de todo o ciclo dentro da instituição. Trabalhamos não só o saber fazer os conhecimentos técnicos, mas também o sentido da internalização dos valores humanos hospitaleiros que caracterizam o nosso modo de cuidar e estar em saúde, somos pessoas ao serviço do outro.

**Pedro Varandas:** Existe desde há alguns anos uma cultura de precarização das relações de trabalho que teve como consequência uma menor vinculação das pessoas das gerações mais jovens. A vinculação é algo que procuramos, pois é quando alguém se identifica com os nossos valores que presta um melhor serviço.

**Idília Carneiro:** Tentamos marcar a diferença dando algo com mais valor ao nível da relação humana e que a pessoa sinta que ao participar nesta missão hospitaleira e estar ao serviço da pessoa doente também se enriquece enquanto pessoa e fortalece a própria dignidade, porque está a contribuir para que outras pessoas frágeis possam sentir-se mais dignas.

### Quais são os projetos e desafios futuros para as Irmãs Hospitaleiras do Sagrado Coração de Jesus?

**Idília Carneiro:** Em termos globais, diria que temos o desafio das pessoas. Gostaríamos de continuar a ter connosco e nas nossas equipas pessoas boas e bons profissionais, competentes e comprometidos com o bem fazer e bem cuidar os melhores técnicos e os especialistas mais humanizados. O segundo ponto está relacionado com a prestação dos cuidados em resposta às necessidades das pessoas doentes, e interligado com este o da sustentabilidade. O terceiro ponto prende-se com o momento que estamos a viver relativo à reconfiguração da relação de parceria e colaboração com o SNS nas respostas que damos em termos de saúde mental e daquilo que é a Rede de Serviços de Saúde Mental. O objetivo é que possa existir um sentido de rede mais integral para que os institutos e, neste caso, as Irmãs Hospitaleiras, possam ser parceiros diretos na construção de uma resposta articulada e consistente em termos das necessidades de saúde mental do país. A sustentabilidade dos cuidados também é um desafio cada vez maior

devido a toda esta situação de crise global que vivemos. É necessário que haja um princípio de equidade e de justiça.

**Pedro Varandas:** Temos em curso uma diversificação de respostas no âmbito da saúde mental, e pensamos implementar novos projetos ainda este ano ou no próximo. Temos um projeto de criar uma valência dedicada às doenças de comportamento alimentar na nossa Unidade de Lisboa. Queremos criar uma unidade de hospital de dia, não como uma alternativa ao internamento, mas ainda assim para situações graves que precisem de cuidados e que normalmente são prolongados. É uma resposta que não existe e portanto é uma necessidade que se quer suprir.

Na Casa de Saúde de Idanha estamos a criar uma unidade com várias valências ambulatoriais em articulação eventual com internamento, que vão desde a Eletroconvulsivoterapia, Estimulação Magnética Transcraniana, Medicina do Sono.

Na região de Lisboa, temos intenção de criar mais uma área de ambulatorial para apoio a adolescentes e jovens adultos com intervenções diferenciadas mais orientadas para as novas formas de sofrimento psicológico que em muitos casos resultaram do impacto pandémico e do isolamento social nos mais vulneráveis.

Em Condeixa-a-Nova - Casa de Saúde Rainha St<sup>a</sup> Isabel, estamos a desenvolver uma unidade de intervenção nas adições não farmacológicas, como por exemplo, jogo, jogo online e adição à internet. Em Braga, contando com uma estrutura física totalmente renovada, estamos a ampliar os serviços de ambulatorial que não tínhamos, com uma diferenciação de respostas e intervenções clínicas.

Na área das Demências já utilizamos tecnologias com inteligência artificial pelo que estamos num patamar bastante diferenciador. Na reabilitação geral avançaremos também com formas de intervenção articulada entre tecnologias de estimulação, fisioterapia e intervenções psicológicas que o conhecimento científico nos foi demonstrando evidências de eficácia.

Em resumo estamos a apostar na inovação e na especialização de respostas e serviços para podermos intervir com mais eficácia em todas as formas do adoecer e nas novas apresentações de doença mental que predominam nos dias de hoje, mantendo ao mesmo tempo o nosso foco nos doentes graves que necessitam ainda de cuidados em internamento mesmo que a ciência ainda não nos tenha possibilitado alternativas de reabilitação mais eficientes.

Tentaremos manter sempre este equilíbrio na procura da inovação e de novos desafios para o cumprimento da missão que são a integralidade e dignidade do ser humano ao nosso cuidado.



# Medicamentos biossimilares: Mais acesso, mais e melhor cuidados de saúde!

Os medicamentos biossimilares são conhecidos por serem uma solução mais acessível mas ao mesmo tempo segura e eficaz. Fernanda Aleixo, coordenadora da Comissão Técnica dos Medicamentos Biossimilares da Apogen, concedeu-nos esta entrevista onde abordou diversos pontos fundamentais sobre a importância dos medicamentos biossimilares.



**O**s medicamentos biossimilares têm um papel imprescindível para as pessoas com doença e para o SNS. Para quem não conhece, explique em que consistem os medicamentos biossimilares e qual a importância dos mesmos para os doentes?

Um medicamento biossimilar é um medicamento biológico altamente similar a outro medicamento biológico aprovado - o seu medicamento de referência. Os medicamentos biológicos, biossimilares ou de referência, são produzidos em células vivas utilizando tecnologia de ponta, de acordo com o estado da arte.

Este tipo de medicamentos permite mudar significativamente o curso normal de doenças crónicas e incapacitantes, tais como a diabetes, doenças autoimunes e cancro. São constituídos por moléculas grandes e complexas, proteínas mais simples como as insulinas, ou mais complexas como os medicamentos para o cancro ou para doenças autoimunes.

Os medicamentos biológicos são onerosos, pelo que a sua utilização reserva-se para fases mais avançadas da doença, devido à necessidade de melhor uso dos limitados recursos públicos disponíveis, mitigando as iniquidades no acesso, ou seja, nem sempre a pessoa com doença elegível pode ser tratada com uma terapêutica biológica por limitações orçamentais. Por outro lado, e felizmente, temos cada vez mais inovação disruptiva, de valiosa contribuição, mas que também implica um investimento significativo, pelo SNS e pessoas, nos seus cuidados de saúde. Os medicamentos biossimilares, ao abrirem o mercado concorrencial, aumentam o acesso das pessoas com doença a estas terapêuticas biológicas, com a mesma eficácia e segurança que o seu medicamento de referência, mas mais acessíveis; assim, a sua utilização permite que sejam tratadas pessoas em fases mais precoces da doença com medicamentos biológicos, sem investimento adicional, permitindo que os recursos libertados possam ser investidos em mais e melhores cuidados de saúde, sejam eles financiando a inovação ou a contratação de mais profissionais de saúde. Todos estes fatores em conjunto são ganhos importantes em termos sociais, de saúde, financeiros e económicos.

Em suma: **MAIS ACESSO, MAIS E MELHOR CUIDADOS DE SAÚDE!**

**Como é que as empresas podem melhorar o desempenho da assistência médica através da utilização de medicamentos biossimilares?**

A melhoria do acesso e dos cuidados de saúde é um trabalho conjunto, entre a indústria farmacêutica, os prescritores, as pessoas com doença, as autoridades e os decisores. Devemos fazer o que consideramos mais adequado e necessário, divulgando material educacional aos profissionais de saúde, quer sobre os medicamentos que comercializamos, quer sobre a doença e consequências da mesma.

**O que é necessário para obter a aprovação junto das autoridades de saúde?**

A aprovação dos medicamentos biossimilares decorre como para os seus medicamentos de referência, aplicando-se os mesmos padrões de qualidade e rigor científico, utilizando a tecnologia mais moderna disponível. Os medicamentos são avaliados pela EMA (European Medicines Agency) e com o parecer positivo desta, são aprovados pela Comissão Europeia. A nível local temos a fase de financiamento, em que se aplicam as regras de comparticipação ou de avaliação prévia, tendo estes medicamentos um preço 20% ou 30% inferior ao do seu medicamento de referência.

**No que diz respeito aos medicamentos biossimilares, quais são os principais desafios que enfrentam?**

Sustentabilidade.

Como é sabido, o desenvolvimento e produção de medicamentos biológicos é significativamente mais caro, complexo e limitado do que ocorre com medicamentos químicos. Para explicar melhor: não podemos acelerar à vontade um processo de incubação de uma célula, tal como não podemos alterar o tempo de uma gravidez. Os aumentos de custos na produção devido à pandemia, crise energética e agora o conflito na Ucrânia, agudizam muito os custos e flexibilidade das cadeias produtivas e de fornecimento. Associado a isto, temos alguns problemas na contratação pública, com preços demasiado erodidos, ou volumes estimados não adquiridos, ou volumes pedidos que não estavam estimados.

Precisamos de mais diálogo com a tutela, pois este foi limitado com a pandemia. O sistema nacional de saúde não existe sem fornecedores e necessitamos, em conjunto e com diálogo, encontrar soluções de equilíbrio para os dois lados, a bem da pessoa com doença, para que não haja ruturas ou falhas de fornecimento.



MEDICAMENTOS  
**BIOSSIMILARES**  
A GAME CHANGER PARA A SUSTENTABILIDADE E MAIS GANHOS EM SAÚDE



# Estimular um envelhecimento ativo e saudável



Considerada uma das principais multinacionais no setor dos lares de idosos, a Orpea destaca-se por prestar um serviço rigoroso, profissional e eficiente a todos os seniores e dependentes. Numa entrevista concedida à Revista Qualidade & Inovação, Frederico Vidal, Diretor Operacional Portugal, recorda a chegada do grupo Orpea a Portugal, os valores agregados ao trabalho diário e a importância de celebrar o Dia Mundial do Idoso.

## São um Grupo Europeu líder em cuidados a seniores e dependentes, qual é a sua presença em Portugal?

Em Portugal, a população sénior representa uma percentagem cada vez maior. As pessoas vivem mais anos e as taxas de dependência também vão aumentar nos próximos anos, o que exige, desde logo, uma resposta ao nível da habitação e serviços. Contamos com 10 residências em Portugal: Flavicórdia em Chaves, Casa de Avioso na Maia, Coimbra Sénior em Cernache, Doce Viver em Vila Seca, Porto Salus em Azeitão, Praia Grande em Colares, ResiSénior em Braga, Saúde Sénior no Montijo, Sénior Club na Póvoa de Santa Iria e a Residência Orpea Viseu em Viseu. Temos também 1 hospital, o Hospital Nossa Senhora da Arrábida, e 1 clínica de reabilitação, o Centro de Reabilitação Giesta (C.R.G.), especializado na recuperação de problemas neurológicos, cardiopulmonares e músculo-esqueléticos. Os nossos centros estão distribuídos por todo o território nacional, com um total de 907 camas. Estamos em constante evolução e inovação tanto em termos de terapias e atividades, como na própria dinâmica de equipas nas residências, para responder aos desafios da mudança demográfica e fazê-lo com a máxima qualidade.

## Quais são os valores que não abdicam, bem como a filosofia de trabalho?

Quem chega às nossas residências encontra uma equipa flexível, que se vai moldar às suas necessidades e preferências. Estamos conscientes que os nossos centros vão ser para os residentes como as “suas casas” e contamos ser uma extensão da sua unidade familiar. Por isso as instalações são modernas, luminosas e acolhedoras. Os quartos são totalmente personalizáveis, há espaços amplos e espaços verdes comuns. Damos também grande

importância à alimentação. Os residentes podem tomar o pequeno almoço no quarto e temos a nossa própria cozinha em todos os centros.

Para nós, não é o residente que tem de se adaptar a um método de trabalho ou a uma metodologia estabelecida, são os profissionais de cada residência que se adaptam e se moldam à sua personalidade, características, preferências e necessidades.



## Que tipo de serviços e condições têm para oferecer? Quais são os elementos diferenciadores?

Temos equipas multidisciplinares e caracterizamo-nos pela nossa procura pela inovação. Em 2021 fomos pioneiros em Portugal ao criar uma UPAD (Unidade Protegida para Alzheimer e outras Demências) na nossa residência em Viseu. Uma

pessoa com Alzheimer ou outro tipo de demência precisa de cuidados específicos, para tentarmos retardar os efeitos da doença e uma possível situação de deterioração da autonomia da pessoa, esses cuidados têm de ser individualizados e pensados especificamente para aquela pessoa. Foi com este objetivo que criámos as Unidades Protegidas para Alzheimer e outras Demências, espaços pensados para cuidar especificamente de pessoas com estas patologias para lhes proporcionar os melhores cuidados e uma melhor qualidade de vida.

Em relação às residências, todas possuem instalações adaptadas às necessidades dos nossos residentes e um dos seus objetivos é prolongar o tempo de autonomia pessoal e retardar o surgimento de uma possível situação de dependência. Todos os centros do grupo oferecem atividades, programas e terapias não farmacológicas inovadoras que visam manter as capacidades físicas e cognitivas dos nossos residentes.

## Dia 1 de outubro assinala-se o dia Internacional do Idoso. O que significa para o grupo este dia e de que forma o celebram?

O dia 1 de outubro é o dia internacional que reconhece a importância dos seniores na nossa sociedade. Para a ORPEA estimular um envelhecimento activo é muito importante, não se trata apenas de reconhecer o seu passado, mas saber o que trazem para o presente e acima de tudo que permaneçam ligados ao mundo atual (com workshops de redes sociais para fazer videochamadas para membros da família, com atividades e excursões, saborear boa comida, etc.). É claro que vamos celebrar o dia em todos os nossos centros!



# Centros ORPEA em Portugal



Experientes em bem-estar

**Residências**  
**Hospital**  
**Centro de Reabilitação**



**Casa de Avioso**  
Castêlo da Maia



**Coimbra Sênior**  
Cernache



**Doce Viver**  
Condeixa-a-Nova



**Flavicórdia**  
Chaves



**Porto Salus**  
Azeitão



**Praia Grande**  
Colares



**ResiSênior**  
Braga



**Saúde Sênior**  
Montijo



**Clínica Giesta**  
Chaves



**Sênior Club**  
Póvoa de Santa Iria



**ORPEA Viseu**  
Viseu



**Hospital Nossa Senhora da Arrábida**  
Azeitão







# Cuidar da visão com óculos 100% à medida

Com um leque alargado de serviços de suporte à saúde ocular, a Alberto Oculista está presente no mercado há mais de 35 anos. Marco Silva, Diretor Geral de Operações, e Pedro Abreu, Diretor de Marketing, conversaram connosco sobre o Virtual Eyewear Assistant que mereceu duas distinções, abordaram a importância da saúde ocular e ainda sublinharam as expectativas para 2023.

**O vosso serviço de óculos 100% à medida: VEA – Virtual Eyewear Assistant, galardoado com o Prémio Produto do ano em 2021 e Cinco Estrelas em 2022, em que consiste?**

O serviço de “Óculos 100% à medida” é único, exclusivo, completamente inovador e personalizado. Através deste serviço é possível adquirir uma peça única e adaptada à fisionomia do rosto, fabricada exclusivamente de acordo com as medições biométricas e características escolhidas. São milhares de medições e registos que tornam cada rosto único no mundo, permitindo, assim, criar peças moldadas a cada um de nós.

Mas, como funciona? Através da digitalização do rosto, o consumidor pode escolher o modelo de óculos mais adequado para si em termos de forma e tamanho, com uma proposta de cores muito ampla (mais de 500 opções) e, finalmente, criar o modelo que mais lhe agrada, na medida biometricamente perfeita e com a mistura de cores preferida.

**Em relação à saúde ocular, que sintomas não devemos ignorar? Quais os vossos produtos mais procurados?**

Existem vários sintomas que podem surgir nas mais diversas idades, entre eles:

- falta de visão;
- dores de cabeça;
- sensação de corpo estranho;
- ardor;
- comichão ocular e lacrimejo excessivos;
- visão;
- hipersensibilidade às luzes;
- necessidade de semicerrar os olhos para ver melhor.

Uma vez que nem todos os problemas visuais apresentam sintomas notórios, é extremamente importante a sua prevenção, principalmente nas crianças e nos idosos, através de rastreios visuais.

Já os produtos mais procurados são, sem sombra de dúvidas, os óculos graduados, as lentes de contacto e os óculos de sol.

**Quais são as principais dicas para manter a saúde ocular?**

A nossa visão deve ser cuidada e preservada, da mesma forma que nos preocupamos com o resto do nosso corpo. Entre as principais dicas, destacamos o cuidado com a alimentação, que deverá ser rica em vitaminas A, E, C, antioxidantes, luteína, zinco, B6, B12, B9, B2, e, a redução do uso prolongado da visão de perto, como acontece por exemplo com os ecrãs. A regra 20/20/20 é fundamental, pois segundo a mesma ao fim de 20 minutos de visualização para um ecrã devemos olhar para um ponto a 20 pés de distância (aproximadamente 6 metros) durante 20 segundos.

Além disso, devemos utilizar lentes adequadas à utilização constante de ecrãs, ou seja, com o filtro de radiação azul-violeta e para proteção aos raios UV. Para perceber qual o tipo e tratamento de lentes ideal para cada um, sugere-se sempre um aconselhamento personalizado junto da equipa de especialistas da Alberto Oculista.

**No dia 13 de outubro de 2022 comemora-se o Dia Mundial da Visão. Que mensagem gostariam de deixar sobre a importância de assinalar este dia?**

A visão é um dos principais sentidos do ser humano. É essencial para o seu dia-a-dia. E, por isso, é de extrema importância.

Mais do que tratá-la, torna-se imperativo alertar a população para a importância de saber cuidar e de prevenir. Por isso, os exames à visão periódicos aliados a hábitos de vida saudáveis são fulcrais.

Na Alberto Oculista, existe uma equipa de especialistas pronta a receber e ajudar, desde à prevenção até ao tratamento.

Devemos cuidar sempre da nossa visão. Pois, nunca é demais lembrar que se estima, em 2050, que metade da população mundial seja míope!

A prevenção em primeiro lugar!

**Por último, quais são as expectativas que têm para 2023?**

As expectativas são de consolidação, em várias vertentes, pois o Grupo Alberto Oculista, com a aquisição da marca Opticenter, passou a contar com mais de 100 lojas no seu portfólio no setor da Ótica, estabelecendo-se como referência no mercado. Foi a maior transação realizada até ao momento em Portugal!

Apostaremos também no mercado brasileiro através do lançamento, já efetuado e com imenso sucesso, da marca Juliana Paes Eyewear Collection no Brasil.

Quanto à marca Alberto Oculista, irá continuar a traçar o seu caminho, sempre de forma sustentada e ponderada, aproveitando sempre as oportunidades que surjam para consolidar a sua presença junto dos consumidores. O objetivo? Levar o seu serviço de excelência e mote de melhoria da qualidade de vida através da saúde ocular, a novos mercados e clientes.



OS SEUS ÓCULOS SÃO ÚNICOS.  
E AGORA TAMBÉM SÃO



*Juliana Paes*



**100%**  
FEITOS À MEDIDA

- ▶ ESCOLHA O DESIGN
- ▶ ESCOLHA AS CORES
- ▶ TAMANHO AJUSTADO AO SEU ROSTO

**Exclusivo nacional**

*Alberto* OCULISTA

Sou mais eu

# Fidelidade Pets: uma oferta única no mercado



A pensar nos animais de companhia, a Fidelidade desenvolveu o seguro Fidelidade Pets que tem como objetivo dar resposta às necessidades dos patudos. Nesta edição, falámos com a equipa responsável pelo produto que nos explicou as mais-valias desta oferta para o mercado.



**O**s animais de estimação assumem um papel importante na vida do ser humano. Atenta às necessidades do mercado, a Fidelidade criou o seguro Fidelidade Pets. Em que consiste este produto?

A pensar na grande diversidade de cães e gatos existentes em Portugal, o Fidelidade Pets foi desenvolvido de acordo com as necessidades de cada um, local onde vivem e cuidados de saúde que exigem.

Criar uma oferta diferenciada para cães e gatos, com foco na prevenção e cuidados de saúde animal foi a principal preocupação, garantindo o acompanhamento adequado nas várias etapas do seu ciclo de vida.

**Que tipo de soluções de proteção oferecem?**

O produto Fidelidade Pets inclui uma oferta integrada de serviços de saúde para os animais de companhia, com particular foco na medicina preventiva – check-up periódico sem custos adicionais e reembolso de despesas com vacinas e esterilização.

É um seguro de Saúde e de Responsabilidade Civil para cães e gatos que disponibiliza um conjunto de coberturas de Saúde, Assistência, Responsabilidade Civil, Proteção Jurídica e Funeral.

As coberturas assentam em três

eixos: Prevenção, Saúde e Bem-estar do animal e dos tutores.

A oferta inclui quatro soluções ajustadas a diferentes necessidades:

**PET 1** - Para proteger os clientes dos danos causados pelos seus animais de companhia;

**PET 2** - Para as despesas de saúde com a rotina dos seus animais de companhia;

**PET 3** - Para proteger em caso de doenças graves e acidentes dos animais de companhia;

**PET VITAL** - Para quem procura a melhor proteção de prevenção, saúde e bem-estar.

**Quais são as mais-valias / vantagens deste seguro?**

Os animais terão acesso a todos os serviços e apoio que precisam até ao final da sua vida, enquanto os seus clientes economizam num conjunto alargado de produtos e serviços.

Consoante a solução escolhida, o seguro garante desde despesas com danos corporais e/ou materiais que o animal de companhia possa causar, até ao reembolso de 70% das despesas com consultas, medicamentos, vacinas, cirurgias, entre outros. Além disso, os planos PET 2, 3 e Vital incluem um check-up anual ou de dois em dois anos



(consoante a idade do animal de companhia) para permitir encontrar eventuais sinais precoces de doenças graves.

**Tendo em conta o bem-estar animal, que tipo de parcerias apresentam aos clientes?**

Dispomos de uma rede de parceiros em todo o país, com condições vantajosas em várias categorias, como alimentação, banhos e tosquiadas, transporte, dog walking, fisioterapia, pet sitting a treinos/escola, entre outras.

**De que forma a criação do seguro Fidelidade Pets é mais uma prova de que vocês se distinguem dos restantes players do mercado?**

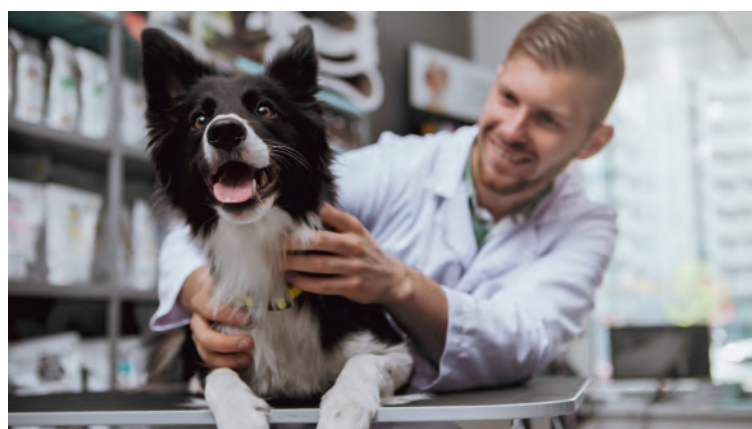
O Fidelidade PETs é a única oferta do mercado com Check-up incluído,

para uma aposta na prevenção precoce de doenças, efetuado numa rede de prestadores que pautam pela qualidade do serviço prestado.

Para as restantes despesas cobertas pelo seguro, poderá utilizar o seu veterinário de sempre, dado que não obrigamos a utilização exclusiva na nossa rede de prestadores.

**Qual o próximo passo a dar para o futuro da Fidelidade?**

Queremos continuar a garantir que o Fidelidade Pets corresponde às necessidades dos nossos clientes e dos seus animais de companhia, quer através do aumento de parcerias, quer através do crescimento da nossa rede de prestadores.



# O seu parceiro de confiança para o investimento imobiliário

A Farol 212 chegou ao mercado para colmatar necessidades relacionadas com o investimento imobiliário por parte de clientes estrangeiros. Em entrevista à Revista Qualidade & Inovação, Raquel Pinto Ribeiro, fundadora da empresa, e Paula Baltazar, falam-nos sobre o início deste projeto, a atualidade do mercado, a abordagem ao investidor e os objetivos que desejam realizar.

**O** que esteve na origem da Farol 212?

**RPR:** O nascimento da Farol 212 cruza-se com a evolução da minha carreira. Trabalhei durante 25 anos como analista financeira num dos maiores Bancos do país. A certa altura decidi projetar a minha carreira noutra direção e saí da banca. Abracei uma experiência na área imobiliária, que sempre me fascinou. Comecei a verificar, por parte dos meus clientes estrangeiros, que havia uma enorme necessidade na prestação de serviços acessórios e complementares à própria aquisição de casa. Esta carência manifestava-se, sobretudo, ao nível do aconselhamento e orientação em todo o processo de relocation e na análise da rentabilidade de investimentos.

Assim, surgiu a ideia de criar a Farol 212.

**Como é realizado todo o processo de um investidor que solicite os vossos serviços?**

**RPR:** A nossa proposta de valor diferencia-se inteiramente pela abordagem taylor made, que nos permite responder exatamente às necessidades de quem nos procura. É sempre marcado um pre-assignment meeting de forma a definirmos o perfil do cliente, o tipo de investimento solicitado e os serviços associados pretendidos. A partir daí apresentamos um plano de acompanhamento detalhado que cumpre os objetivos estabelecidos.

**Qual é o segmento de mercado em que operam?**

**RPR:** Temos um target muito definido de clientes, sobretudo do segmento affluent. Geograficamente a nossa maior procura é proveniente dos mercados brasileiro e norte-americano - sem excluir, obviamente, outras nacionalidades! Disponibilizamos consultoria a investidores estrangeiros que queiram rentabilizar o seu capital ou que pretendam residir em Portugal. Quer para uns, quer para outros, o nosso país e o mercado imobiliário português é, neste momento, extremamente atrativo.

**O que consideram que é mais apelativo em Portugal?**

**PB:** Num quadro de extrema volatilidade internacional e de grande incerteza económico-financeira, creio que Portugal é visto um pouco como um país refúgio que, apesar de tudo, tem muitos aspetos positivos a oferecer. No caso concreto do Brasil, a enorme insegurança, a instabilidade política e a falta de perspetivas, fazem com que muitos brasileiros ponderem sair do país. Eu própria mudei completamente de vida há quase três anos, quando vim com a minha filha residir em Portugal e já tenho ajudado muitos compatriotas nesse mesmo processo.

**Como chegam aos vossos clientes?**

**RPR:** Referências, referências, referências! Não há melhor cartão de visita do que um cliente satisfeito. Contudo, hoje em dia, a presença online é indispensável. Contamos com um parceiro, a Digital Brand, para gerir as nossas plataformas digitais.

**Para assegurar todos estes serviços contam com uma equipa multidisciplinar...**

**RPR:** Sem dúvida! A Farol 212 opera com uma estrutura organizacional em matriz, por forma a maximizar os nossos conhecimentos e competências.

Eu foco-me essencialmente nas áreas de House Hunting, Settling In e avaliações de rentabilidade. Intermedeio todas relações que exijam domínio da língua inglesa, falada e escrita.

A Paula Baltazar é responsável pelo mercado brasileiro e, operacionalmente, pela gestão de propriedades.

Temos ainda uma parceria com uma equipa de advogados pluridisciplinar que nos presta toda a assessoria jurídica e fiscal de que necessitamos.



Raquel Pinto Ribeiro, fundadora, e Paula Baltazar responsável pelo mercado brasileiro.

**Atualmente, como caracteriza o mercado ?**

**RPR:** A nossa perceção, neste momento, é que a procura de imóveis por estrangeiros explodiu. Não há dúvida de que Portugal é um país atrativo, por razões de segurança, de clima, um local mais barato para viver relativamente ao resto da Europa. Posso dizer, com elevado grau de confiança, que a diversidade de estrangeiros é enorme e a procura muito grande.

**O que espera para a Farol 212?**

**RPR:** Apesar de sermos uma empresa muito recente, estamos focadas em ir mais longe.

A pensar no futuro, prevejo que a Farol venha a crescer sustentadamente nos próximos três anos e que a nossa carteira de clientes seja ampliada à exata medida da excelência da nossa prestação de serviços.



# Novo projeto português de Citizen Development procura parceiro para o Go To Marketing

Baptizado de BLOXTOR, este projeto começou a ser desenvolvido em Nova Iorque e Los Angeles e tem sido finalizado nos últimos cinco anos em Portugal. João Pinto, um dos promotores, conversou connosco sobre o que levou à criação deste projeto, as potencialidades e as expectativas do mesmo.

O aumento exponencial da procura da digitalização dos negócios apresentado nas duas últimas décadas tornou insuficiente a resposta dos departamentos de TI e a capacidade para que a programação desenvolva, em tempo útil, as necessidades digitais que as organizações precisam.

Era necessário aplicar soluções de software mais rápidas e a resposta foram as ferramentas de Low-Code/No-Code que começaram a ser reconhecidas pelo mercado. O desenvolvimento Low-Code/No-Code baseia-se em abordagens visuais e arrastamento de diagramas, com geração automática de código, em plataformas de software intuitivas que podem ser usadas por profissionais com conhecimento mais básico de programação e cujo tempo de formação é cinco a dez vezes inferior ao dos programadores tradicionais.

Assim, as empresas de desenvolvimento de software e os departamentos de TI das organizações começaram a incorporar e a integrar as ferramentas de LowCode/NoCode nas suas plataformas.

Como resposta aos problemas que geraram o “Shadow IT” começaram a utilizar estas novas ferramentas com os seus utilizadores, num novo conceito técnico que se apelida de “Citizen Development” - um profissional que desenvolve soluções digitais para o seu departamento ou empresa e que não é um quadro do departamento de TI, mas é guiado por especialistas em tecnologias.

É desta forma que nasce a BLOXTOR, uma plataforma de desenvolvimento WEB “Citizen

Development” que integra as ferramentas de LowCode/NoCode. Foi desenvolvida com o objetivo de apoiar as necessidades reais de trabalho do seu criador nas grandes organizações onde trabalhou, nomeadamente nos EUA e em Portugal.



**Eng. João Pinto,**  
**Co-fundador da Bloxtor.com.**

Em 2021 e depois de se implementar um conjunto de aplicações e projetos informáticos através da BLOXTOR considerou-se que o desenvolvimento deste projeto atingiu a fase de MVP (Minimal Viable Product) e procurou-se uma validação profissional mais profunda do produto em comparação com a oferta que o líder de mercado,

a OUTSYSTEMS, apresentava.

A validação foi efetuada por uma organização com quadros experientes e certificados pela OUTSYSTEMS, que analisaram e desenvolveram um projeto com a Plataforma BLOXTOR.

Desta análise resultou uma avaliação muito positiva das capacidades técnicas e das funcionalidades que a BLOXTOR oferecia. Porém, após ter sido referido um ponto negativo ao seu layout, a BLOXTOR redesenhou toda a interface gráfica e os processos de usabilidade que incorpora, através da contratação de uma equipa portuguesa de web designers e de um especialista americano de usabilidade para que em Novembro, na próxima Web-Summit, a BLOXTOR seja apresentada ao público sem estes pontos fracos.

A BLOXTOR visiona tornar-se uma referência com fortes expectativas de internacionalização. Para isso, quer contar com uma boa estrutura profissional da área comercial e de marketing digital. Uma vez que não têm esse know-how nem quadros com apetências comerciais e de marketing, procura incorporar uma entidade associada e/ou parceira que traga mais-valias nesta área e que fique encarregada do Go To Marketing e da futura exploração comercial da Plataforma. A parceria poderá ser com uma organização ligada às Tecnologias de Informação mas não é um fator obrigatório.

Se acha que é o parceiro ideal para este projeto, entre em contacto através do e-mail [projectoBloxtor@gmail.com](mailto:projectoBloxtor@gmail.com) ao cuidado de João Pinto.

# "Da Ciência para a Economia Verde"



O LNEG - Laboratório Nacional de Energia e Geologia definiu como objectivos desenvolver conhecimento e soluções para uma economia descarbonizada, proporcionando melhor qualidade de vida a todos os cidadãos e contribuindo para um melhor ordenamento do território. Teresa Ponce de Leão, Presidente do Conselho Diretivo do LNEG, abordou temas como a economia circular, sustentabilidade e desafios que fazem parte do presente e do futuro do laboratório.

## **A** presente-nos o LNEG - Laboratório Nacional de Energia e Geologia.

O LNEG é um laboratório do Estado que, sob o Lema “Construir um futuro mais limpo e melhor”, pretende contribuir de forma independente para o desenvolvimento económico e melhoria da qualidade de vida, colocando o conhecimento ao serviço da sociedade. Trabalhamos em duas áreas de referência: energia e geologia e somos um *Research and Technology Operator*, da terminologia anglo-saxónica, que investiga e desenvolve conhecimento com uma estratégia clara: aplicar esse conhecimento para uma economia verde. Assim colaboramos com o sector empresarial e no apoio ao nosso governo para o desenvolvimento de políticas.

Na área da energia trabalhamos, fundamentalmente, as energias renováveis e a eficiência energética, desenvolvendo os nossos projetos de forma a contribuir para a sustentabilidade e quando falamos de sustentabilidade falamos dos pilares

ambiental, social e económico. Todos os projectos têm métricas associadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). A isto chamamos de economia verde, ou seja, estamos a contribuir para o desenvolvimento económico sem comprometer as gerações futuras.

Há um ponto importante, que foi sublinhado na COP26, e com o qual o compromisso é total, a tomada de decisão deve ser baseada no conhecimento científico, pois só desta forma conseguimos garantir que as decisões são passíveis de serem avaliadas em termos de impactos e monitorizadas ao longo da sua aplicação. Só avaliando é que conseguimos perceber se estamos a seguir a melhor estratégia.

Na temática da economia circular, o LNEG realiza investigação aplicada há mais de duas décadas nomeadamente no domínio do design para a sustentabilidade, com diversos projetos nacionais e internacionais. Nos últimos cinco anos, deu uma ênfase especial aos princípios e estratégias de circularidade, em linha com as tendências das

políticas públicas, investigação e práticas empresariais. O LNEG aplica o design thinking ao desenvolvimento de produtos, serviços e modelos de negócio com uma perspetiva sistémica e holística, considerando as vertentes ambiental, social e económica da sustentabilidade contribuindo de forma clara e transparente para os ODS.

Na área da Geologia e dos recursos o LNEG desempenha o papel de Serviço Geológico Português sendo membro titular dos Serviços Geológicos Europeus, EuroGeoSurveys.

Desenvolve-se conhecimento geológico do país e a sua transposição para mapas geológicos, com produção de cartografia geológica básica e temática.

O LNEG trabalha também para as políticas públicas, nomeadamente para o ordenamento do território.



**Que estratégias têm vindo a desenvolver?**

Desde 2008 apostamos fortemente na colaboração, nacional e internacional. Ao nível internacional participamos nas melhores redes científicas das nossas áreas de conhecimento, nomeadamente, na *European Energy Research Alliance* (EERA) - maior aliança de investigação em energia da Europa, na Agência Internacional de Energia e noutras redes como a *European Sustainable Energy Innovation Alliance* que concentra a sua atividade na aplicação de conhecimento para as empresas e na formação.

No pilar da geologia, somos muito ativos no EuroGeoSurveys onde temos tido posições de decisão. Eu própria fui Presidente do EuroGeosurveys durante três anos e neste momento sou Vice-Presidente Executiva da EERA.

No patamar nacional apostamos na participação nos laboratórios colaborativos lançados pelo governo, quer da área da energia ou da geologia. Coordenamos o

laboratório colaborativo BIOREF que está a desenvolver o Plano Nacional do Biometano, já apresentado ao Governo. Este plano surge como apoio a uma resposta do Governo português ao aumento dos preços da energia. É um plano ganhador em duas vertentes, pois diversifica as fontes de energia e mitiga o problema dos resíduos, sejam os Resíduos Sólidos Urbanos, sejam os resíduos da agricultura e da pecuária, fontes de poluição difusa.

Estamos na vanguarda do que de melhor se faz na Europa. Por exemplo, na EERA temos diálogos permanentes com a Comissão Europeia para percebermos como podemos orientar os projetos dentro da aliança e contribuir para os objetivos da Comissão Europeia. Simultaneamente conseguimos participar em projetos ganhadores de dimensão europeia, porque estamos com os melhores consórcios. Podemos apresentar vários exemplos, quer nas energias renováveis quer ao nível das SmartCities. O nosso portal apresenta todos os projetos em que participamos. Recentemente,

através das competências da unidade de Economia de Recursos, começamos a colaborar numa iniciativa da EERA na modelação para a transição energética e que visa modelar diferentes cenários e avaliar os impactos nas emissões e nos custos de todas as decisões tomadas, desta forma conseguimos apoiar decisões e o tecido empresarial.

**Que projetos estão a desenvolver com foco na sustentabilidade e na economia circular?**

A economia circular é um modelo de produção e consumo que implica a redução do desperdício de recursos e resíduos.

Refiro alguns dos projetos:

**1. CIRCO Hub Portugal (2021-2023) [www.circohubportugal.lneg.pt](http://www.circohubportugal.lneg.pt)**

O LNEG coordena o CIRCO Hub Portugal, em parceria com a Agência Portuguesa do Ambiente e o IAPMEI. O objetivo principal é incentivar a economia circular através do *design*. Neste projeto, as empresas e os designers trabalham em conjunto para desenvolverem

produtos, serviços e modelos de negócio circulares, segundo uma metodologia de formação desenvolvida nos Países Baixos (programa CIRCO).

As metas até ao final do projeto passam por capacitar 100 empresas que participam em tracks (séries de três workshops) de desenvolvimento de negócios circulares CIRCO e formar 60 designers, que participarão em sessões de um dia sobre design circular CIRCO.

**2. eMaPriCE - Estudo de Matérias-Primas Críticas e Estratégicas e Economia Circular em Portugal (2021-2022) <https://emaprice.lneg.pt/>**

O projeto eMaPriCE, desenvolvido no LNEG para a APA, visa identificar oportunidades de implementação de estratégias de Economia Circular a fim de evitar que as Matérias-Primas Críticas (MPC) se transformem em resíduos, bem como opções da substituição destas por matérias-primas não críticas.



Apresentação do novo Atlas Nacional do H2 Verde Sustentável no dia 5 de maio de 2022 no LNEG, Campus de Alfragide



Stand do LNEG durante a 5ª edição da ENERTECH – Feira das Tecnologias para as Energias, com o tema “Os Desafios da Transição Energética”, que teve lugar nos dias 11 a 13 de novembro 2021 na cidade do Sabugal.

### 3. KATCH\_e: Knowledge Alliance on Product-Service Development towards Circular Economy and Sustainability in Higher Education (2017-2019) [www.katche.eu](http://www.katche.eu)

Coordenado pelo LNEG, o KATCH\_e foi uma aliança de conhecimento entre o ensino superior (design, engenharias, economia e gestão), empresas e centros de investigação para promover a criação de novas competências em desenvolvimento de produtos e serviços para a economia circular e a sustentabilidade, com ênfase nos setores da construção e do mobiliário. Destacam-se os seguintes resultados:

- Oito módulos de formação teóricos, disponíveis independentemente e coligidos num e-book;
- Sete ferramentas inovadoras que suportam a implementação prática da EC;
- Curso on-line de dez horas que aborda os recursos desenvolvidos;
- Casos de estudos resultantes da implementação prática do KATCH\_e;
- Pólo de conhecimento, um centro de discussão e disseminação da EC.

### 4. START – “Sustainable energy harvesting systems based on innovative mine waste recycling”

Coordenado pelo LNEG, tem como objectivo principal a criação de uma cadeia de valor sustentável e de um ecossistema de inovação associados ao desenvolvimento de geradores termoelétricos sem telúrio, constituídos por semicondutores do tipo-p produzidos através da utilização direta de minério de tetraedrite, recolhido em escombreliras de minas abandonadas. A solução tecnológica proposta representa uma grande oportunidade para

diminuir a dependência e o desperdício de recursos, de acordo com o Plano de Ação para a Economia Circular.

Principais resultados esperados:

- Cadeia de valor inovadora
- Nova oportunidade de mercado para os recursos minerais europeus
- Reforçar a competitividade da UE em matéria de recursos
- Ecossistemas de energia renovável
- Novo ecossistema comercial.

#### Que preocupações têm e que estão associadas ao trabalho que desempenham?

**Comunicar** - de forma descomplicada sobre os impactos negativos de qualquer processo industrial e contribuir para que todos os impactos sejam minimizados para caminhar para uma economia mais limpa e justa para as gerações vindouras.

**Focalizar** - através da aposta nos sectores da nossa competência que são importantes para a sustentabilidade e transformar esse conhecimento em resultados palpáveis e transferíveis para a sociedade.

**Formar** - temos forte colaboração com as Universidades e recebemos estagiários oriundos destes centros de ensino que colaboram nos nossos projectos.

**Colaborar** - só através de boas colaborações conseguimos alavancar bons resultados. Colaborar é a chave do sucesso.

**Divulgar** - sempre que produzimos

conhecimento novo publicamo-lo nos canais científicos, mas também em *policy briefs* que estão disponíveis no nosso portal.

#### Quais são os desafios futuros para o LNEG?

Como referi, temos uma preocupação primeira de Apoiar as Políticas Públicas, sempre em linha com as orientações que recebemos de Instituições como a Comissão Europeia como o recente desafio designado REPowerEU que nos pede a implementação de projetos que mitiguem o impacto da guerra imposta pela Rússia. No REPowerEU há um princípio/necessidade que se chama go-to areas e que consiste em identificar áreas disponíveis nos países que permitam acelerar a implementação de projetos renováveis ou soluções de economia circular. Recentemente, apresentamos um produto de investigação para apoio a políticas públicas na área do Hidrogénio – refiro o Atlas Nacional do H2 Verde Sustentável, que se encontra disponível no geoPortal do LNEG (<https://geoportal.lneg.pt/>). O objetivo é aproveitar o nosso conhecimento na área da georreferenciação e disponibilizar conhecimento ao nível dos recursos, energéticos ou geológicos, sob a forma de mapas inteligentes que permitem de forma ágil e simples identificar as melhores localizações para os projetos em perfeita harmonia com o nosso território e o ambiente. Fizemo-lo para o hidrogénio, mas também para o recurso eólico *inshore* e *offshore*, para o recurso solar ou geotérmico. A nossa preocupação é assegurar um estado de prontidão para implementar ações nas nossas áreas de competência.





# “A sua casa, uma nova vida”



Sediada em Lisboa, a Herdeiro Final nasceu com o objetivo de rentabilizar o direito de herança de cada pessoa através de um contrato dividido entre aquisição da nua propriedade e a reserva de usufruto. Nesta entrevista, o CEO Pedro Barbosa explica como funciona este modelo de negócio em que pode obter um valor significativo pela casa e continuar a viver nela.

## Fale-nos sobre o seu percurso até à criação do projeto Herdeiro Final - Investimentos Imobiliários.

Sou engenheiro de formação com um percurso, essencialmente, nas tecnologias de informação. A minha atividade como investidor no imobiliário iniciou-se há cinco anos e o modelo da Herdeiro Final concretizou-se no final de 2021. A ideia parte de uma premissa muito simples: no final de vida, todo o nosso património, quer queiramos quer não, é transmitido a terceiros gratuitamente. O que oferecemos, para seniores com mais de 70 anos que não têm herdeiros ou não valorizam entregar a casa em herança a alguém, é a possibilidade de capitalizarem parte do valor económico do imóvel em dinheiro e em vida, sem perder o essencial: continuar a viver na sua casa para sempre com um centro seguro. Podem utilizar este dinheiro para melhorar a sua qualidade de vida, pagar despesas inesperadas ou realizar aquela viagem que ficou na gaveta a vida inteira.

## Quais eram os grandes objetivos quando idealizou este modelo de negócio?

No projeto piloto, nos seis primeiros meses, tínhamos dois grandes objetivos: saber se existia procura/interesse no mercado por este tipo de

oferta pelo lado dos vendedores, o que verificamos que existe; o outro era saber se conseguimos fazer negócios e adquirir imóveis com taxas de rentabilidade dos capitais investidos de acordo com as nossas expectativas. Essas duas premissas estão demonstradas. Neste momento estamos focados em chegar aos investidores que queiram correr o risco deste tipo de negócio, mas também ganhar os retornos correspondentes. Formalmente, o negócio traduz-se na aquisição da nua propriedade com reserva de usufruto, através de uma escritura. É um modelo previsto na lei e que protege tanto o vendedor como o investidor.

## Como avaliam o perfil dos vossos investidores?

Temos pequenos investidores com poupanças entres os 50 e os 100 mil euros e investidores com um capital económico mais elevado. O pequeno investidor deve ter as poupanças disponíveis que não lhe façam falta nos próximos anos, porque estamos a falar de um negócio em que investimos na aquisição de uma propriedade. No caso dos investidores de maior dimensão podem comprar mais do que uma propriedade de maneira a que possam diluir o risco associado à esperança de vida de cada pessoa. Também temos situações em que dois ou três pequenos investidores se juntam

para adquirir um imóvel, partilhando o risco.

Procuramos imóveis nos grandes centros urbanos, imóveis em posições privilegiadas e que sabemos que estão protegidos no valor na próxima década. Têm aparecido vendedores com casas de 100 mil euros até dois milhões de euros.

## Por que é que as pessoas vos procuram?

Do lado dos vendedores, um tema recorrente são as dificuldades económicas; seniores com imóveis valiosos mas com rendimentos reduzidos. Do lado dos investidores, a possibilidade de adquirir um imóvel tipicamente entre 25% e 50% do valor comercial. É um excelente investimento de médio prazo com boa proteção contra a inflação e os tempos conturbados que se aproximam. Para além disso, a nua propriedade pode ser revendida a outro investidor, pelo que há sempre a possibilidade de liquidar o investimento.

## Como analisa a evolução do mercado juntamente com esta ideia de negócio?

O nosso objetivo, depois de ter provado que há procura e que é possível fazer negócio, é dinamizar a relação entre vendedores e investidores, de modo a aumentarmos o número de transações por mês.

Pagamos para sermos o herdeiro do seu imóvel



**Herdeiro Final**  
A SUA CASA, UMA NOVA VIDA

T: 917 979 729

[www.herdeirofinal.pt](http://www.herdeirofinal.pt)  
[www.herdeirofinal.pt/investidor](http://www.herdeirofinal.pt/investidor)





# The **Sound** of Happy Cities

SILENCE 

Fundada por Carlos Sotelo, a marca Silence nasceu na Catalunha, em 2011, com o objetivo de criar soluções ligadas à mobilidade urbana sustentável, com base no desenvolvimento de scooters elétricas. Anos mais tarde, em 2022, através do Grupo Auto-Industrial, chega finalmente a Portugal. Conversámos com Sérgio Bandeira, Diretor Geral da Silence Portugal, sobre os produtos que dispõem, as características que tornam a Silence numa marca de referência e ainda as estratégias que definiram para o futuro.



## **A** Silence é uma marca nascida em Espanha. Conte-nos mais sobre esta marca e explique como chegou a Portugal.

A Silence é uma marca europeia com origem em Barcelona que foi criada há cerca de dez anos com uma visão de futuro bastante forte. A ideia da Silence era criar uma marca de mobilidade urbana que conseguisse responder às necessidades, na altura, do público das grandes cidades do país vizinho. Como todos sabemos, as grandes cidades europeias estão congestionadas (e poluídas) e a mobilidade (reduzindo as emissões de CO2) é algo importante e tem de ser colocada na equação para contribuir para um futuro sustentável. Carlos Sotelo, ex-piloto de motos no Rally Dakar, foi o grande mentor deste projeto e o nome Silence vem precisamente do silêncio que ele sentia no deserto, enquanto corria nas duras provas de resistência.

A Silence, em Espanha, é das marcas mais fortes em mobilidade urbana e continua em permanente inovação. Enquanto o foco inicial estava nas scooters elétricas, agora já existe o projeto do nanocar (micro automóvel) a lançar em breve. Têm muitas parcerias com grandes empresas e existe um crescimento brutal. No fundo, o que fizeram causou uma evolução muito grande no mercado espanhol e em oito anos chegaram à liderança nas vendas de scooters.

A Silence, entretanto, também expandiu-se para vários países da Europa: França, Inglaterra, Alemanha, Itália, Países Baixos, Bélgica, entre outros, ou seja, já está completamente consolidada numa série de mercados e Portugal estava também nos planos de expansão da Silence, pelo potencial de mercado e pela apetência dos consumidores portugueses por produtos inovadores e ecológicos.

A Silence Portugal é uma unidade autónoma de negócio criada dentro do Grupo Auto-Industrial para fazer a importação e distribuição exclusiva da marca em Portugal. De referir que este grupo já centenário, fundado em 1920 na cidade de Coimbra, é atualmente um grupo de referência na distribuição de automóveis, máquinas agrícolas e produtos náuticos. Entre outros fatores, a longevidade do grupo deve-se ao seu inconformismo e à constante procura

de produtos inovadores que proporcionem as melhores soluções para os seus clientes.

### **Quais são os modelos que a Silence apresenta?**

A Silence tem uma gama com equivalências entre 50cm<sup>3</sup> e 125 cm<sup>3</sup>, ou seja, ciclomotores e motos. Todos eles podem ser conduzidos com a carta B, carta A, carta A1, ou licença para ciclomotores. Depois existem duas famílias de modelos: S01 e S02. O modelo S01 é uma scooter mais indicada para o cliente particular. É mais alta, sofisticada, com um design mais futurista, com um comportamento em estrada espetacular e com um desempenho muito interessante. A S02 é um modelo mais

aceleração mais rápida, consegue ultrapassar os 100 km/h. O modelo Connected, que é o intermédio, já tem conexão com a aplicação My Silence, onde conseguimos saber a localização da scooter, podemos planear a viagem e saber se a autonomia que temos é suficiente para o destino definido. Além disso, a autonomia é de 130 km e a velocidade máxima de 95 km/h. A versão Basic é, no fundo, a mesma scooter mas com menos autonomia e velocidade máxima (100 km e 80 km/h, respetivamente) mas com um preço mais competitivo.

Na S02 temos três versões: a S02HS que é um modelo com a bateria de maior capacidade com 130km de autonomia; depois temos as duas versões de ciclomotores que é HS



**Sérgio Bandeira,**  
Diretor Geral da Silence Portugal

flexível e robusto para empresas, pois permite a instalação de caixas de carga e acessórios, ou seja, é mais prática do ponto de vista empresarial. No entanto, nada impede que o modelo S02 seja conduzido por um cliente particular, porque a reduzida altura ao solo pode ser bastante confortável para muitos utilizadores.

Dentro da família S01 existem as seguintes versões: Basic, Connected e Plus, sendo que a última é o modelo de topo da Silence que se diferencia dos outros, nomeadamente pelos travões, pelos acabamentos, pela suspensão e pelo desempenho, pois além da

Limited, ou seja, limitada a 45km/h para ser considerada um ciclomotor e depois a LS que é um modelo equivalente a 50 cm<sup>3</sup> e com uma autonomia de 52 km. Os preços começam nos 3900€.

Posteriormente, vamos ter um modelo que será apresentado muito em breve que é o S04, um quadriciclo.

### **Que características distinguem a Silence das outras marcas?**

Em primeiro, estamos a falar de um produto que é “Made in Europe”, concebido e produzido em Espanha. A fábrica é em Barcelona e o produto é

todo produzido nesse complexo, inclusive as baterias. Os padrões de qualidade são elevados. É um produto europeu. O utilizador quando tem contacto com o produto percebe a qualidade superior.

Qual o grande problema das viaturas elétricas? O local onde carregar. E a Silence, de forma genial, resolveu esse problema com a bateria removível tipo trolley. É muito funcional e prático e distingue o produto de todos os outros, visto que temos a possibilidade de carregar o motociclo em qualquer local, uma vez que se conecta a uma vulgar tomada doméstica (schuko).

### **Como definem a vossa estratégia de mercado nos próximos dois/três anos?**

A estratégia é a que foi implementada noutros mercados europeus. O objetivo da Silence é ser uma marca de referência no território, uma marca em que as pessoas consigam perceber claramente quais são as vantagens e o conforto de conduzir uma Silence.

A nossa missão é expandir a marca e dar a conhecer às pessoas o produto e mostrar que entre uma scooter elétrica e uma scooter convencional, a elétrica vai compensar notoriamente, pela economia, pelo conforto e até pela diversão de condução.

Um dos nossos slogans é “The Sound of Happy Cities” e é isso que Lisboa, o Porto e outras cidades portuguesas precisam, soluções de mobilidade silenciosa, económica e ecológica, e que permitam que as pessoas consigam circular na cidade de uma forma feliz. É muito difícil circular numa grande cidade de automóvel. O trânsito, o estacionamento, a poluição, o ruído e o tempo perdido estão a tornar-se num problema que terá que ser resolvido urgentemente. Quando, geralmente, cada automóvel é utilizado apenas por uma pessoa, o que torna insustentável. É necessário apostar noutras soluções de mobilidade que podem muito bem passar por duas rodas.

Em breve, vamos abrir um espaço exclusivo da marca, mesmo no centro de Lisboa, onde os clientes podem viver a experiência Silence. Em simultâneo, estamos já a trabalhar para criar uma rede de revendedores que nos permita ter presença noutras cidades do país, de norte a sul do continente, bem como, nas ilhas dos Açores e da Madeira

# "Valorizamos o contacto pessoal com o cliente"

O atelier Santos Pinheiro Arquitetos Associados encontra-se situado em Lisboa, tendo sido constituído em 1964 pelo sócio fundador Nuno Santos Pinheiro. Em entrevista à Revista Qualidade & Inovação, Vasco Maria Santos Pinheiro, actual gerente da sociedade, deu-nos a conhecer os projetos que desenvolvem e a apresentar a equipa de arquitetos que os torna possíveis. Das suas palavras retiramos que cada projecto é um novo desafio e uma oportunidade para reflectir, para experimentar e para desenvolver novas ideias, sempre com o sentido de ir ao encontro das expectativas do cliente.

## Quando foi fundado o Atelier Santos Pinheiro Arquitetos Associados?

O atelier Santos Pinheiro Arquitetos Associados constituiu-se como empresa e sociedade em 1994, dando continuidade ao atelier inicial fundado pelo meu Pai, Nuno Santos Pinheiro, na década de 60, na altura em que o meu Pai estava a desempenhar funções de presidente do Instituto Português do Património Arquitetónico, actual Direcção Geral do Património Cultural, e em que eu me encontrava a terminar o curso de arquitectura.

## Para além da Grande Lisboa, quais são os locais de intervenção de maior destaque?

Temos tido, felizmente, ao longo destes anos, a possibilidade de desenvolver diversos tipos de projectos em diversas partes do país. Também trabalhamos, durante um curto espaço de tempo, para Angola e Moçambique, contudo, o território português e a área metropolitana de Lisboa tem sido, geograficamente, o nosso principal ambiente de trabalho. Para além de Lisboa, sempre tivemos muita intervenção no Algarve e no Ribatejo, para onde desenvolvemos, inclusivamente, os Planos Directores Municipais de Portimão e de Santarém. Nos últimos anos, temos tido muitas solicitações para a reabilitação de edifícios nas zonas históricas de Lisboa. Nesse âmbito, contamos com cerca de 40 obras licenciadas no centro de Lisboa desde 2015. Fora de Lisboa temos tido oportunidade de desenvolver projectos muito diversos. Em Cascais, Sintra, Vila Franca de Xira, Almada e Sesimbra estamos a desenvolver alguns projectos de edifícios de habitação unifamiliar com alguma dimensão. Em Santarém, Alverca, Cartaxo, Azambuja e Torres Vedras estamos a desenvolver diversos projectos de loteamentos residenciais e, conseqüentemente, diversos projectos de edifícios de características mais contemporâneas. No Porto estamos a trabalhar num edifício de serviços e, na Maia, estamos a trabalhar num projecto para um pequeno centro logístico. No Alentejo também



Arquiteto Vasco Pinheiro e equipa de trabalho SP/ARQ

estamos a reabilitar alguns edifícios tradicionais, transformando pequenos "montes" alentejanos em casas de férias e segundas habitações, creio que consequência dos efeitos recentes da pandemia. Ainda no Alentejo temos em mãos dois projectos, muito interessantes, para duas grandes unidades de turismo rural. Uma no concelho de Grândola e outra no concelho de Reguengos de Monsaraz.

## Gostaria de destacar algum projecto recente?

Para nós todos os projectos são motivo de destaque na medida em que são experiências únicas, cada um com as suas histórias e desafios, mas, naturalmente, que tenho de referir o projecto que desenvolvemos para a reabilitação do núcleo amuralhado do Castelo de Leiria, que envolveu a recuperação da Igreja de Nossa Senhora da Pena, da Casa do Guarda e das Cisternas Medievais, para além de todo o espaço exterior do Castelo. Foi um processo longo, de muita investigação, muito trabalho e muita dedicação que vimos compensado com a atribuição do Prémio SIL 2022 para o melhor projecto de Reabilitação Urbana na categoria de espaços e edifícios públicos.

## Qual é o papel que a equipa desempenha na empresa?

A nossa equipa é pequena, mas coesa e dinâmica. Três dos arquitectos que a compõem foram, curiosamente, meus alunos na universidade o que lhes facilitou bastante a integração no atelier. Também por isso, o relacionamento que mantemos entre nós é muito transparente e proactivo. Acho que funcionamos bem em equipa. Ao fim de algum tempo a trabalhar juntos, fomos percebendo que, como é natural, as formas de trabalhar e as capacidades de trabalho de cada um são diferentes, e isso foi-nos permitindo distribuir os trabalhos que vamos tendo, também em função dessas características e dessas capacidades. Isto tem permitido atingir bons resultados. Normalmente, cabe-me a mim coordenar os projectos em curso, mas procuramos que cada um dos nossos colaboradores tenha também autonomia para desenvolver as soluções que vai encontrando ao longo do curso do projecto. Gostamos de debater as soluções entre nós e de abrir a discussão, no atelier, à volta de uma mesa. Valorizamos esse debate e gostamos de ouvir e de acrescentar as opiniões dos nossos clientes durante esse mesmo processo.



**Quais são os principais pontos diferenciadores dos vossos serviços?**

Acredito que um dos principais pontos diferenciadores é gostarmos de ter e de preservar uma relação próxima com os clientes. É fundamental percebermos quais são as expectativas do cliente. Os projectos são feitos por nós, mas os edifícios que projectamos são para ser utilizados por terceiros. E esse é um permanente desafio; pensar o projecto e pensar a solução na perspectiva do cliente e do futuro utilizador, mais do que na nossa própria perspectiva, de quem desenha e de quem erradamente se pode tentar a identificar-se como “dono” do espaço. É engraçado, mas acho que é uma deformação típica da profissão do arquitecto. Nesse sentido, valorizamos muito a relação pessoal com o cliente, gostamos de saber quem são, gostamos de os ouvir, de avaliar as suas expectativas e também, de seguir os seus conselhos. É legítimo afirmar que temos aprendido muito com os nossos clientes ao longo do tempo. É, e tem sido importante. Outro aspeto que nos distingue prende-se com a disponibilidade para oferecer diferentes soluções alternativas ao cliente. Gostamos de explorar



Recuperação da Igreja de Nossa Senhora da Pena (2021)

**Qual o papel da sustentabilidade para a vossa empresa?**

Apesar da utilização de soluções mais ecológicas e sustentáveis ser mais complexa em certos projetos, procuramos promover a questão da sustentabilidade, da eficiência energética e dos materiais ecológicos junto dos nossos clientes. Não é um processo fácil, mas o facto é que a maior parte dos nossos clientes vai estando cada vez mais sensibilizada para essa realidade o que, felizmente, nos vem facilitando cada vez mais a abordagem aos processos. Nesta medida, para além das escolhas materiais, o desenho de soluções mais “amigas” do ambiente e mais sustentáveis do ponto de vista energético vai-se tornando uma prioridade e também (e ainda bem) uma realidade. Contudo, este também é um enorme desafio. A designação e o prefixo “eco” é hoje um grande trunfo comercial. Contudo, entre a designação “eco” e a verdadeira sustentabilidade existe uma grande diferença e o facto é que temos hoje muitas construções cuja sustentabilidade está mais no nome no que na obra. Felizmente, creio, é uma situação que tende a inverter-se, até mesmo pela cada vez maior sensibilização dos promotores que, inclusivamente, também já perceberam que, neste contexto sustentável, existem maiores benefícios de conforto e qualidade, para além de financeiros e comerciais.

**Qual o objetivo que não abdicam no decorrer de cada projeto?**

O nosso principal objectivo, em todos os projectos que desenvolvemos, é a qualidade. Não apenas a qualidade técnica da solução, do projecto, mas também a qualidade do serviço que prestamos, no acompanhamento do cliente e, naturalmente, no acompanhamento da obra.

Gostamos, e fazemos questão de poder levar a obra até à sua conclusão, participando ativamente na sua fase de construção. Aliás, acreditamos mesmo que é aí que está o grande trabalho do arquitecto: na obra.

**Como avalia a evolução da SP Arquitectos e Associados?**

Avalio de forma positiva. Os cenários de vulnerabilidade financeira são uma realidade. Mas queremos acreditar que vamos continuar a trabalhar bem e a conseguir equilibrar essa instabilidade com o nosso esforço e a nossa dedicação. Esse é, aliás, outro aspecto que também nos distingue. Somos realistas, mas também somos positivos. Acreditamos que a solução é sempre proveniente da nossa dedicação, resiliência e perseverância.

O ano de 2022 tem sido um bom ano. Neste momento temos trabalho angariado que nos permite ambicionar um bom segundo semestre e prever que iremos entrar em 2023 com novos



Casa em Cascais (2022)

soluções diferentes, avaliá-las em conjunto e decidir, finalmente, por aquelas que melhor servem os propósitos e os requisitos daquela situação, daquele lugar e daquele programa em concreto. Somos, e gostamos de ser flexíveis na nossa forma de trabalhar.

Também gostamos de poder oferecer aos nossos clientes soluções que se mostrem o mais completas possível. Não apenas pelos serviços que prestamos, onde incluímos, para além do trabalho de arquitectura, todos os projectos de especialidades necessários ao licenciamento e construção, desenvolvidos pelos nossos parceiros na área de engenharia, mas também pelos serviços que não prestamos, mas que aconselhamos, através de uma rede de parceiros com quem trabalhamos, e que abrange diversas áreas de actividade, desde a construção civil, ao restauro, à mediação imobiliária, ou à criação e gestão de fundos imobiliários.



Recuperação de um edifício de habitação plurifamiliar na Rua do Jasmim em Lisboa (2021)

trabalhos. Mas não podemos deixar de estar atentos aos muito sinais da nossa economia, relativamente ao futuro próximo.

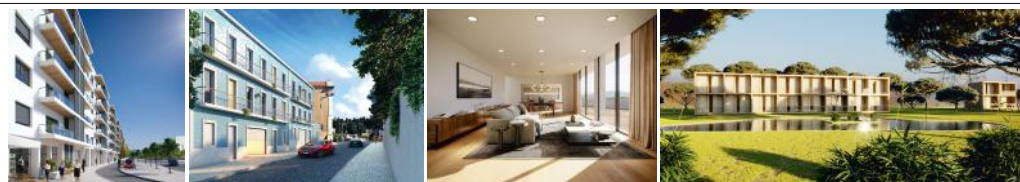
Também, ao longo do tempo temos procurado ampliar a nossa área de actuação, ampliar a nossa capacidade de trabalho e modernizar o método de projecto. A entrada no universo BIM e a sua implementação no nosso atelier é hoje uma realidade que estamos a aprofundar. Novas ferramentas, novos métodos, para novas e, acreditamos que, melhores soluções. Desta forma, iremos conseguir aumentar ainda mais os níveis de qualidade e de resposta. E até maior rapidez.

Finalmente, sentimos que temos um património, de muita dedicação à arquitectura e de muitos anos de trabalho de projecto a preservar. Por isso procuramos respeitá-lo, dando continuidade aos objectivos do meu Pai quando criou na década de 60 do século passado, este atelier. Pretendemos preservar o nosso nome de família associado à arquitectura e urbanismo, garantindo-o como uma marca de qualidade e de confiança.



**SP/ARQ**  
SANTOS PINHEIRO ARQUITECTOS ASSOCIADOS

www.sp-arquitectos.pt  
atelier@sp-arquitectos.pt • + 351218 492 513







# “Mais do que uma equipa somos **uma família**”

Criada em 2019 por Mário Ceba e Rita Ceba, a Zome Odivelas está no mercado para proporcionar um serviço completo de excelência e personalizado para cada cliente. Em conversa com a nossa revista, os fundadores salientam o percurso da imobiliária marcado pelo sucessivo crescimento e a importância de ter uma equipa unida que faz parte da família.





## A presentem-nos a Zome Odivelas.

Estamos ligados ao setor imobiliário, em Odivelas, há dez anos. Começamos este projeto noutra local à cerca de três anos, quando a marca Zome nasceu, nós juntamo-nos, imediatamente, ao projeto. Em 2019 entramos como equipa, uma das maiores a nível nacional, mas sempre com o objetivo de nos tornarmos independentes e sermos um hub.

Em 2020 mudamo-nos para estas instalações e em maio deste ano aumentamos as mesmas, para cerca de 500m². Com a pandemia não tivemos a oportunidade de inaugurar o nosso novo espaço e a inauguração oficial decorreu no passado dia 2 de setembro de 2022 em simultâneo com a comemoração do segundo aniversário.

A nossa equipa passou de 12 para 50 pessoas e já temos consultores com as suas próprias equipas dentro do nosso hub. O nosso staff também é bastante abrangente para dar apoio e acompanhar todos os processos no dia a dia, nomeadamente em recursos humanos, marketing, coordenação, crédito bancário, direção geral, diretores comerciais para dar acompanhamento quer no terreno, quer com a parte administrativa e ainda em arquitetura, para dar apoio técnico na compra e venda de terrenos ou de imóveis que precisam de processos de legalização, etc.

Temos cumprindo sempre com os objetivos a que nos propusemos ao longo destes anos e este ano, embora bastante desafiante, por ser o nosso segundo ano completo, estamos a par dos nossos objetivos e queremos continuar a crescer.

**Em que aspetos se diferenciam ao estarem**

### associados a uma marca como a Zome?

**Acompanhamento;** Existem muitos players no mercado, mas a diferença deste Zome em relação aos outros é que a principal preocupação são as pessoas. É uma preocupação que a própria marca tem connosco e é algo que temos também para com as nossas pessoas, em cada dia. Fazemos questão de ter um acompanhamento de excelência para que possam concretizar os negócios o mais rapidamente possível. A prova de todo o acompanhamento que damos aos nossos consultores é que nós temos uma produtividade que é mais do dobro dos outros players do mercado.

**Tecnologia:** A tecnologia porque, nos dias de hoje, é impossível trabalhar sem ela e a fortíssima aposta que temos internamente é mesmo disruptiva.

A tecnologia de ponta permite uma organização e uma rentabilidade de trabalho muito superior, liberta tempo para relações de qualidade, quer entre nós e os consultores, quer entre consultores e os clientes. Portanto, a aposta cada vez maior na tecnologia permite esta ligação empática e esta criação de relação que permite aproximar cada vez melhor com os nossos clientes.

**Instalações:** Fizemos nestes dois anos um grande investimento em instalações para que os nossos consultores tenham as melhores condições de trabalho e sintam orgulho em trazer os colegas e os clientes a este espaço, que é certamente um dos maiores neste sector de atividade na região de Lisboa.

**Formação:** Outra grande diferença nesta marca é a

qualidade da formação e o rigor da sua entrega aos novos consultores e aos consultores com experiência, permite marcar pela diferença.

Por outro lado, a formação que nos é dada pela Zome e a formação que damos aos nossos consultores, junto com o acompanhamento individualizado e personalizado a cada membro, sempre com foco no bem-estar pessoal e profissional, faz com que sejam os consultores, sem dúvida os mais produtivos deste setor imobiliário. Tudo isto faz toda a diferença.

### Quais são as expectativas para o futuro da Zome Odivelas?

Estamos numa fase em que as taxas de juro estão a subir, as economias estão instáveis, o que poderá dificultar a vida das famílias. No entanto, o nosso caminho está traçado, independentemente do que esteja a acontecer, estamos focados em prestar o melhor serviço do mundo aos nossos clientes e sabemos que quando o foco é esse, independentemente de haver muitos ou poucos imóveis no mercado, nós vamos estar bem posicionados, porque quando fazemos o melhor para o cliente, inevitavelmente ele vai procurar-nos.

Sabemos que o acompanhamento que prestamos ao cliente faz com que haja uma relação próxima que fortalece a confiança na compra e na venda, porque mais do que uma equipa somos uma família e isso reflete-se no negócio com o cliente.

Por tudo isto, o que nos espera no futuro é continuarmos a Mudar Vidas, Juntos!



**HUB ODIVELAS**

**zome**  
REAL ESTATE

**Junte-se à nossa Equipa**

Mudamos vidas, juntos!

**937 548 820**

Top Family - Mediação Imobiliária, Lda, AMI 17973  
 Av. Miguel Torgu, nº 5 A 2675-678 Odivelas | www.zome.pt  
 Cada Hub da ZOME é de propriedade e gestão independente.





## “Encontramos o financiamento dos seus sonhos”

A FinanceSTAR Intermediários de Crédito, nasceu para ajudar os clientes em todos os processos de obtenção de crédito. Na base do trabalho que desenvolvem estão valores como o compromisso, responsabilidade, rigor e transparência, pois só assim é possível ter uma relação de confiança.

Nesta entrevista, Hélber Botelho, Financial Team Leader, conversou connosco sobre o papel da FinanceSTAR Intermediários de Crédito no mercado.

**A FinanceSTAR está no mercado desde maio deste ano, mas conta com uma vasta experiência nesta área. Qual o objetivo com a fundação da empresa?**

A equipa que está por trás da FinanceSTAR é uma equipa que conta com muita experiência de trabalho na área da Banca e estamos juntos há alguns anos, ainda que trabalhássemos sobre a chancela de uma rede.

Chegado a um determinado tipo de evolução, concluímos que fazia sentido termos uma marca e uma evolução próprias e daí surge a FinanceSTAR com um *know-how* de vários anos.

O objetivo era criarmos o melhor serviço para os nossos clientes, colocando-os como a nossa estrela, daí o nome que não é de todo inocente. Preocupamo-nos em criar um modelo de trabalho com rigor, proximidade e compromisso junto do cliente para proporcionar as melhores soluções de uma forma confortável.

Na FinanceSTAR todos somos colaboradores na área financeira. Dispomos de parcerias com várias entidades, o que nos permite oferecer aos clientes soluções complementares, como por exemplo soluções de seguros, que também são uma parte importante no crédito.

Trabalhamos com todo o território nacional, temos muitos clientes no estrangeiro. Não há qualquer tipo de limitação geográfica. Trabalhamos também com diversos bancos e agências de todo o país.

**Qual é a vossa principal missão?**

Uma das nossas missões é descomplicar e desburocratizar aquilo que é o processo de crédito. Pode ser algo muito simples, mas muitos dos clientes não têm esse conhecimento financeiro e isso faz com que as suas capacidades de crédito não sejam demonstradas da melhor forma.

A nossa missão passa por transformar um processo normalmente complicado e com imprevistos em algo confortável e simples aos olhos de quem faz o crédito. Ao mesmo tempo, garantimos o nosso apoio durante este caminho. Focamo-nos em encontrar o melhor crédito, que se adequa ao perfil daquele agregado familiar, de forma a que este ao realizar um crédito, o faça durante muitos anos.

Todo o nosso trabalho é no sentido de numa primeira fase apresentar uma solução que permita ao nosso cliente poupar dinheiro, porque isso no futuro vai ter muito impacto. Apresentamos também os valores que o cliente irá despende com o processo.



Com o nosso serviço, o cliente consegue avaliar as várias opções que o mercado lhe dá. Desta forma ele tem a capacidade de consultar e ter respostas de vários bancos sem perder tempo. Depois é só decidir o que será a melhor oferta para si. Em função da nossa presença no mercado costumamos dizer que nós representamos muitos clientes pelo que quando vamos a um banco não é só um cliente que fala, são vários que falam ao mesmo tempo. Isso permite ao cliente ter propostas competitivas, sem ter de enfrentar longas filas ou tempos de espera nos bancos enquanto aguardam resposta. Conosco tem o conforto e a capacidade que lhe permite escolher aquilo que são as melhores ofertas.

O nosso serviço não passa por apresentar simples simulações. É sempre feita uma análise do perfil do cliente e quando o mesmo recebe uma proposta, é uma proposta em que já foram validadas as características do próprio cliente, ou seja, a sua viabilidade. Muitas dessas propostas já estão aprovadas, ou seja, o cliente tem a segurança de que aquilo que está a ver corresponde à realidade do que irá acontecer e assim escolher a melhor opção.

**Que tipo de soluções úteis podem apresentar aos atuais proprietários, nomeadamente no que diz respeito às taxas?**

A questão do aumento das taxas é sempre uma

incógnita. Existem previsões, mas estas às vezes falham. A taxa fixa subiu comparativamente há um ano. Ainda assim, apresenta-se como uma solução equilibrada e segura se queremos manter sempre o mesmo custo. No entanto é sempre uma aposta.

Outras opções que temos é a redução das taxas aplicadas ao seu crédito através de uma transferência de crédito procurando um outro player no mercado que tenha melhores condições e também consolidação dos seus créditos e conseguir assim melhores taxas conjugadas com prazos mais equilibrados para aquele agregado familiar.

**Quais são os pontos fortes do vosso trabalho e onde fazem a diferença?**

Ninguém melhor do que os próprios clientes para nos dizerem e o que nos transmitem é a nossa procura quase incansável de soluções e uma perseverança em arranjar a melhor opção/solução para o cliente. Também referenciam o nosso profissionalismo como algo distintivo. Acreditamos que estes são os nossos pontos mais fortes, para além do rigor, da clareza de informação e respetivo acompanhamento.

Diferenciamo-nos em acreditar que é sempre possível fazer alguma coisa pelo cliente, nem que seja, em última análise, aconselhá-lo a mudar hábitos que lhe permitam ficar num patamar que no futuro possa obter o que deseja. A proximidade

com o cliente e a não desistência é, realmente, o que nos diferencia.


**O que está reservado para o futuro da FinanceSTAR?**

Neste momento, temos tudo em aberto e estamos sempre atentos ao mercado. Ao trabalharmos com vários parceiros percebemos a utilidade e os produtos que têm. Até à data faz mais sentido trabalharmos com parcerias que sejam focadas e especializadas e assim dar uma melhor solução ao mercado, do que tentarmos apresentar soluções fora da nossa especialização. Com as nossas parcerias, o cliente acaba por ganhar porque tem uma oferta alargada, mas mesmo assim especializada. Estamos numa fase em que queremos tornar a FinanceSTAR uma marca de referência. Já o somos a nível distrital, mas a intenção é ser uma referência a nível nacional. Para crescer temos de continuar a realizar um serviço de excelência junto dos nossos clientes. Cada processo é um passo e é nossa intenção continuar a encontrar o Financiamento dos Sonhos dos nossos Clientes.



**FINANCESTAR**  
INTERMEDIÁRIOS DE CRÉDITO

**Encontramos o  
financiamento  
dos seus sonhos.**

 **911 126 174**  
**www.finacestar.pt**



# Um negócio com base na transparência

Tendo como valores a humildade e a transparência, a DS Intermediários de Crédito Armação de Pêra nasce da paixão em ajudar famílias a poupar mais e a concretizar sonhos. A Revista Qualidade & Inovação entrevistou Gabriela Pontes e Horácio Correia, diretores de loja, para conhecer o trabalho que têm vindo a desenvolver na DS.

## **E**m que momento decidiram apostar na rede DS Intermediários de Crédito?

Há muito que o sonho de ter um negócio próprio entrou na minha vida.

Estava como responsável de uma Clínica Dentária, e ao mesmo tempo, estava a frequentar o Curso de Intermediação de Crédito e utilizava esse conhecimento para ajudar os clientes a ficarem mais sorridentes.

Com o passar do tempo, não me sentia realizada a nível profissional e tinha o interesse, cada vez maior, em ajudar pessoas. Comecei a minha pesquisa e cheguei ao grupo Decisões e Soluções, especializados na prestação de serviços de intermediação de crédito e prestação de serviços de consultoria, com experiência de mais de 18 anos.

Quando me foi apresentado o projeto, soube desde logo que era neste grupo que faria sentido a realização deste meu sonho pessoal. Foram valores como humildade e transparência, a possibilidade de ajudar famílias a pouparem mais e a ajuda na concretização de sonhos que me fizeram juntar à DS INTERMEDIÁRIOS DE CRÉDITO

## Quais são os serviços que disponibilizam ao mercado?

Na nossa loja DS intermediários de Crédito de

Armação de Pêra estamos autorizados de forma autónoma e independente ao exercício da atividade de intermediação de crédito ao serviço de aconselhamento personalizado em várias operações de crédito bancário, nomeadamente: Crédito Habitação, Transferência de Crédito, Crédito à construção e Reconstrução, Crédito Pessoal, Crédito Consolidado, Leasing Mobiliário, Leasing Imobiliário, Financiamento a Empresas e Cartões de Crédito.

Todos os nossos clientes beneficiam de um serviço de intermediação de crédito rápido e eficaz, que inclui uma análise personalizada de cada processo, tendo em conta as suas reais necessidades.

As nossas equipas de gestores de crédito negociam, em nome dos seus clientes, com diversas instituições bancárias e financeiras, proporcionando a solução mais adequada para cada um dos casos.

O nosso serviço é gratuito e o cliente contará com um gestor dedicado, que acompanha o cliente desde o início do processo até ao dia da escritura.

## Falando um pouco dos clientes da DS INTERMEDIÁRIOS DE CRÉDITO, considera que os clientes estão hoje mais informados e qualificados sobre o papel de um intermediário de crédito?

Ao longo dos anos, creio que o conhecimento geral da população acerca do papel do intermediário de crédito tem vindo a aumentar. Apesar disso, ainda nos chegam algumas pessoas com pouco conhecimento sobre a nossa função. Quando assim acontece, procuramos esclarecer os clientes sobre a nossa atividade e sobre o papel que tem hoje do IC junto da população e sociedade portuguesas. Desta forma, fica claro para o cliente as mais valias em recorrer ao nosso serviço. Um serviço de Intermediação de crédito e consultoria, isento, imparcial e sem custos para os seus clientes.

## De que forma a aposta na formação da vossa equipa é primordial para o sucesso do negócio?

Na rede DS INTERMEDIÁRIOS DE

CRÉDITO, a formação é uma bandeira e uma prioridade e assim o é também na nossa loja. A formação profissional deve ser vista, não só como um meio de aquisição de novas competências e de valorização de currículo mas também como uma nova oportunidade de qualificação. Se estivermos atualizados e formos competentes quem acaba por beneficiar são os nossos clientes, pois irão ter ao seu lado um profissional de excelência. A formação profissional deverá ser sempre encarada como uma oportunidade de evolução, que acaba por levar à execução de um trabalho de excelência, contribuindo assim, não só para a valorização pessoal do trabalhador, como também para o desenvolvimento e a diferenciação da organização, tão necessários na realidade atual.

## O que é expectável para o futuro da DS Intermediários de Crédito Armação de Pêra?

Temos muitos objetivos a alcançar, pois o nosso projeto é recente. O caminho faz-se caminhando. O principal objetivo já foi alcançado, dar a oportunidade à população de Armação de Pêra de ter ao seu dispor uma loja/ serviço para os receber diariamente. É nossa ambição fazer crescer a equipa, pois só dessa forma conseguiremos chegar e ajudar mais famílias. Este é um negócio de pessoas, com pessoas e para pessoas. A massa humana é, sem dúvida, um elemento caracterizador da nossa marca. Estarmos diariamente perto das pessoas é a nossa missão. Seremos, muito em breve, uma referência na área da IC na região do Algarve e assim poderemos disponibilizar um serviço ao qual todas as pessoas poderão recorrer e sentirem-se apoiadas e aconselhadas no momento da sua tomada de decisão de forma consciente e responsável. Acreditamos que juntos vamos mais longe e que nada é tão bom que não possa ser melhorado e portanto, continuaremos, diariamente, a evoluir em prol dos nossos clientes.



ATITUDE NUMERICA UNIPessoal LDA  
REGISTADA NO BP COMO ICV REG Nº 6552  
Rua Manuel de Arriaga Urbanização Quinta da  
Torre lote 10 loja B  
8365-140 Armação de Pêra  
Telemóvel- 969436177





# Serviço premium aliado à qualidade e excelência

Situada no coração da capital portuguesa, a Gold Compass – Private Chauffeur & Tourism é uma empresa de turismo especializada no aluguer de viaturas de luxo. Em conversa com a Revista Qualidade & Inovação, Rui Oliveira e Ricardo Martins salientaram a importância de ter um serviço totalmente pensado e personalizado para cada cliente, onde o conforto e o conhecimento dos motoristas estão de mãos dadas.

## Quando decidiram criar a Gold Compass?

Eu e o Ricardo somos amigos de longa data e trabalhávamos em áreas distintas, completamente diferentes do setor do turismo. Eu estava ligado à área da saúde e o Ricardo à área da hotelaria. Trabalhei por conta de outrem, no Hospital da Luz, na área da saúde e só depois tornei-me empresário em higiene e cirurgia oral. Em 2014, numa conversa, desafiamos-nos a criar um negócio e aí surge a Gold Compass, uma agência de viagens que, na altura, já existia há um ano mas estava muito pouco desenvolvida. Investimos na empresa com capital próprio, fizemos um rebranding, mantivemos o nome e o conceito ligado à área de luxo. Assim, a Gold Compass é uma agência de viagens especializada no transporte de turismo de luxo. A nossa frota é constituída pela marca Mercedes com os modelos class E, class V, Class S e Sprinter. Todos os nossos motoristas são bilingues, ou seja, falam a língua materna e outra língua como o inglês, francês, espanhol ou alemão. A Gold Compass tem uma equipa em que a maioria dos seus elementos já trabalham connosco praticamente desde o início.

## Como classificam os clientes da Gold Compass?

Os nossos clientes são muito distintos. Desde a agência de viagens, passando pelos hotéis até ao cliente que nos contacta diretamente para definir o roteiro dentro ou fora do país.

Temos serviço corporate, transferes, tours, comitivas de Estado, congressos. Existe uma panóplia de clientes e nós estamos cá para organizar tudo desde o início até ao fim.

## A formação é um ponto essencial para a qualidade do vosso serviço?

Sim, proporcionamos uma formação contínua, tanto eu como o Ricardo mas também os nossos operations manager, Paulo Sequeira e Carlos Barral, que são o nosso braço direito e esquerdo.



Rui Oliveira, Paulo Sequeira, Carlos Barral e Ricardo Martins

São dois elementos muito importantes na nossa equipa, são a nossa extensão e são os responsáveis pela operação. São as pessoas que têm o contacto direto com o cliente, e-mails, telefonemas e gerem a equipa fora da empresa. São muito importantes para nós e dão o seu know-how a toda a equipa. Temos de estar sempre atualizados e procurar evoluir, tornando o nosso serviço melhor, porque o turismo de 2015 não é o mesmo de 2022.

Todos os nossos motoristas andam de fato e gravata, pois consideramos que é muito importante a imagem, porque o turista merece que tenhamos os carros em condições, os motoristas apresentáveis e que tenhamos um serviço premium. Este é o nosso objetivo.

## O que vos distingue num mercado tão competitivo?

A Gold Compass não é apenas uma empresa que transporta os clientes. Tentamos ajudá-los em tudo o que precisarem, como por exemplo comprar casa, ir ao hospital, acompanhar a uma loja ou a um restaurante. O motorista está sempre preparado para ajudar e queremos que o cliente se sinta

sempre apoiado.

Consideramo-nos embaixadores de Portugal perante os nossos clientes. Os nossos motoristas e a nossa equipa têm de representar Portugal na sua essência como o melhor destino do mundo.

## 2023 vai trazer novos projetos? Pretendem criar serviços adicionais?

A partir de 2023 vamos fazer um investimento com vista ao melhoramento e atualização de frota, bem como contratação de mais postos de trabalho.

Em relação aos serviços adicionais, neste momento, estamos muito focados na melhoria dos nossos serviços de transporte de turismo.

Temos como objetivo fortalecer as nossas parcerias para proporcionar outro tipo de experiências enriquecedoras aliadas ao nosso serviço de transporte, como por exemplo: cooking classes de comida tradicional portuguesa, espetáculos privados, passeios de barco privados, passeios de balão, entre outras.

**GOLD COMPASS**  
private chauffeur & tourism

www.goldcompass.pt | info@goldcompass.pt

# Evolução constante aliada à auto-sustentabilidade

Fundada na década de 80, a Bingotécnica tem como principal core business a comercialização e assistência de equipamentos de diversão e audiovisuais. Conversamos com João Malagueira, Gerente, e António Dias, CEO e Diretor Técnico, sobre os serviços da empresa, os aspetos diferenciadores e ainda os desafios do setor.

## Como surgiu a história da Bingotécnica, Lda.?

**João Malagueira:** A Bingotécnica é uma microempresa elaborada no fim da década de 80 e em 1993 foi formalizada como empresa sempre com a minha gerência.

Passamos por momentos bons e outros em que tivemos que usar da nossa resiliência, e com isso, acabei por inovar em alguns aspetos. Sempre atuei com, e promovi a seriedade, a eficiência e assertividade, nos meus colaboradores.

**António Dias:** Desde o início da empresa até 2018 implementámos soluções audiovisuais, de controlo e gestão, nomeadamente para bingos e casinos onde tivemos bastante sucesso.

Em 2018 desenvolvemos essa expansão de nível tecnológico, através da inclusão de tecnologias Smart-Signage, em que aproveitamos o conhecimento que já tínhamos do mercado audiovisual.

Procedemos à implementação de sistemas vídeo-wall, melhoramos e incrementamos a nossa oferta em sistemas profissionais de áudio.

Entretanto o Covid obrigou-nos a abrandar o ritmo e isso permitiu-nos estudar outras hipóteses e incrementar mais produtos e serviços na área do Smart-Signage. Dessa forma, surgiu a ideia dos painéis LED, a qual tem vindo a ser implementada desde 2021.



## Quais são os serviços que fornecem aos clientes e quais as principais áreas de atuação?

Em termos de serviços, tudo começa na área de projeto. Após tomarmos conhecimento da necessidade e condições estruturais do pretendido, avançamos com a elaboração do projeto e consequente proposta. Segue-se a fase de implementação, testes e, por último, finalização de obra.

As áreas de atuação, foram limitadas em 2021 para as áreas em que operamos, nomeadamente: equipamentos de audiovisual profissional, sistemas de rede e telecomunicação empresarial, informática empresarial em redes estruturadas, servidores e estações de trabalho, sistemas de energia para servidores e Data-Centers, sistemas de vídeo e teleconferência e sistemas de audiovisuais para anfiteatros, cinemas

e centros de controlo. Os nossos mercados diretos são, virtualmente, todo o tipo de estabelecimentos e escritórios de empresas, para as quais, a qualidade de exposição de marca e produto são um fator importante, como por exemplo cadeias comerciais, farmácias, talhos, lojas de roupa e stand de automóveis.

Abrangemos Portugal de norte a sul, futuramente no Brasil e países africanos.

## Quais são os desafios com que se debatem diariamente do ponto de vista da formação?

A formação é constante pelas situações que nos vão aparecendo. Hoje existem imensos meios e recursos para obter essa formação, quer por parte dos fabricantes a que estamos associados, quer por meios alternativos disponíveis na Internet. O grande desafio é mesmo o tempo

disponível.

Outro desafio ou dificuldade, é do lado do cliente, nomeadamente em instalações mais complexas. Apesar de termos ferramentas que nos permitem operar com a realidade aumentada, isso implica ter um técnico da área de engenharia do lado do backoffice e ter alguém, com um mínimo de conhecimento do lado do cliente, o que raramente acontece.

## Que elementos diferenciadores distinguem a Bingotécnica no mercado?

Pensamos que, por sermos uma microempresa, o grande elemento é a proximidade com o cliente. E também, porque temos a preocupação de tratar dos bens do nosso cliente como se fossem nossos, não há nada que deixemos para depois. É assim que os nossos clientes nos sentem e essa é a maior garantia que damos aos clientes.

Outro aspeto diferenciador é que todos os nossos equipamentos displays LED e outros dos fabricantes com que trabalhamos, cumprem as normas europeias e internacionais aos níveis de qualidade, segurança e também, ambientais.

Contudo, dispomos sempre de duas classes tecnológicas, a alta e a média, para o cliente que pretende uma solução, mas com o mínimo investimento.





# SILENCE

**Aproveita a nossa  
Campanha de Lançamento.**

S01 Basic  
**4.990€**  
IVA incluído



Descobre a gama de scooters elétricas:  
[www.silenceportugal.pt](http://www.silenceportugal.pt)

**Silence Portugal**

geral@silenceportugal.pt

[www.silenceportugal.pt](http://www.silenceportugal.pt)



Grupo  
**AUTO  
INDUSTRIAL**





# HÁ 128 ANOS A CUIDAR DE GERAÇÕES

ESPECIALISTAS EM PSIQUIATRIA E SAÚDE  
MENTAL, DEMÊNCIAS, REABILITAÇÃO FÍSICA  
E CUIDADOS PALIATIVOS.



Irmãs  
Hospitaleiras  
PORTUGAL

A CIÊNCIA DE CUIDAR.