



# 645 Anos da Aliança mais antiga do mundo: a Luso-Britânica

**Fadas do Lar 4.0:  
A Tecnologia ao  
serviço das famílias**



**Tarja Laitiainen, Embaixadora  
da Finlândia em  
Portugal, sobre as  
relações bilaterais  
entre Portugal e a  
Finlândia**

**A Indústria de  
Genéricos em Portugal  
assume, cada vez  
mais, uma posição  
de destaque**



# FUNDAÇÃO DENISE LESTER QUEEN ELIZABETH'S SCHOOL

NURSERY | RECEPTION | PRIMARY



• BERÇÁRIO • CRECHE • PRÉ-ESCOLAR • 1º CICLO DO ENSINO BÁSICO •

83 YEARS OF BILINGUAL EDUCATION



## 645 anos de amizade e relações comerciais



[ Chris Sainty, Embaixador do Reino Unido

CHRIS SAINTY É O NOVO **EMBAIXADOR DO REINO UNIDO** EM PORTUGAL. COM OS 645 ANOS DA ALIANÇA LUSO BRITÂNICA COMO MOTE, FOMOS AO SEU ENCONTRO E, NUMA CONVERSA AGRADÁVEL, FALAMOS SOBRE O MOMENTO ATUAL DO REINO UNIDO E SOBRE OS SEUS GRANDES PROJETOS PARA ESTA MISSÃO DIPLOMÁTICA.



Foi num dia de chuva, numa passagem pelo Porto, que encontramos Chris Sainty, atual Embaixador do Reino Unido em Portugal, para uma breve conversa sobre as relações bilaterais entre Portugal e o Reino Unido e, rapidamente, percebemos que, de facto, é o mais o que nos une do que aquilo que nos separa.

**Para contextualizar, como nos apresentaria a Embaixada do Reino Unido em Portugal e qual é, concretamente, a sua missão?**

A Embaixada do Reino Unido em Portugal é, antes de mais, uma equipa de profissionais dedicados à promoção dos interesses do Reino Unido em Portugal. Trabalhamos em muitos campos, nomeadamente a diplomacia tradicional onde atuamos como um canal de comunicação entre os governos britânico e português; a diplomacia económica, onde promovemos o comércio e o investimento entre os dois mercados; na área consular onde defendemos e protegemos os

interesses dos muitos cidadãos britânicos que visitam Portugal ou que fizeram de Portugal a sua casa e, também, na promoção de ideais e valores britânicos em áreas como a arte, a cultura, o desporto, a educação e os profundos laços que ligam os nossos povos.

**O Sr. Embaixador tomou posse recentemente. Uma das suas principais missões será a promoção das relações bilaterais entre ambos os países?**

Sim, essa é de facto uma parte importante da minha missão enquanto Embaixador do Reino Unido em Portugal. No entanto, como se sabe, o Reino Unido está a passar por um período de grandes mudanças e a nossa decisão de sair da União Europeia afeta todas as áreas da nossa vida nacional, no Reino Unido, mas também tem consequências para os nossos parceiros europeus, incluindo Portugal. Assim, o meu primeiro objetivo é concluir esse processo com sucesso, garantindo que o relacionamento entre os nossos países continua a florescer e crescer no futuro. Por outro lado, o meu segundo principal objetivo, a mais longo prazo, é olhar para além do Brexit, desenvolver uma visão para uma futura parceria, dinâmica, com base nos muitos laços históricos que existem entre os nossos dois países.

**É possível manter a colaboração, para além do Brexit?**

Apesar do Brexit, as relações bilaterais são muito fortes. Temos a Antiga Aliança, os mais de seis séculos de história partilhada e a nossa geografia atlântica. Tudo isso fornece uma base muito sólida para a nossa parceria moderna. Portugal e o Reino Unido partilham valores e interesses em todo o mundo e trabalham em estreita colaboração ao nível internacional e multilateral. Colaboramos estreitamente também ao nível da segurança e defesa, no comércio bilateral – que está a crescer – e há mais de 400 mil cidadãos portugueses que vivem, trabalham e/ou estudam no Reino Unido e que dão uma contribuição fundamental para a nossa sociedade e, por outro lado, haverá também uma comunidade de cerca de 50 mil cidadãos britânicos a viver em Portugal, já para não falar dos quase três milhões de visitantes britânicos que passaram por Portugal no ano de 2017.

**Apesar de existirem já muitos investimentos britânicos em Portugal, este continua a ser um mercado apetecível para as empresas do Reino Unido? E é o Reino Unido, ainda, um mercado apetecível para as empresas portuguesas?**

Com certeza. Portugal é um destino interessante e atraente para os investidores britânicos. Historicamente, os britânicos investiram em setores como alimentação, vinhos, têxteis e outras indústrias tradicionais. Apesar de estes setores continuarem a ser muito importantes, hoje, as empresas britânicas estão também muito interessadas em investir em setores mais inovadores, como serviços digitais, ciências da vida e artes criativas. A economia portuguesa está em crescimento e, ao mesmo tempo,

está a transformar-se e isso cria oportunidades muito interessantes para os investidores britânicos. Por outro lado, o Reino Unido é o quarto maior mercado para os exportadores portugueses e o maior mercado para a exportação de serviços portugueses. Sem esquecer que o turismo britânico contribui de forma muito significativa para a economia portuguesa. O volume de comércio bilateral entre os dois países está a crescer e, nos últimos cinco anos, cresceu quase 50 por cento. E note-se que há uma balança comercial é muito favorável a Portugal já que exporta duas vezes mais do que importa de bens e serviços para o Reino Unido. Diria que as relações comerciais e económicas entre os dois países são muito fortes e estão a crescer, apesar do Brexit. Mas existem também as relações no campo cultural que são também muito importantes, existindo um intercâmbio cada vez mais dinâmico e vibrante entre Portugal e o Reino Unido em áreas como artes, música, cinema, arquitetura, desporto e língua.

**É também papel da Embaixada fazer uma espécie de networking entre os dois países?**

Sim, uma parte da nossa missão é promover o comércio bilateral e trabalhar, sobretudo, com empresas britânicas que querem fazer comércio aqui em Portugal mas também com investidores portugueses que estão interessados em investir no Reino Unido. E esta relação entre embaixada e investidores acaba por facilitar as trocas comerciais e económicas.

**O Reino Unido é também um país atrativo para os estudantes portugueses que procuram a excelência das universidades britânicas, é sabido. No entanto, continua a existir um mercado bastante atrativo também para os recém-licenciados portugueses. Com o Brexit, isso vai continuar a ser uma realidade?**

Eu penso que sim. Obviamente que as coisas vão mudar com a nossa saída da União Europeia e a livre circulação de pessoas não vai continuar nos mesmos moldes, mas tenho a certeza que, no futuro, existirão sempre oportunidades para os portugueses talentosos que queiram trabalhar e contribuir para o nosso país.

**Gostaria de deixar alguma mensagem aos nossos leitores?**

Durante as minhas primeiras semanas como embaixador, fiquei espantado com o calor e generosidade que encontrei onde quer que fosse em Portugal e, para mim, isto é o reflexo da amizade profunda que existe entre portugueses e britânicos. Eu acho que é muito importante que trabalheemos juntos para garantir que aconteça o que acontecer, continuemos a fortalecer este relacionamento tão especial que existe entre Portugal e o Reino Unido.





# “É essencial que se preserve a ligação próxima e dinâmica entre ambos os países”

ENTREVISTA A FILIPE LOWNDES MARQUES, PRESIDENTE DA CÂMARA DE COMÉRCIO LUSO-BRITÂNICA.



Filipe Lowndes Marques



**A Câmara de Comércio Luso-Britânica conta com mais de cem anos de história. Quais os motivos que levaram à sua criação e qual é, atualmente, a verdadeira missão da CCLB?**

A Câmara de Comércio Luso Britânica cumpriu um papel essencial no desenvolvimento das relações económicas entre Portugal e a Grã-Bretanha durante os anos da sua existência, especialmente na época em que era difícil encontrar informação sobre como fazer negócios no outro país. A CCLB era muitas vezes a primeira paragem para empresas Portuguesas que queriam desenvolver a sua atividade na Grã-Bretanha, ou inglesas que tinham acabado de chegar

a Portugal e procuravam a melhor forma de fazer contactos e crescer o seu negócio. Com a difusão de informação e a criação de outras entidades que apoiam este tipo de ligações, foi essencial procurar formas de manter a CCLB relevante e importante para que mantenha a sua posição ímpar no fortalecimento dos laços entre os dois países. A missão atual da CCLB é ser um verdadeiro valor acrescentado para os nossos membros, procurando criar valor, abrindo portas e encontrando oportunidades que venham ao encontro dos objectivos das empresas que nos procuram, utilizando para esse fim uma rede de sócios que abrange todos os sectores económicos, bem como relações privilegiadas com a Embaixada Britânica e com as autoridades Portuguesas e Britânicas nas várias áreas.

**A Aliança Luso-Britânica é mais antiga aliança diplomática do mundo e isso continua, ainda hoje, a dar frutos. Hoje, como analisa as relações bilaterais Portugal-Reino Unido?**

Estamos, como se sabe, num grande período de incerteza em resultado do Brexit. É, no entanto, mais um tempo de oportunidades: a Câmara, muito embora trabalhe muito proximamente com a Embaixada Britânica, não recebe qualquer apoio financeiro da mesma. Vemo-nos como um parceiro não só da embaixada como de todas as empresas portuguesas e britânicas que procuram fazer negócios com o seu mais antigo aliado. A Grã-Bretanha é o primeiro mercado de destino das exportações portuguesas de serviços e o quarto destino das exportações de bens, e por isso consubstancia uma ligação essencial para as empresas Portuguesas. Acredito que tal se irá manter, com maiores ou menores dificuldades (espera-se menores!) após a saída da Grã Bretanha da UE, muito embora um recente estudo da CIP estime que a alteração do quadro de relacionamento entre o Reino Unido e a UE pode resultar em reduções potenciais das exportações de bens e serviços portuguesas entre cerca de 15% e 26%, dependendo do tipo de relacionamento comercial futuro que vier a ser estabelecido. É por isso essencial que se preserve essa ligação próxima e dinâmica entre as duas economias, evitando entraves ao comércio e ao investimento, para que o actual relacionamento se mantenha e se possivel ainda mais se fortaleça, e contamos que a CCLB tome um papel activo para que tal aconteça.

**Portugal é um país atrativo do ponto de vista do investimento? Quais são as áreas de investimento mais comum no nosso país?**

Em parte resultado da longa ligação entre os dois países, Portugal sempre foi e continua a ser um país muito atrativo para o investimento inglês. A estabilidade social é um factor muito importante, tal como o potencial de aumento da produtividade e a vantagem de utilizar pessoal muito qualificado com custos inferiores aos praticados no Reino Unido, tudo isto num país em que o nível de inglês falado e escrito é muito elevado. Há

obviamente pontos a melhorar: há queixas da carga fiscal e dos incentivos às empresas, nomeadamente no que toca às regiões e a apoios mais específicos. Outros dois factores de preocupação são as perspectivas e dimensão do mercado português. Ao nível das importações provenientes do Reino Unido, denota-se uma concentração em cinco grupos de produtos - veículos e outro material de transporte, químicos, máquinas e aparelhos, metais comuns, e produtos agrícolas - que representaram cerca de 75% do total em 2017. Em relação a serviços, o Reino Unido foi o 2º maior provedor de serviços em Portugal, correspondendo a cerca de 10% do total em 2017, em que se destacam as viagens e turismo, transportes e serviços de telecomunicações, informática e informação.

**Qual o tipo de ações que a CCLB promove para colocar em contacto os empresários de ambos os países?**

A Câmara presta serviços e fomenta iniciativas que são muito uteis para os nossos membros que procuram criar ligações comerciais entre Portugal e o Reino Unido, como por exemplo a presença em exposições internacionais ou a organização de visitas de empresários. Também organizamos iniciativas de formação e de networking para promover contactos entre empresários dos dois países. Um desenvolvimento recente tem sido a organização de roundtables sobre temas específicos, com a presença das principais empresas ligadas ao sector, e que permitem, num ambiente mais restrito, a criação de laços mais sólidos entre os participantes e potencia fortemente o desenvolvimento de negócios entre eles.

**Para o futuro, quais os principais objetivos e projetos da Câmara de Comércio Luso-Britânica?**

Durante este período de incerteza pós Brexit, a Câmara tem de que mostrar disponibilidade e capacidade para dar o apoio necessário às empresas britânicas que procuram investir em Portugal, bem como às empresas portuguesas que procuram exportar para o Reino Unido, e tornar-se desta forma ainda mais relevante. Isto é especialmente importante no que se refere às PMEs, que não têm os meios para se prepararem antecipadamente para os vários possíveis cenários que possam resultar da saída do Reino Unido da UE, e que apenas se irão adaptar quando houver um conhecimento mais preciso das implicações, e nesse momento será necessário, e a CCLB espera poder prestar, um apoio essencial para que os negócios entre os dois países dessas empresas não sejam afectados.



# Uma empresa histórica que aposta no futuro

A ALIANÇA LUSO-BRITÂNICA, EM PORTUGAL CONHECIDA VULGARMENTE COMO ALIANÇA INGLESA, ENTRE INGLATERRA - SUCEDIDA PELO REINO UNIDO - E O REINO DE PORTUGAL É A MAIS ANTIGA ALIANÇA DIPLOMÁTICA DO MUNDO AINDA EM VIGOR. TENDO POR BASE ESTA IDEIA, ENTRAMOS À CONVERSA COM BRUCE DAWSON, CHAIRMAN DO GRUPO GARLAND, E TENTAMOS PERCEBER A DINÂMICA DO GRUPO RELATIVAMENTE AO REINO UNIDO E SOBRE O POSSÍVEL IMPACTO QUE A SAÍDA DO REINO UNIDO DA UNIÃO EUROPEIA PODERÁ TER.



Bruce Dawson, Chairman do Grupo Garland

**Poderia fazer-nos uma breve apresentação do Grupo Garland?**

O Grupo Garland, atualmente uma das empresas líderes em Transportes, Logística e Navegação, é uma das cinco companhias mais antigas do país. Nasceu em 1776 e foi fundada por Thomas Garland, um comerciante inglês, cuja família geriu a empresa ao longo de quatro gerações. Os Dawson estão na liderança do grupo há cinco gerações. Embora gerida por descendentes de britânicos, a Garland conta com capitais cem por cento nacionais. Com uma faturação superior a 128 milhões de euros em 2017, disponibilizamos soluções completas e integradas para a gestão de todas as necessidades da cadeia de abastecimento dos nossos clientes. Com sede na Abóboda (Cascais), o Grupo Garland é constituído por 9 empresas, distribuídas por quatro strategic business units, nomeadamente: Transportes (Garland Transport Solutions e Garland Maroc), Logística (Garland Logística), Navegação (Garland Navegação, Ocidenave e Ocidenave Espanha) e Corporativa (Garland Laidley, Garland Gestão Imobiliária e Anacondaweb). Em Portugal, marcamos ainda presença em Aveiro, Maia, Marinha Grande, Mealhada, Palmela (Parque Autoeuropa), Portimão e Vila Nova de Gaia, mas estamos igualmente instalados em Espanha - Barcelona e Valência - e em Marrocos - Casablanca. No âmbito da logística, disponibilizamos serviços de gestão de armazém em regime de outsourcing, bem como de distribuição nacional. Na área dos transportes, os serviços englobam a movimentação de mercadorias por terra, mar ou ar entre Portugal, Espanha e Marrocos e o resto do mundo. Disponibilizamos ainda serviços de navegação em linhas regulares, tramping e atendimento de navios. Atualmente, dispomos de mais de 80 mil metros quadrados de área logística e temos feito um grande investimento em instalações próprias, soluções tecnológicas e

na sustentabilidade ambiental. Somos claramente uma empresa com muita história, mas que mantém o seu foco no futuro.

**A Aliança Luso-Britânica tem 645 anos e, ao longo destes mais de seis séculos, as afinidades entre Portugal e o Reino Unido foram-se intensificando e, hoje, as relações comerciais são ainda mais intensas. Para a Garland, quando começaram as relações comerciais com o Reino Unido e qual é a importância do país para o Grupo?**

As relações comerciais da Garland com o Reino Unido vêm desde a génese da empresa. A Garland foi fundada em 1776 por Thomas Garland e, na altura, os navios vinham da Terra Nova com bacalhau, que descarregavam em Portugal, carregando Vinho do Porto que era destinado ao Reino Unido. Devo recordar que Thomas Garland era britânico e a sua família liderou a empresa por quatro gerações. Posteriormente, em 1855, a Garland Laidley assinou um contrato com todos os armadores de Liverpool que a tornaram sua agente de navegação em Portugal, acontecimento único no mundo de navegação. O dito contrato é um documento de cinco linhas escrito à mão, assinado por todos os operadores daquele que, na altura, era o principal centro de navegação da Europa. Permitiu-nos disponibilizar em Portugal serviços de transporte de carga convencional e em contentores de e para destinos como Europa, Mediterrâneo, Ásia, Médio e Extremo Oriente e Américas do Norte, Central e do Sul. Muitos destes armadores mantiveram a Garland como sua representante ao longo de mais de cem anos.

**Quais são os principais produtos exportados para o Reino Unido e quais os mais importados para Portugal?**

Os produtos mais exportados são os das indústrias têxtil, calçado, vinhos (sobretudo Vinho do Porto), cortiça e metalúrgica mecânica. Os bens mais

importados são máquinas, produtos de retalho e matérias-primas.

**O que oferece a Garland para as empresas exportadoras e importadoras que fazem parte desta velha aliança?**

A Garland oferece serviços de transporte via terrestre, aérea ou marítima com saídas regulares. As mercadorias são transportadas em cargas completas, parciais ou de grupagem, estando a Garland habilitada para o transporte de produtos convencionais, pendurados, a temperatura controlada ou perigosos. A empresa trata ainda de desalfandegamento e documentação diversa.

**Não é possível abordar a Aliança Luso-Britânica sem falar do Brexit. A saída do Reino Unido da União Europeia trará entraves às relações comerciais entre Portugal e o Reino Unido?**

É prematuro falar sobre o impacto que o Brexit terá nos negócios, porque ninguém sabe como irá terminar. Não acredito que tenha impacto na aliança entre Portugal e o Reino Unido a nível diplomático, já nas relações comerciais poderá ter dependendo do acordo que o país feche com a União Europeia. Para já, arrisco dizer que haverá uma quebra nos negócios, especialmente pelas mais que prováveis dificuldades alfandegárias.

**O Brexit terá um impacto considerável na indústria da logística em Portugal?**

Depende de como terminem as negociações entre o Reino Unido e a União Europeia, mas é possível que



tenha algum impacto. A acontecer, afetará apenas as empresas envolvidas na logística de importação e exportação de e para o Reino Unido. No entanto, os operadores portugueses têm atividade com os restantes 27 países da União Europeia, pelo que o Brexit poderá apenas afetar a fatia que correspondente às relações com o Reino Unido. Poderá, por exemplo, implicar a contratação de mais funcionários nas empresas logísticas do Reino Unido.

**A Garland é uma empresa portuguesa gerida por ingleses. A saída do Reino Unido da União Europeia poderá também fomentar a realocação de empresas britânicas no nosso país?**

A Garland é gerida por portugueses. Temos dependência britânica, mas os fundos da Garland são cem por cento nacionais. Não acredito que haja realocação. Só em casos muito excecionais e caso o Reino Unido e a União Europeia não cheguem a acordo. Além disso, que eu tenha conhecimento, não existem empresas britânicas a operar neste setor sedeadas em Portugal.

**Para a Garland, e tendo em conta que o serviço com a Inglaterra representa uma percentagem considerável do serviço terrestre dentro da Europa, o Brexit será um desafio? Como se têm vindo a organizar no sentido de responder eficazmente a esse desafio?**

Como explicado nas perguntas anteriores, o negócio da Garland com o Reino Unido é limitado porque a Garland trabalha com todos os países do mundo. Para já não alterámos qualquer procedimento, até porque estamos confiantes que vai haver um acordo entre o Reino Unido e a União Europeia.

**No que concerne ao futuro, quais os principais objetivos e projetos para o Grupo Garland?**

Estamos muito concentrados em desenvolver os três pilares que constituem o nosso core business: transportes, logística e navegação. Estamos a realizar um investimento contínuo em instalações e tecnologia de última geração. Estamos atualmente com 80 mil metros quadrados de unidades logísticas e contamos ultrapassar em breve os cem mil metros quadrados.





# Simbiose perfeita entre humanismo e conhecimento

NA BASE DA AÇÃO EDUCATIVA DA QUEEN ELIZABETH'S SCHOOL (QES) ESTÃO OS DIREITOS HUMANOS E O BEM-ESTAR DA CRIANÇA. COM ESTE PROPÓSITO, TODA A SUA ATIVIDADE É BASEADA NA FORMAÇÃO INTEGRAL DA CRIANÇA, DESDE O BERÇÁRIO ATÉ AO QUARTO ANO DO PRIMEIRO CICLO DO ENSINO BÁSICO. EM ENTREVISTA AO PAÍS POSITIVO, MARIA DA CONCEIÇÃO DE OLIVEIRA MARTINS, PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA FUNDAÇÃO DENISE LESTER, FALA SOBRE O PROJETO EDUCATIVO DA QUEEN ELIZABETH'S SCHOOL E SOBRE AS RELAÇÕES BILATERAIS ENTRE PORTUGAL E O REINO UNIDO.



Maria da Conceição de Oliveira Martins, Presidente do Conselho de Administração da Fundação Denise Lester

Denise Lester foi a fundadora do colégio Queen Elizabeth's School e, 83 anos passados desde a sua fundação, o colégio continua a manter a sua matriz: Uma escola inglesa com ensino bilingue (português/inglês) para crianças portuguesas e estrangeiras cujos pais têm residência permanente em Portugal. De acordo com a nossa entrevistada, Maria da Conceição de Oliveira Martins, o facto de coexistirem, no mesmo espaço, crianças de diferentes nacionalidades permite "ter uma diversidade cultural muito grande. É certo que a grande maioria dos alunos continuam a ser portugueses, mas há cada vez mais alunos de outras nacionalidades, o que acaba por ser uma experiência muito positiva e enriquecedora para os alunos

porque habituam-se, desde cedo, a conhecer outras culturas e religiões, a alargar os horizontes e a prepararem-se para exercer uma cidadania ativa na economia global em que vivemos atualmente". De facto, é extremamente importante que as crianças convivam com diversas realidades socioculturais porque, por um lado, aprendem a respeitar as diferenças e, por outro, a serem mais tolerantes, solidárias, a terem uma maior abertura, capacidade de diálogo e adaptação a uma sociedade em constante mudança. Apesar de ser uma escola católica, as portas estão sempre abertas a alunos que professam outros credos ou não tenham qualquer religião. No fundo, "centramos a nossa ação na educação para os valo-

res e na promoção da dignidade da pessoa humana, que são princípios fundamentais e universais. Aliás, nas aulas de Educação Moral e Religiosa Católica - "que são de frequência facultativa" - é comum ver crianças de outras religiões e, inclusive, os alunos não católicos serem chamados a falar das suas religiões, mostrando o que as distingue. E assim se constrói, passo a passo, uma sociedade mais reconciliadora que fomenta a união e o ecumenismo, tendo como fim uma atuação conjunta tão necessária para a busca da paz nos dias que correm. Também é preciso referir que, mesmo sendo uma escola católica, é também uma escola inglesa e, de acordo com os ideais de Denise Lester, sua

fundadora, súbdita britânica, continuam-se a celebrar certas tradições culturais do Reino Unido. É o caso do Guy Fawkes, uma festividade instituída em Inglaterra, para comemorar o facto de o rei Jaime I ter saído ileso da conspiração da pólvora, levada a cabo por um grupo de soldados católicos ingleses, sendo um desses soldados o Guy Fawkes, que na noite de 5 de Novembro de 1605, ao tentar explodir as casas do Parlamento, foi descoberto. Em todo o Reino Unido, no dia 5 de Novembro, é celebrada esta data. Na Queen Elizabeth's School, é festejado o Guy Fawkes no dia de aniversário da Escola, dia 3 de Novembro.

## INTERNACIONALIZAÇÃO DO CURRÍCULO

Em 2013, foi concedido à Queen Elizabeth's School o estatuto de Cambridge Primary School e Cambridge International School da Cambridge Assessment International Education. Hoje, é com orgulho que Maria da Conceição de Oliveira Martins refere que são cada vez mais os alunos propostos a exame: "Estamos a fazer a implementação deste programa internacional de forma gradual porque o ensino primário, no sistema de educação inglês, aplica-se a alunos com faixas etárias compreendidas entre os cinco e os onze anos. Assim, as disciplinas de Matemática e Ciências são também lecionadas numa segunda língua, o Inglês, recorrendo a materiais didáticos desenvolvidos pela Universidade de Cambridge, destinados a alunos não nativos desta língua, os quais são utilizados em escolas bilingues e internacionais. Os alunos são avaliados pelos Cambridge Primary Progression Tests e Cambridge Primary Checkpoint Tests do Cambridge Primary Programme" [www.cambridgeinternational.org](http://www.cambridgeinternational.org). Este programa é lecionado em complementaridade com o programa curricular oficial português do primeiro ciclo do ensino básico.



Ana Maria Nunes, Maria da Conceição de Oliveira Martins e Maria de Lourdes Cabral - Conselho Executivo da Fundação Denise Lester

## RELAÇÕES LUSO-BRITÂNICAS

Apesar de a Fundação Denise Lester - proprietária da Queen Elizabeth's School - ser portuguesa tem, como um dos objetivos principais, o estreitamento das relações entre Portugal e o Reino Unido, dando a conhecer a cultura, história e tradições britânicas, nas suas mais variadas vertentes. Assim, "procuramos manter uma relação de proximidade com as mais antigas e prestigiadas instituições britânicas em Portugal, como é o caso do British Council, da Embaixada do Reino Unido e da Royal British Legion". Como prova desta ligação a Queen Elizabeth's School, a convite desta última instituição, marcou presença na cerimónia do Remembrance Sunday, por altura da comemoração dos cem anos do Armistício, no passado dia 12 de Novembro, na Igreja de São Jorge no Cemitério dos Ingleses na Estrela, em Lisboa: "Um conjunto de alunos da Queen Elizabeth's School participou nesta efeméride onde também estiveram presentes, além de Sua Excelência o Embaixador do Reino Unido, Suas Excelências a Embaixadora da África do Sul, a Embaixadora do Canadá, o Embaixador da Alemanha, e uma representante da Embaixada Francesa em Portugal, os Bombeiros Voluntários de Lisboa e a Liga dos Combatentes, entre outros. Além de terem assistido à celebração religiosa, os alunos da Queen Elizabeth's School, à semelhança dos alunos de outras escolas inglesas, participaram na leitura de pequenas orações por certas intenções, nomeadamente pela paz. Uma aluna desta Escola teve o privilégio de ler uma oração que fazia alusão à proteção da cidade de Lisboa, de todos os governantes das nações, em especial de Sua Majestade a Rainha Isabel II e da família real britânica. Foi, de facto, uma honra e orgulho fazer parte desta solenidade", revela Maria Conceição de Oliveira Martins.

## ATIVIDADES EXTRACURRICULARES

Além das atividades mais comuns como Ballet, Piano, Karatê, Tênis, Patinagem ou Futebol, a Queen Elizabeth's School oferece ainda uma atividade extracurricular muito interessante: Os Clubes de Inglês. Aqui, os alunos e antigos alunos podem dar continuidade e aprofundar os conhecimentos e competências adquiridas na língua inglesa, desenvolvendo alguns projetos e portefólios. No final do ano, realizam os Integrated Skills in English do Trinity College London (níveis I e II), os exames do First Certificate, do Advanced e Proficiency in English, da Universidade de Cambridge. Além disso, os Clubes de Inglês são mais um elo de ligação entre alunos e docentes, e este, é um elemento fundamental para o reforço da cultura de escola: "Somos uma grande família e valorizamos as relações entre os alunos, os docentes e a família. Queremos que o tempo que aqui passam seja relevante do ponto de vista das aprendizagens e da formação da personalidade, e que permaneça nos alunos um sentimento de pertença e afeição muito especial em relação à Queen Elizabeth's School. É para isso que trabalhamos diariamente", refere, lembrando ainda que existem, atualmente, famílias com quatro gerações a terem sido educadas nesta Escola e isso demonstra o espírito de amizade que aqui se faz sentir.

## QUEM FOI DENISE LESTER?

Filha de pai inglês e mãe irlandesa, Denise Lester nasceu em Londres a 29 de Março de 1909. Devido a uma doença grave de sua mãe, frequentou desde os cinco anos, até ao antigo sétimo ano, um colégio interno e, desde cedo, nutriu uma grande paixão pelo ensino. Contra tudo e todos, conseguiu cumprir o seu sonho de criar, em Portugal, uma escola inglesa para portugueses. Aliás, Denise Lester sempre teve o desejo de vir para Portugal: «Um dia eu vou para aquele país, porque tem de haver um grande estreitamento de amizade entre os dois países de navegadores, de descobridores. Um dia eu vou descobrir aquela terra!». A fundadora da Queen Elizabeth's School, Miss Denise Lester, mulher notável, foi também a fundadora da primeira Companhia das Guias em Santa Cruz, na Madeira; condecorada em 1943 pela Cruz Vermelha, pelo seu empenho em causas humanitárias; em 1947 pelo Rei Jorge VI, como Membro do Império Britânico; em 1971 pelo Presidente da República Portuguesa, Sua Excelência Almirante Américo Thomaz, tendo-lhe sido atribuído o grau de Oficial da Ordem da Instrução Pública; em 1972 o grau de Oficial do Império Britânico, pela Rainha Isabel II, e em 1975 foi nomeada membro honorário da Legião Real Inglesa. Grande defensora da Aliança Lusó-Britânica, distinta pedagoga, educadora e conferencista, grande admiradora da expansão dos portugueses, foi convidada pelo Ministério do Ultramar a falar da sua experiência educativa e de vida nas antigas Colónias Portuguesas de África. Ainda em vida, Miss Denise Lester criou a Fundação Denise Lester, oficialmente reconhecida pelo Governo Português em 1965, como pessoa coletiva de direito privado de utilidade pública, proprietária da Queen Elizabeth's School, para garantir a continuidade da sua obra.

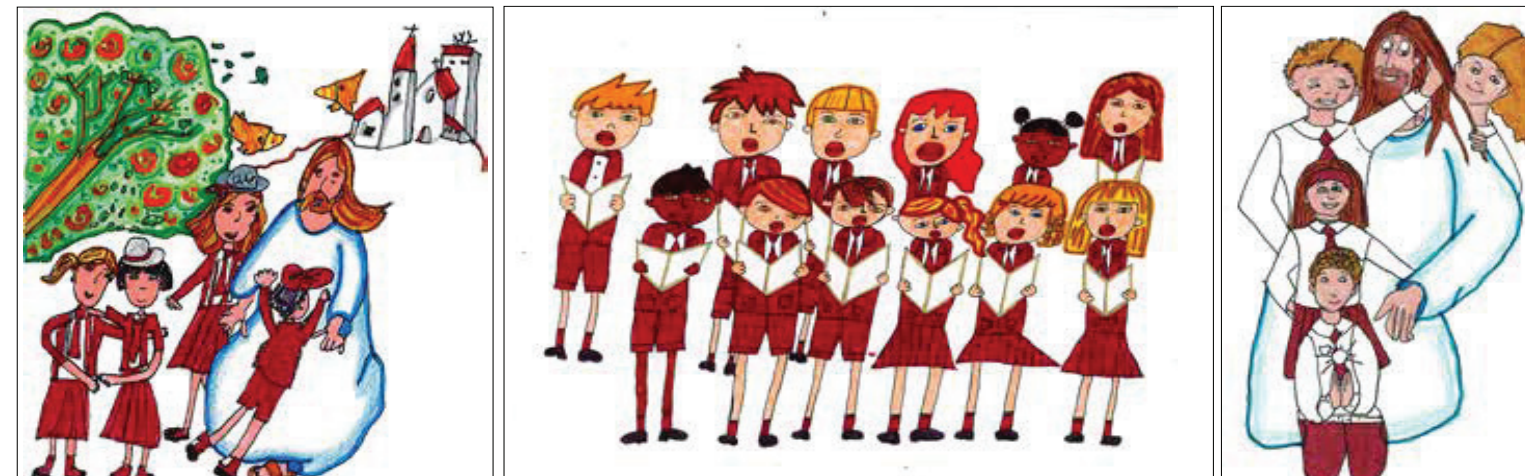
## O FUTURO

A Queen Elizabeth's School propõe-se a dar continuidade aos objetivos adotados no seu projeto educativo: "Tendo em atenção os ideais estabelecidos por Denise Lester, esta instituição pretende consolidar toda a experiência de ensino adquirida ao longo dos 83 anos de existência e adaptá-la aos crescentes desafios da globalização e da sociedade da informação e do conhecimento. A abertura do berçário e da creche foi um passo decisivo na prossecução do desenvolvimento de um modelo integrado de ensino bilingue, desde a valência da creche até ao primeiro ciclo do ensino básico". No entanto, refere que os programas e intercâmbios internacionais continuarão a fazer parte integrante do projeto educativo desta Escola porque, "desta forma, conseguiremos estar a par do que melhor se faz mundialmente a nível da qualidade do ensino, nomeadamente na partilha de boas práticas em áreas como a planificação curricular, formação contínua dos docentes, liderança e sucesso escolar".



## UM AGRADECIMENTO MERCIDO

Neste momento, a nossa entrevistada refere que um dos grandes desafios é o aumento do número de alunos cuja língua materna não é o português nem o inglês. Assim, aproveita esta oportunidade para deixar um agradecimento público a todo o corpo docente "pelo esforço meritório realizado para que todos os alunos estrangeiros se sintam acolhidos e consigam ter bom aproveitamento escolar, apesar da barreira linguística. Para os professores, a questão da língua não tem sido um entrave e, todos têm conseguido arranjar estratégias de inclusão.





# J. Camilo & Associados SROC

## Acompanhamos de perto as rotas dos nossos clientes

### ASSEMBLEIA GERAL EM LISBOA ATRAI DELEGADOS DE 43 MEMBROS REPRESENTANDO 36 PAÍSES.

A empresa de revisão oficial de contas, J. Camilo e Associados SROC foi anfitriã da 31ª assembleia geral da associação internacional de auditores, contabilistas e consultores fiscais IECnet, que teve lugar no hotel Altis Grand em Lisboa nos dias 3 a 7 de outubro, a qual contou com a presença de 43 membros de todos os continentes do mundo.

No encontro anual, os membros abordaram a melhor forma de servir os seus clientes em áreas tão diversas como Blockchain e Bitcoin, Controlo de Gestão, Transferências Internacionais, Negócio Familiar, Auditoria Forense, Valorização de Negócios, Estabelecimentos Permanentes e desenvolvimentos em Auditoria, angariando conhecimento e oportunidades para clientes em países específicos.

O IECnet saúda os 645 anos da aliança Luso-britânica e os membros em Portugal e em Londres, Reino Unido, J. Camilo e Associados SROC e Sayers Butterworth LLP esperam fortalecer o espírito da aliança trabalhando juntos no interesse dos seus clientes

Assistiram à Assembleia Geral os seguintes membros:

Gpc Tax (**Germany**); Hyundai Accounting Corporation (**Korea**); Timevision (**Denmark**); Rewisco (**Switzerland**); Sakashita International Tax Accountant Co (**Japan**); Sayers Butterworth (**UK**); Read (**Luxemburg**); Studio Manenti Rayneri (**Italy**); Athos Fouttis & Co Ltd (**Cyprus**); Lpg Luxembourg (**Luxemburg**); Carpi Advisors (**Italy**); Big 5 (**Russia**); Ciccioriccio E Associati (**Italy**); Gccpa (**Hong-Kong**); Eurocontrol Asesores Contables Y Tributarios (**Spain**); Guzman & Guzman (**USA**); Oboud Abubakr Baeshen (**Saudi-Arabia**); Conscienta (**Germany**); Vhm|Abc (**Netherlands**); Ldassurance (**Australia**); Escalante Y Escalante (**El Salvador**); Morera Asesores & Auditores (**Spain**); Treufinanz (**Austria**); Axas Consulting (**Belgium**); Riveiro Y Asociados (**Argentina**); Cecauidit International (**France**); The Good People (**Egypt**); Tan Wee Tin and Co (**Singapore**); S. Ramanand Aiyar & Co (**India**); Taillefer Lussier Gauthier (Canada); Sada, Iris & Co (**Nigeria**); Audigroup (**Morocco**); Awt (**Tunisia**); Cpa (**USA**); Njc (**Mauritius**); B And B Global Consultores (**México**); Iecnet (**France**); J. Camilo Associados SROC (**Portugal**); Lee Teck Leong & Co (**Malaysia**); Nternational Management Services Ltd (**Malta**); Wallace O'donoghue (**Ireland**); Karim & Co (**Libano**)



[www.iecnet.net](http://www.iecnet.net)

IECnet is an international association of accountants, auditors and tax consultants. All IECnet's members are professionally qualified under the laws of their respective jurisdictions.

The association was formed in 1987 and its members have established an infrastructure of mutual support and share the highest standards of professional duties and client service.

IECnet has 80 members and, due to its medium size, extensive personal contacts have been established and strengthened between the members for their benefit and, more importantly, for the benefit of their clients.

With members located in six continents, we can support our clients in all their international as well as local business requirements to an exceptionally high standard.



[www.jcamilo-sroc.pt](http://www.jcamilo-sroc.pt)

### QUEM SOMOS

A J. CAMILO & ASSOCIADOS SROC é uma empresa de auditoria financeira que iniciou atividade em 1997. Atualmente conta com 5 sócios e com uma equipa de cerca de 15 colaboradores, com sede em Lisboa e um escritório no Porto.

Está inscrita na Lista Oficial das Sociedades de Revisores Oficiais de Contas sob o número 147 e no Registo de Auditores da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários de Portugal (CMVM), sob o número 20161458.

### MISSÃO

Prestar um serviço personalizado e com elevada qualidade, entendido este como a emissão de uma opinião sustentada e fiável que garanta aos múltiplos "stakeholders" uma elevada confiança e segurança no seu conhecimento e tomada de decisão.

### VISÃO

Ser reconhecida como PME Líder na parceria com os Clientes.

### VALORES

Mantemo-nos sempre atentos ao que é essencial no desempenho da nossa profissão:

Rigor

Descrição profissional e sigilo

Independência

Diálogo

Competência

Confiança



Chartered Accountants, Tax and Business Advisors

[www.sayersb.co.uk](http://www.sayersb.co.uk)

### OUR APPROACH

At Sayers Butterworth LLP we believe that clients come first. Our high-quality services can be tailored to suit all circumstances and we are proud of the business advisory and support services we provide.

Whatever your requirements are, we can assist. We understand that every client is unique and requires a specific approach. Our team of skilled professionals can guide you through every financial, accounting or tax matter you are likely to encounter and we feel that close and regular contact with our clients is essential in helping us to deliver the quality of service you need.

We see ourselves as a business partner to our clients, ready to give sound advice when required or simply to remove the burden of compliance work. Whatever the scale of our involvement, you can be sure of quality services at a competitive rate.

Working with us you will benefit from a client-based approach to service delivery and a consistent and proven set of methods for all your business and personal financial needs.

Today's business and financial environment is fast-moving, competitive and can be highly complex. Business owners and individuals alike need the support of professionals who can provide timely, effective solutions to meet their requirements. We believe we can offer such a service.

# Unicâmbio: Testemunha das relações luso-britânicas

A **UNICÂMBIO** É A MAIS ANTIGA E MAIOR AGÊNCIA DE CÂMBIOS DE PORTUGAL, HOJE UMA INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO, SURGIDA EM 1992.



[ Carlos Lília

O Aviso n.º1/91 de 23 de janeiro, do Banco de Portugal, veio permitir o estabelecimento de Agências de Câmbios, classificadas como Instituições Financeiras e cuja finalidade era a compra e venda de moedas estrangeiras e de traveller cheques. Surge, assim, a Unicâmbio com dois balcões no Algarve, tendo a sua estratégia sido norteada pelos fluxos turísticos – de lembrar que, na altura, a peseta era a moeda estrangeira mais transacionada. Em 1997, a empresa passa por reestruturação e reorganização e abre o seu primeiro balcão em Vilar Formoso e Madeira, rompendo com a dependência do Algarve e dos fluxos turísticos da região. E foi precisamente esta medida que fez com que a Unicâmbio tivesse capacidade de se expandir e aproveitar a Expo 98 para a criação de mais um balcão. A senda de crescimento foi crescente, mas a entrada do Euro, em 2002, fez com que a empresa tivesse, obrigatoriamente, que repensar novamente toda a sua estratégia. Assim, passa também a oferecer o serviço de transferências de dinheiro internacionais, através de uma parceria com a Western Union, empresa que na altura já era líder mundial nessa atividade. Nessa mesma altura, dá-se um aumento do capital social da empresa e, também, a reestruturação e reconfiguração dos balcões Unicâmbio, tendo sido fechadas as agências de linha fronteira e aberto mais balcões em locais de maior concentração de imigrantes e de fluxos turísticos. Por outro lado, a Unicâmbio adotou as cores e marca da Western Union como referência de visibilidade. Importa sublinhar que o negócio das transferências foi muito importante para dar seguimento ao crescimento da empresa nos anos que se seguiram. A Unicâmbio soube agarrar essa oportunidade. Passou a ser reconhecida pela Western Union como um dos melhores parceiros a nível mundial, quer pela qualidade de serviço, quer pelo seu desempenho, tendo ganho vários prémios de qualidade internacio-

nais em diferentes anos. Em 2010 começa uma nova etapa de transformação e crescimento da empresa com a entrada no espaço aeroportuário; o aeroporto da Madeira. Contudo, o grande momento de viragem deu-se com a entrada da Unicâmbio nos aeroportos de Lisboa, Faro e Porto, apesar da crise económica que se vivia. Esta abertura de mercado permitiu que a empresa tivesse capacidade para se expandir a uma velocidade cruzado por todo o mercado nacional. Se no final do século XX a empresa contava com cerca de 30 colaboradores, em 2012 tinha já 130 e, em 2014, com 160. Aliás, o ano de 2014 foi muito importante para a Unicâmbio que aumentou novamente o seu capital social para um milhão de euros e passou a beneficiar do estatuto de instituição de pagamento, o que veio permitir o alargamento do seu objeto social, passou a ser agente principal da Western Union, com impactos significativos nos respetivos resultados, e iniciou o seu processo de internacionalização com a entrada em Angola, através de uma empresa participada; a Unitransfer. Desde então houve um novo período de crescimento à conta da expansão da rede no país e introdução de novos produtos, em particular o cartão pré-pago multdivisa e as ATMs. Hoje, a Unicâmbio conta já com 80 balcões em Portugal e cobre os principais canais de distribuição e, a sua dinâmica tem permitido estabelecer parcerias e protocolos com empresas líderes, nomeadamente com do setor hoteleiro. Com mais de 250 colaboradores, a Unicâmbio tem empresas constituídas em Angola, Marrocos e Reino Unido.

**Surgida em 1992, a empresa atua no setor do câmbio manual. No entanto, ao longo dos anos foi introduzindo serviços pioneiros. Quais são esses serviços?**

O primeiro produto introduzido foram as transferências de dinheiro com a marca Western Union. Este tipo de transferências permite aos nossos clientes enviar dinheiro para qualquer parte do mundo de forma fácil, rápida e segura. Basta o beneficiário no país de destino ir a um agente da Western Union e levantar o dinheiro, que fica disponível em minutos. Os clientes típicos da Western Union são imigrantes, que enviam dinheiro para apoiar entes queridos nos respetivos países de origem. No entanto, este serviço é utilizado por outro tipo de clientes, tais como portugueses que, por motivos de urgência, necessitam enviar/receber dinheiro de forma rápida. O outro produto que podemos considerar inovador e estratégico para a Unicâmbio foi o cartão pré-pago multdivisa, lançado em 2014. Este cartão, com a marca Mastercard, pode ser carregado em 5 moedas distintas - euro, dólar, libra, franco suíço e real- e é emitido pela Prepaid Financial Services, com quem a Unicâmbio tem uma parceria para comercialização em Portugal. Este cartão destina-se, sobretudo a turistas nacionais que vão de férias para o estrangeiro. Para além de permitir o carregamento nas principais divisas

internacionais, oferece níveis de segurança elevados, uma vez que só pode ser utilizado até ao montante do carregamento e, em caso de perda ou extravio do cartão, o cliente não perde o valor que estava carregado no cartão. Mais recentemente lançamos também as ATMs, através de uma parceria com um dos maiores operadores mundiais, a Euronet Worldwide. Estas máquinas permitem o levantamento de dinheiro e estão vocacionados, sobretudo, para atender os clientes estrangeiros nas áreas turísticas, em particular no Algarve, Lisboa, Porto, Madeira, aeroportos e terminais de cruzeiros.

**A estratégia de consolidação da empresa passou pela internacionalização. A entrada no Reino Unido foi estratégica para a empresa? Hoje, consegue já fazer um balanço desta aposta?**

A internacionalização está ligada à diminuição de oportunidades de crescimento em Portugal. Com a consolidação da nossa atividade em Portugal, que nos permitiu ser líderes na atividade de câmbios e transferências de dinheiro, era natural que pouco conseguíssemos crescer. Assim, a internacionalização foi o caminho encontrado e assentou em três vetores: i) escolha de países com quem Portugal detém uma relação histórica e económica significativa, em particular os PALOPS, ii) escolha de países onde haja uma diáspora portuguesa relevante, e que preferencialmente a moeda seja distinta do Euro, e iii) escolha de países onde haja oportunidades associadas a plataformas de transporte e onde possamos rapidamente alavancar a nossa experiência e know-how. Assim, optámos por Angola como primeiro mercado, em 2014, porque tínhamos já algum conhecimento do mercado e o país oferecia boas oportunidades de negócio. Neste momento, através da Unitransfer, empresa participada, a Unicâmbio detém um ponto de venda premium em Talatona, e até ao momento estamos satisfeitos com os resultados. O segundo mercado equacionado foi o Reino Unido porque havia um efetivo crescimento do emigrantes portugueses e seria importante aproveitar a notoriedade nacional da Unicâmbio para catapultar esse mercado. Além disso, o mercado britânico oferece oportunidades associadas ao setor "corporate" que não existe em Portugal. Apesar de termos já um balcão em Londres, estamos a estudar outros locais para crescer neste mercado. Mais recentemente, a Unicâmbio ganhou um concurso para a abertura de um balcão no novo Terminal do aeroporto de Casablanca. Esta oportunidade parece-nos ser um ótimo ponto de partida para explorar outros negócios e abertura de novos balcões em Marrocos, apesar de ainda não termos iniciado atividade já que estamos a aguardar a abertura e inauguração do Terminal.

**Poderá a saída do Reino Unido da União Europeia afetar a atividade da Unicâmbio ou, pelo contrário, fomentar ainda mais os negócios?**

A atividade de câmbio está muito dependente do turismo. Ou seja, menos turistas britânicos e desvalorização da libra, traduzem-se num decréscimo do número de transações e do volume transacionado. No entanto, isto tem sido amortecido pelo número de emigrantes para o Reino Unido e pelas compras de GBP por parte de turistas portugueses. A médio prazo, penso a atividade da Unicâmbio se irá estabilizar e

## BITCOINS E MOEDAS DIGITAIS

**A Unicâmbio está preparada para lidar com transações de moeda digital ou está, ainda, a tentar perceber qual o rumo que este mercado irá tomar?**

Quanto aos BitCoins e Criptomonedas em geral, naturalmente que me revejo na afirmação do Dr. Vítor Constâncio na 2.ª Conferência de Outono da Unicâmbio, realizada no Instituto Superior de Economia e Gestão, no passado dia 22 de novembro; disse o mesmo a respeito das Criptomonedas "não são moedas coisa nenhuma".

sem impactos negativos da saída do Reino Unido da União Europeia.

### O futuro será promissor para a Unicâmbio?

Encaramos o futuro com otimismo, não só porque a Unicâmbio possui uma excelente situação económica e financeira aliada a uma boa reputação no mercado, mas também porque a Unicâmbio está a cumprir uma estratégia que assenta em dois vetores – internacionalização e introdução de novos produtos, alguns dos quais no âmbito das soluções digitais.

### Para responder às necessidades dos turistas, há algum serviço/produto diferenciado que esteja a ser pensado?

Naturalmente que a Unicâmbio procura sempre responder às solicitações do mercado. É fundamental prestar um bom serviço e de proximidade e é isso que procuramos fazer com a nossa rede de 80 balcões, com a presença nos pontos de entrada e saída de turistas, como Aeroportos, terminais de Cruzeiros e Estações de Caminho-de-ferro. O nosso serviço de encomendas online e o cartão Cash 4 travel complementam a oferta, a par da disponibilidade, sempre muito apreciada, de trabalharmos com 50 moedas.

### Quais são os desafios que se impõem relativamente à moeda digital?

Temos vindo a estudar o tema da moeda digital há já dois anos. O mercado definiu um rumo e a Unicâmbio também, sendo que no próximo ano serão lançados alguns produtos na área do digital. O nosso mercado não teve, ao longo dos anos, muitas alterações ao nível de produtos e métodos de trabalho. No entanto, estamos agora perante grandes desafios: Como pode o digital tornar mais eficiente, mais rápido e com maior proximidade aquilo que sempre se fez, trocar moeda por moeda e receber e enviar dinheiro?; O outro segmento é o de acompanhar as dinâmicas do mercado fazendo melhor aquilo que alguns já fazem e inovar permanentemente para se conseguirem produtos novos e diferentes?





# Diferenciação pela qualidade



Paulo Silva, Head of Country Savills Portugal

COM MAIS DE 160 ANOS DE HISTÓRIA, A **SAVILLS** APOSTA NA QUALIDADE E NA ORIENTAÇÃO PARA O CLIENTE COMO AS PRINCIPAIS MARCAS DISTINTIVAS DA EMPRESA. EM ENTREVISTA À NOSSA PUBLICAÇÃO, PAULO SILVA, HEAD OF COUNTRY SAVILLS PORTUGAL, FALA SOBRE A EMPRESA QUE LIDERA E SOBRE O SEU POSICIONAMENTO NO MERCADO IMOBILIÁRIO.



**Importa contextualizar a Savills enquanto grupo internacional. Como surge este grupo e qual a filosofia por trás da expansão da marca?**

A Savills foi fundada em 1855 no Reino Unido e cotada na Bolsa Londrina em 1988. É a partir daqui que começa a sua internacionalização, sendo hoje composta pela Savills Studley (EUA e Canadá), a Savills UK, a Savills Europa, a Savills Ásia Pacífico e a Savills Investment Management, a estrutura de investimento imobiliário do Grupo. Com mais de 36 mil colaboradores no Mundo, procuramos que, em cada um dos mercados em que nos fazemos representar, as nossas equipas e o trabalho por elas desenvolvido

seja, pelos seus níveis de qualidade, claramente diferenciador.

**Em Portugal, como chega a Savills ao mercado e qual o nicho onde se posiciona?**

O primeiro contacto da Savills com Portugal foi através de empresas associadas. Um formato comumente utilizado para as geografias em que a empresa não tem histórico de representação. Desde o início do ano, na sequência da compra da operação ibérica da Aguirre Newman a Savills está diretamente representada no nosso País, cobrindo diretamente a área da propriedade comercial. Através de empresas associadas, em duas zonas circunscritas, Lisboa e Algarve, trabalhamos o mercado residencial.

**A Savills apresenta-se como mais do que uma imobiliária. A filosofia da empresa é ser um parceiro dos seus clientes?**

Temos o compromisso de atuar com honestidade, integridade e visando sempre defender o melhor interesse dos nossos clientes. São eles a nossa razão de ser e estão no cerne de tudo o que fazemos. Isto não é retórica. É a nossa prática, a nossa forma de estar.

**Como trabalham os consultores da Savills? Quais são as marcas distintivas da empresa?**

Enquadrados por um excelente ambiente de trabalho, inclusivo e potenciador de sinergias. Perseguindo o compromisso já referido, orientados por uma obsessão pela prestação de um serviço de excelência que acrescente valor, num quadro de realização mantendo sempre presente que é no local de trabalho que passamos a maior parte do tempo que estamos acordados e que é indispensável que nos levantemos

## TIPICAMENTE BRITÂNICO

**Ser parte de um grupo britânico com mais de 160 anos de história é uma mais-valia?**

Somos uma empresa com passado, não deixando de ter um espírito jovem. Uma história de 160 anos cria-nos uma significativa responsabilização. Não temos uma existência meteórica, temos claramente uma estratégia de longo prazo, um compromisso duradouro. Falando em responsabilidade, há a acrescentar o facto de sermos uma empresa cotada, que nos exige igualmente um grande respeito pelas expectativas daqueles que acreditam na Savills nela investindo.

**O ADN britânico faz, também, a diferença na forma como se fazem os negócios na Savills?**

Claramente. A escola anglo-saxónica é uma referência de valores e melhores práticas. A referência mundial na certificação destas práticas e valores, RICS, é britânica. O respeito pelo cliente e a orientação para o mesmo, estão vinculados nas nossas linhas de orientação, utilizando abordagens estruturadas às diferentes questões que são apresentadas tendo em vista alcançar as melhores respostas.

pela manhã com força e motivação para ir trabalhar. Sem a presença desta preocupação em criar bem-estar aos nossos colaboradores não conseguimos alcançar o carácter distintivo a que nos propomos.

O mercado imobiliário, em Portugal, sofreu uma grande reviravolta. Na sua opinião, quais os fatores que levaram a este boom do mercado?

Destaco, em primeiro lugar, a alteração da legislação do arrendamento urbano que permitiu libertar os centros urbanos das nossas principais cidades, com particular destaque para Lisboa e Porto, do espalhar em que se encontravam; depois os "golden visa", que foram importantíssimos para,

por um lado, libertar muitos promotores de dívida e permitir-lhes reinvestir e, por outro lado, escoar um "stock" de ativos que fora deste contexto iria tardar muito tempo a ser absorvido. A crescente atividade turística, benefícios fiscais e um conjunto importante de questões intrínsecas do nosso País que todos conhecemos em complemento com um contexto externo muito favorável fizeram o resto.

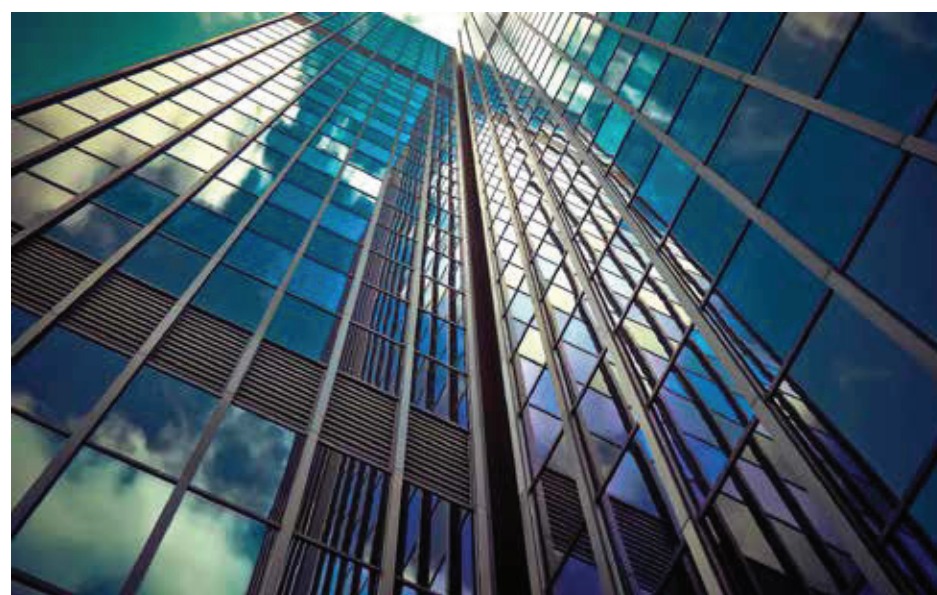
**Em termos futuros, quais são os grandes projetos da Savills Portugal?**

Seremos reconhecidamente os melhores, passando por uma orientação obsessiva para os nossos clientes.

## PROJETOS EM DESTAQUE

"Em Lisboa merece particular destaque o projeto de escritórios EXEO, que o nosso cliente AVENUE está a promover no Parque das Nações, pelo facto de, num contexto de avidez de escritórios em geral, e de áreas grandes em particular, estarmos na presença de um empreendimento que irá disponibilizar 69 mil metros quadrados de escritórios com níveis de qualidade ímpares, perfeitamente disruptores quanto ao que temos visto no nosso mercado e ao nível do que de melhor se produz internacionalmente.

Por sua vez, no Porto estamos envolvidos em cinco projetos, que irão disponibilizar mais de 125 mil metros quadrados, entre residências de estudantes, hotelaria, habitação, retalho e escritórios, cuja conclusão (venda de projeto) irá ser concluída no primeiro trimestre de 2019.



# Global Knowledge Local Expertise World Class Advice\*

\* Conhecimento Global. Experiência Local. Aconselhamento a Nível Mundial.

Somos um dos principais líderes mundiais em consultoria imobiliária com uma rede internacional que conta com mais de 35.000 profissionais. Com um total de 600 escritórios, temos uma presença significativa na Europa, Ásia Pacífico, África, América e Médio Oriente. O forte conhecimento do mercado global e local e a nossa experiência em transações, consultoria, gestão de ativos imobiliários e arquitetura, permite-nos oferecer um aconselhamento consistente e detalhado, identificando as vantagens competitivas de cada imóvel, de modo a permitir aos nossos clientes uma tomada de decisão mais consciente.

**Falamos o seu idioma.**







ADEGA COOPERATIVA  
**PONTE DA BARCA**  
DESDE 1963

*A origem conta!*



**ADEGA COOPERATIVA DE PONTE DA BARCA, TRADICIONALMENTE IRREVERENTE.**

O VINHO VERDE DA ADEGA COOPERATIVA DE PONTE DA BARCA REFLETE COR, SABOR E TRADIÇÃO. A EXCELÊNCIA DAS CONDIÇÕES NATURAIS QUE POTÊNCIA A EXUBERÂNCIA DAS SUAS CASTAS, A HISTÓRIA, CULTURA E COMPROMISSO DO SEU POVO, ATRIBUEM AOS SEUS VINHOS SINGULARIDADE DE AROMAS E SABORES. OS SEUS VINHOS CARACTERIZAM-SE POR SER AROMÁTICOS, FRUTADOS, EQUILBRADOS, FRESCOS E FÁCEIS DE BEBER. A ORIGEM E SINGULARIDADE DO VINHO VERDE, ÚNICO NO MUNDO, FAZ DOS VINHOS ADEGA COOPERATIVA PONTE DA BARCA UMA REFERÊNCIA. A GAMA É AMPLA, COM VINHOS RESULTANTES DE MISTURAS DE DIFERENTES CASTAS OU DE UMA SÓ CASTA, A ESCOLHA É SEMPRE UMA ARTE!



Seja responsável. Beba com moderação.

## Paixão e visão de mercado

NUNO DURÃO E CHARLES ROBERTS SÃO OS FUNDADORES DA **FINE & COUNTRY**, UMA PROVA VISÍVEL DAS EXCELENTES RELAÇÕES BILATERAIS ENTRE PORTUGAL E O REINO UNIDO. SAIBA MAIS, NA ENTREVISTA QUE SE SEGUE.



equipa constituída por profissionais, profundamente conhecedores da imobiliária, mas especialmente escolhidos e formados para entender e acompanhar, clientes de alto poder aquisitivo e por conseguinte negociar transações de elevados valores. O profissionalismo, a credibilidade e principalmente a descrição são chave neste relacionamento.

**O mercado internacional é mais exigente? De que forma conseguem proporcionar os melhores serviços aos vossos clientes e, ao mesmo tempo, os melhores imóveis?**

O mercado Internacional é tão exigente como o Nacional, variam sim as culturas, a dimensão, os motivos e para isso é necessário especialização. A rapidez com que traduzimos e atribuímos significado à consulta do cliente. Dou um exemplo, um cliente quer uma casa a não mais de uma hora de Lisboa, quando cá chegar perceberá que queria dizer 10 a 15 min. Aqui tudo é mais pequeno, mais próximo. No fundo, um cliente Internacional tem outras razões na escolha. Especialmente a liquidez na hora de vender no futuro. Tudo isto são questões a ter em conta e que só profissionais com formação e expe-

### MERCADO

**Como analisa o mercado imobiliário de luxo em Portugal?**

Os Portugueses sempre tiveram uma atitude muito humilde, roçando o "provinciano" achando que Portugal nunca é tão bom quanto na realidade é. Portugal é todo em si um "Luxo" por mil razões, da gastronomia à simpatia, da dimensão à diversidade. Quando refere Luxo, seguramente se referem às localizações prime, onde a procura é superior à oferta. É importante perceber que Portugal e as zonas prime, continuam a ser hoje, das mais baratas da Europa. Se compararmos Londres, Paris ou Mônaco, com valores a atingir 60.000 euros por m<sup>2</sup>, o máximo em Portugal ainda ronda os 10.000 euros por m<sup>2</sup> e por isso, com muita margem para crescer, naturalmente sempre e quando o Mercado Internacional se sentir atraído e respeitado.

riência podem executar. Sabendo tudo isto e tendo um posicionamento definido, os donos dos imóveis percebem que na Fine & Country encontram alguém profissional e objetivo cujo único interesse é a venda do imóvel. A simples decoração de websites e constituição de portfólio não faz parte da intenção da Fine & Country. Um imóvel é para vender!

**O mercado britânico, enquanto comprador, tem vindo a aumentar nos últimos anos? Como analisa a procura deste público?**

O mercado britânico continua a ser muito centrado na procura turística como local de férias e investimento, pelo que continua muito centrado no Algarve. Até à data o Golden Visa não se aplica e os Benefícios Fiscais é algo que há muito os Britânicos solucionam com facilidade. No imaginário Britânico, Portugal é um local perto com excelentes praias e "peixe grelhado" e por isso Lisboa, Porto, a Cultura, Cascais, a vivência, só agora começa a ser uma possibilidade.

**Existe já uma larga comunidade britânica a residir no nosso país. Olhando para lá do Brexit, é possível que esta comunidade continue a aumentar?**

À medida que as ligações aéreas e os avanços tecnológicos permitem maior proximidade, muitos Europeus começam a ver Portugal como uma alternativa de residência. A Europa está muito cansada de problemas, convulsões e vê em Portugal um excelente ambiente para residir. Educação, Saúde, a simpatia, mas principalmente a segurança, isto é, a vantagem de ser periférico, suficientemente perto, é hoje muito atrativo para o Norte da Europa, nunca esquecendo a enorme vantagem do clima. Tudo o que seja instabilidade, incerteza levará sempre as pessoas a estudar alternativas. Portugal é hoje uma excelente alternativa. Claro que o Brexit é uma enorme incerteza, principalmente porque todos sabem que será um processo longo e onde não há soluções boas.

**Quais são os principais projetos de futuro para a Fine & Country?**

A Fine & Country deve muita gratidão a compradores e vendedores que usam os nossos serviços e foram e são muito importantes para o nosso sucesso. Todos os prémios Internacionais que recebemos, são graças aos nossos clientes. A Fine & Country cresceu muito e investimos muito nos últimos anos. Queremos agora consolidar e solidificar esta nossa presença no mercado. Talvez o projeto mais aliciente e gratificante que está em preparação, seja uma forma de devolver à comunidade local, parte do nosso sucesso, através

### DISTINÇÕES

**A Fine & Country é a Best Real Estate Agency Marketing Europe e Best International Real Estate Agency. Qual a importância destas distinções?**

"Ser distinguido lá fora, em Londres pelo trabalho que realizamos em Portugal, enche-nos de orgulho. Estas distinções só são possíveis com muito trabalho e com o apoio de compradores e vendedores que confiam nos nossos serviços. Liderar um sector, obriga-nos a elevar o patamar de exigência, uma busca constante de inovação, mas principalmente uma dedicação sem tréguas a servir quem nos procura".

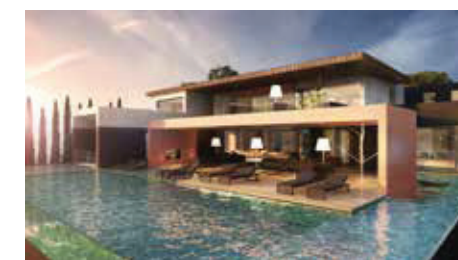
de uma Fundação ligada à reabilitação urbana e formação profissional para inserção social de comunidades em risco.

**Os Golden Visa vieram, de alguma forma, alterar a dinâmica do imobiliário de luxo no nosso país?**

O Golden Visa e o Regime Fiscal para Residentes não Habituais, vieram provar que as políticas podem ser decisivas para um País, sem obrigatoriamente implicarem investimentos de Estado. Se repararmos, o crescimento abrupto do turismo, coincide com a criação destas duas leis, final de 2012! Foi absolutamente determinante, pois é uma forma de convidar estrangeiros a visitar Portugal por um lado, mas por outro resolveram muitos problemas no Imobiliário, Reabilitação, Créditos mal parados, criação de empregos, arquitetos, empresas de construção, materiais de construção e ao reabilitar, deram um impulso ao turismo. Por sua vez, o Turismo trouxe o alojamento local que tornou o investimento imobiliário mais apetecível, valorizando os imóveis por essa via. Estas leis e este impulso, são demasiado sérias para serem usadas demagogicamente no debate político.

**Portugal continua a ser atrativo no mercado internacional?**

Portugal é muito atrativo para turismo, poderia ser também muito atrativo para residentes e criação de novos negócios. Infelizmente quando estrangeiros se confrontam com a burocracia e leis que não são "preto nem branco", invariavelmente cansam-se e ficam frustrados. Portugal é atrativo para descanso, mas não para trabalho ou negócios. Por isso, dependemos tanto do Turismo, sem conseguir converter essa atratividade em mais áreas da economia.





# Legal e fiscalmente Portugal continua a ser um país muito atrativo

EM ENTREVISTA AO PAÍS POSITIVO, SANDRA GOMES PINTO, ADVOGADA E FUNDADORA DA SGP – SANDRA GOMES PINTO E ASSOCIADOS, FALA SOBRE OS DESAFIOS E AS OPORTUNIDADES DAS RELAÇÕES BILATERAIS ENTRE PORTUGAL E O REINO UNIDO.



[Sandra Gomes Pinto]

**Como surge a SGP – Sandra Gomes Pinto e Associados e qual é, concretamente, a área de atuação da sociedade?**

A SGP – Sandra Gomes Pinto e Associados nasce de uma vasta experiência, de vinte cinco anos, nas áreas do contencioso e da arbitragem. Esse é o nosso foco nos setores do imobiliário, da construção, da energia, da saúde e da indústria farmacêutica. Temos também uma fortíssima componente de direito laboral e ainda uma vertente internacional muito vinculada. Para além destas áreas temos colegas que nos apoiam na área do direito da família, questões de nacionalidade e questões administrativas e tributárias, entre outras.

**Numa altura em que se celebram os 645 anos da Aliança Luso-Britânica e com o Brexit como uma realidade, quais serão os grandes desafios das empresas britânicas estabelecidas em Portugal?**

Os desafios das empresas britânicas estabelecidas em Portugal vão depender da conclusão das negociações da saída do Reino Unido da União Europeia, nomeadamente das condições de acesso ao mercado europeu, e da livre circulação de pessoas e mercadorias, algo que pode seriamente refletir-se no modelo de negócio dessas empresas, implicando custos diferentes e logísticas mais elaboradas. De qualquer

maneira, o certo é que isto implicará dificuldades de burocracia e alguma incerteza relativamente à solução de aspetos que já eram pacíficos no seio da União Europeia. O pré-acordo aceite pela União Europeia é de certa forma positivo para as empresas, contudo, poderão existir divergências regulatórias entre a União Europeia e o Reino Unido com as quais estas poderão vir a ter de se preocupar. De qualquer forma ainda é prematuro definir concretamente esses contornos, mas estamos confiantes, que concretamente em relação a Portugal a longa ligação comercial luso-britânica se manterá e criará um ambiente interessante para o exercício das empresas britânicas em Portugal.

**Por outro lado, com o Brexit, em termos legais, será possível continuar a atrair investimento britânico para o nosso país e vice-versa?**

Sem dúvida. Legal e fiscalmente Portugal continua a ser um país muito atrativo para o investimento britânico, oferecendo vários isentivos ao investimento, em especial nos setores têxtil, imobiliário, vinho, turismo e energia. Sabemos que os governos português e britânico já reiteraram a intenção de manter e até intensificar as suas relações económicas, pelo que cremos que ambos os países desenvolverão mecanismos

para captar investimento. A verdade é que muitas empresas britânicas já estavam em Portugal antes de termos aderido ao projeto europeu e para outras é absolutamente claro que se manterão em Portugal independentemente do que ocorra a nível do Brexit.

**Com este cenário, a SGP – Sandra Gomes Pinto e Associados tem traçado algum plano para apoiar as empresas neste processo?**

A SGP – Sandra Gomes Pinto e Associados apoia juridicamente as empresas que estão a internacionalizar-se e que já internacionalizadas encontram desafios jurídicos à sua atividade. Informamos sobre o regime jurídico e as condições aplicáveis em cada um dos mercados. Algo que, neste momento se torna fundamental para a preparação das empresas britânicas para o comércio nos períodos durante e pós Brexit. Para tal, contamos com uma equipa dinâmica e competente, bem com vários parceiros no Reino Unido e nos diversos setores comerciais. As palavras de ordem aqui para as empresas serão o planeamento e a organização, o que já há algum tempo estamos a realizar com os nossos clientes. Para além disso, abrimos portas para as empresas britânicas fazerem parcerias com empresas portuguesas com as quais temos contacto.

**O Direito Internacional é uma realidade na SGP – Sandra Gomes Pinto e Associados?**

O Direito internacional é uma realidade diária e vinculada na SGP – Sandra Gomes Pinto e Associados. Há vinte e cinco anos que trabalhamos regularmente com advogados de outras jurisdições, em especial com advogados de outros países. Construímos relações sólidas com vários parceiros em jurisdições europeias. Por isso, somos procurados por pessoas de quase todas as nacionalidades que querem investir em Portugal. Igualmente, o facto de participarmos constantemente em conferências internacionais, quer como participantes, quer como oradores, permite-nos uma troca de ideias e diálogo enriquecedores, bem como perceber as últimas tendências da prática da advocacia a nível internacional, e estabelecer contactos úteis, algo que beneficia quem nos procura.

**Poderia dar alguns conselhos aos empresários que pretendam, apesar do Brexit, apostar em Portugal e**

**no Reino Unido?**

Neste momento, Portugal vive um momento económico positivo, sendo um momento propício para o investimento em Portugal. No que respeita ao Reino Unido, é compreensível que os empresários portugueses tenham algum receio em investir pelo menos até às condições da saída de União Europeia se tomarem mais claras e previsíveis. Contudo, ambos os mercados se afiguram interessantes para empresários portugueses e britânicos, uma vez que o investimento no Reino Unido pode abrir portas para os mercados com os quais este país irá intensificar as suas relações económicas e, investir em Portugal significará uma manutenção do comércio no mercado europeu.

**Qual a importância do Reino Unido – e da língua inglesa – para a SGP – Sandra Gomes Pinto e Associados?**

O Reino Unido representa um número significativo dos cidadãos e empresas que procuram os nossos serviços para todos os tipos de investimento, mas claramente com maior incidência no setor imobiliário. A língua inglesa é uma ferramenta de comunicação indispensável, não apenas com os seus cidadãos, mas com os muitos dos nossos clientes estrangeiros e com os nossos colaboradores internacionais, permitindo-nos ter acesso a um vasto leque de soluções e hipóteses que beneficiam quem nos procura.

**Qual o balanço que faz do ano 2018 e quais os grandes objetivos futuros?**

Repleto de desafios, o ano de 2018 foi muito positivo para a SGP – Sandra Gomes Pinto e Associados. Temos recebido muitos convites para participar em conferências internacionais sobre o investimento em Portugal, bem como para partilhar a nossa experiência de contencioso. Pretendemos continuar a prestar serviços de excelência, fiabilidade e transparência aos nossos clientes portugueses e internacionais, desenvolver estes mercados e contribuir para que Portugal seja, ainda mais, um destino de investimento estrangeiro. A SGP – Sandra Gomes Pinto e Associados continuará a ser um escritório de referência para os estrangeiros que queiram investir em Portugal e um escritório de referência no contencioso e arbitragem nos setores do imobiliário, da construção, na energia, da saúde e da indústria farmacêutica.



Morada: Av. Álvares Cabral, 84 - 1.º Dtº  
1250-018 Lisboa  
Telefone: (+351) 213 703 600  
Email: sgp@sandragespinto.com  
www.sandragespinto.com

# 645 anos de Aliança Luso-Britânica

FOI EM MAIO DE 1386 QUE PORTUGAL E A INGLATERRA ASSINARAM O TRATADO DE WINDSOR, CONSOLIDANDO ASSIM A ALIANÇA QUE CIMENTOU AS RELAÇÕES ENTRE AMBOS OS PAÍSES POR MAIS DE 600 ANOS. HOJE, O TRATADO É AINDA VÁLIDO E AS RELAÇÕES COMERCIAIS E POLÍTICAS SÃO, CADA VEZ MAIS, FORTES. A ALIANÇA LUSO-BRITÂNICA É A MAIS ANTIGA ALIANÇA DIPLOMÁTICA DO MUNDO, AINDA EM VIGOR.

## RELAÇÕES DIPLOMÁTICAS

- As relações anglo-portuguesas são bastante antigas, datando já do século XIII a assinatura de um conjunto de acordos.
- No último quarto do século XIV são estabelecidos tratos de aliança que culminam na assinatura, a 9 de Maio de 1386, de um Tratado de Paz e Aliança entre D. João I e Ricardo II de Inglaterra (denominado "Primeiro Tratado de Windsor") que abrangia cláusulas militares, políticas e comerciais.
- A 10 de Junho de 1654 é assinado em Westminster o Tratado de paz e aliança entre D. João IV e os representantes de Oliver Cromwell, Protetor de Inglaterra, o qual concedia grandes privilégios ao comércio e súbitos britânicos.
- Em 23 de junho de 1661 Afonso VI e Carlos II de Inglaterra assinam Whitehall o Tratado de Paz e Amizade que estabelece o casamento de D. Catarina de Bragança com o soberano britânico, sendo dada, como parte do dote, a posse de Tanger, Bombaim, outras possessões, dois milhões de cruzados em dinheiro e a liberdade do comércio para os ingleses no Brasil e na Índia.
- A 27 de dezembro de 1703 é assinado em Lisboa o Tratado de comércio entre D. Pedro II e Ana de Inglaterra, também conhecido como Tratado de Panos e Vinhos ou Tratado de Methuen.
- A 10 de novembro de 1910 o Governo britânico reconhece "de facto" a República Portuguesa.
- A 11 de setembro de 1911 a República Portuguesa é reconhecida "de jure" pela Grã-Bretanha.
- A 16 de novembro de 1914 é assinada a Convenção Luso-Britânica em que se declaram em vigor os antigos Tratados de Aliança.
- A 16 de maio de 1918 o Reino Unido reconhece o Presidente Sidónio Pais e o seu Governo.

Há muitos anos atrás, corria o século XIV, o Tratado de Windsor foi assinado e então o comércio bilateral floresceu: bacalhau e tecidos eram trocados por vinho, cortiça, sal e azeite. Em 1703, o Tratado de Methuen deu livre acesso aos lanifícios ingleses em Portugal e permitiu a redução das tarifas impostas à importação de vinhos portugueses em Inglaterra. E assim começava a relação comercial entre os dois países. 645 anos depois, a história mantém-se, mas com novas personagens e novos contextos. Os gostos, esses, parecem ser os mesmos. Hoje, um dos produtos mais procurados pelos britânicos continua a ser o vinho.

## PRIMEIRA ENVIATURA

No início de 1641, Antão de Almada e Francisco de Andrade Leitão chegaram a Londres chefiando conjuntamente uma Embaixada que visava o reconhecimento da independência portuguesa e da legitimidade de D. João IV, bem como a retoma da aliança entre os dois países. Após terem sido recebidos pelo rei Carlos I e concluído com sucesso um Acordo bilateral, os Embaixadores regressaram a Lisboa deixando como residente António de Sousa Macedo.



FONTE: PORTAL DIPLOMÁTICO

## RAINHA ELIZABETH II E A VISITA A PORTUGAL

Estávamos a 16 de Fevereiro de 1957 quando se assiste à primeira visita oficial da Rainha de Inglaterra a Portugal. António de Oliveira Salazar, Presidente do Conselho, sabia que quanto mais pomposa fosse a recepção da Rainha, mais profícuas seriam os ecos pelo mundo e isso, sem dúvida, só traria vantagens a Portugal. Apesar de, oficialmente, o motivo da visita de Sua Majestade ao nosso país fosse um gesto de retribuição pela visita oficial de Craveiro Lopes, Presidente da República, dois anos antes, a verdade é que esta visita teve o intuito de reforçar a velha aliança entre Portugal e a Inglaterra, numa tentativa de aliviar pressão internacional numa altura em que a política colonial portuguesa começava já a ser posta em causa. Elizabeth Alexandra Mary de Windsor tornou-se herdeira do trono quando o tio, Eduardo VIII, abdicou em favor de seu pai, no mesmo ano que fora coroado, para se casar com Wallis Simpson, uma divorciada americana. Recebeu uma educação esmerada, direccionada sobretudo para a História, as Línguas e a Música. Casou-se em 1947 com um primo distante, Philip de Mountbatten, príncipe da Grécia e da Dinamarca e duque de Edimburgo. Como princesa herdeira, começou a representar o pai em diversos atos oficiais, quando o estado de saúde deste se complicou. Fez diversas viagens aos territórios da Comunidade Britânica de Nações e, com a morte de Jorge VI em 1952, foi coroada em 2 de Junho de 1953. Durante seu reinado ocorreram numerosos processos de emancipação de países do império colonial, porém, peculiarmente, estes mantiveram-se vinculados à coroa e filiados à Comunidade Britânica de Nações. Da sua união com o duque de Edimburgo nasceram quatro filhos: o príncipe Carlos, a quem coube o título de príncipe de Gales e herdeiro da coroa, a princesa Anne, o príncipe Andrew e o príncipe Edward

## ÁREAS DE ATIVIDADE:

- Contencioso;
- Arbitragem;
- Imobiliário;
- Construção;
- Gás e Petróleo;
- Energia;
- Retail;
- Farmacêutica;
- Direito da Saúde;
- Direito do Trabalho.





## “Somos membros da mesma família”

TARJA LAITIAINEN, **EMBAIXADORA DA FINLÂNDIA EM PORTUGAL**, SOBRE AS RELAÇÕES BILATERAIS ENTRE PORTUGAL E A FINLÂNDIA.



Embaixada da Finlândia  
Lisboa



[ Tarja Laitiainen

**As relações diplomáticas entre Portugal e a Finlândia são já antigas. Hoje, como analisa as relações entre ambos os países?**

As relações diplomáticas entre a Finlândia e Portugal já completaram quase cem anos. As relações entre os dois países sempre foram boas e proveitosas, para ambos os parceiros. Naturalmente, no início do século passado os contactos e as comunicações eram mais esporádicos, mas hoje estão em crescendo. As indústrias de silvicultura, têxtil e turismo eram tradicionalmente predominantes. No entanto, nos últimos anos têm surgido novas áreas vibrantes como energias renováveis, economia circular, bio economia, cooperação digital e florestas. Desde a entrada da Finlândia na União Europeia em 1995, somos membros da mesma família, a qual Portugal já pertencia há nove anos. Não há outro grupo idêntico no mundo onde as nações trabalhem de mãos dadas para o bem comum. Nós, a Finlândia e Portugal, vemos claramente que é do nosso interesse contribuir para o desenvolvimento desta família, e queremos estar no núcleo ao projectar novas políticas. Nas palavras do meu primeiro-ministro: “A União Europeia é uma comunidade de valores: paz, liberdade, democracia, direitos humanos e Estado de direito. Juntos somos mais fortes e mais efectivos.” Ambos queremos desenvolver a União Europeia e fazer parte da mudança em assuntos em que nem todos os países da EU fazem parte, como a zona Euro e o que facilita imenso a livre circulação das pessoas – o Schengen.



ANTÓNIO CORAGEM

[ Centenário da Independência da Finlândia na Torre de Belém

### MENSAGEM DA EMBAIXADORA

“A Embaixada está sempre disponível para fornecer mais informações e esclarecer dúvidas quando estas surgem. Podem-nos contactar directamente. Recomendamos também que sigam a nossa página no Facebook”.

**Existem, efetivamente, relações económicas e empresariais bilaterais entre Portugal e a Finlândia?**

As relações económicas bilaterais entre Finlândia e Portugal tem vindo a desenvolver-se ao longo da história das nossas relações, existindo hoje muitas áreas nas quais os interesses comerciais se encontram. Embora o balanço comercial continue favorável a Portugal. No âmbito da rede Team Finland, uma rede com objectivo a promoção da Finlândia no mundo, a Embaixada trabalha para encontrar mais áreas comerciais e oportunidades para a colaboração bilateral entre os dois países. Um exemplo deste trabalho foi a recente visita do Primeiro-Ministro da Finlândia, Sr. Juha Sipilä à Portugal no passado dia 2 e 3 de Outubro, durante a qual para além do encontro oficial com Primeiro-Ministro de Portugal, Sr. António Costa, organizou-se um seminário empresarial. Para este seminário viajaram cerca de uma dúzia de empresas para além entidades estatais da Finlândia para apresentar os últimos avanços nas áreas de energias renováveis, bio economia, economia circular e florestas. Sendo esta última, nomeadamente a gestão florestal, em que a Finlândia se tem posicionado na vanguarda do desenvolvimento. Esperemos que tenha servido como o início de uma relação económica duradoura nessas áreas. Há cada vez mais interesse por parte das empresas finlandesas em Portugal e vice versa, que a Embaixada naturalmente visa agilizar. Incluindo colaboração a nível das universidades e outras unidades de investigação e desenvolvimento.

**Do ponto de vista do investimento, Portugal é um país atrativo para as empresas finlandesas?**

Há algumas empresas finlandesas com unidades de produção em Portugal e outros tantos com representação ou filial. O maior empregador das empresas finlandesas é a Nokia com acima de 2000 trabalhadores altamente qualificados actualmente nas suas instalações em Alfragide. Um dos maiores investimentos a decorrer encontra-se na região do Algarve. O Grupo Pontos, através da sua empresa portuguesa Quinta da Ombria, S.A. está a desenvolver um projeto turístico e residencial no concelho de Loulé, o Ombria Resort, que incluirá um hotel de 5 estrelas, campo de golfe e residências, e se baseia nos princípios de sustentabilidade, nomeadamente no respeito do meio ambiente, integração na paisagem e utilização de energias renováveis, encontrando-se de momento a instalar o maior sistema de climatização com geotermia superficial de Portugal. Para além das preocupações ambientais, o Ombria Resort regula-se pela atividade económica consciente e, para o efeito, conta já com uma carteira de parceiros e fornecedores locais. Os postos de trabalho das várias fases de desenvolvimento do projeto variam entre os atuais 36 colaboradores e os 500 posto de trabalho, pico de postos de trabalho gerado essencialmente durante as construções da primeira e segunda fases de desenvolvimento. Na abertura do hotel, prevista para 2021, o Resort empregará 200 colaboradores nas diversas infraestruturas: o hotel Viceroy at Ombria, campo de golfe e club house. Aquando da finalização de todo o projeto, prevista para 2030, o Resort empregará cerca de 300 colaboradores. Na área das soluções bio energéticas a empresa KPA Unicon vendeu uma unidade de produção de energia a partir de fontes renováveis, cuja instalação está a decorrer no Centro de Portugal. A Finlândia tem atraído nos últimos anos muito investimento estrangeiro, nomeadamente das empresas internacionais da área das tecnologias digitais. A Finlândia oferece trabalhadores altamente qualificados, muito graças ao crescimento tecnológico resultando da influência da Nokia e outras empresas na última década do século XX. Para além dos trabalhadores qualificados, a Finlândia tem um ambiente económica estável e boa para as empresas, infra-estruturas de confiança numa sociedade aberta, transparente e um ecossistema de startups vibrante.

**Existe, também, uma numerosa comunidade finlandesa em Portugal. Este é um país onde vale a pena viver?**

A comunidade finlandesa em Portugal tem vindo a aumentar nos últimos anos, sendo um destino turístico que já há muito tem atraído visitantes finlandeses e é cada vez mais procurado. As ligações diárias da companhia aérea finlandesa Finnair e da TAP facilitam as deslocações, que para alguns tornam-se residências permanentes ou durante meses largos do ano. Portugal é um país seguro, com condições climáticas favoráveis e um povo muito acolhedor. Todos aspectos que levam muitos optar por visitar ou mudarem-se para Portugal. A maior comunidade finlandesa reside na zona do Algarve e conta actualmente com cerca de 1000 membros registados na Associação Finlandesa no Algarve. A comunidade tem

vindo a crescer também na zona de Grande Lisboa, entre os quais muitas famílias com crianças, que permitiu a reabertura da escola finlandesa. A escola funciona cerca de duas vezes ao mês aos Sábados e tem o intuito de não só ensinar o finlandês, mas manter os conhecimentos linguísticos das crianças que a frequentam. Tem uma função igualmente social para as famílias, servindo de ponto de encontro regular. Também há comunidades de finlandeses em outros pontos do país, mas em menor número.

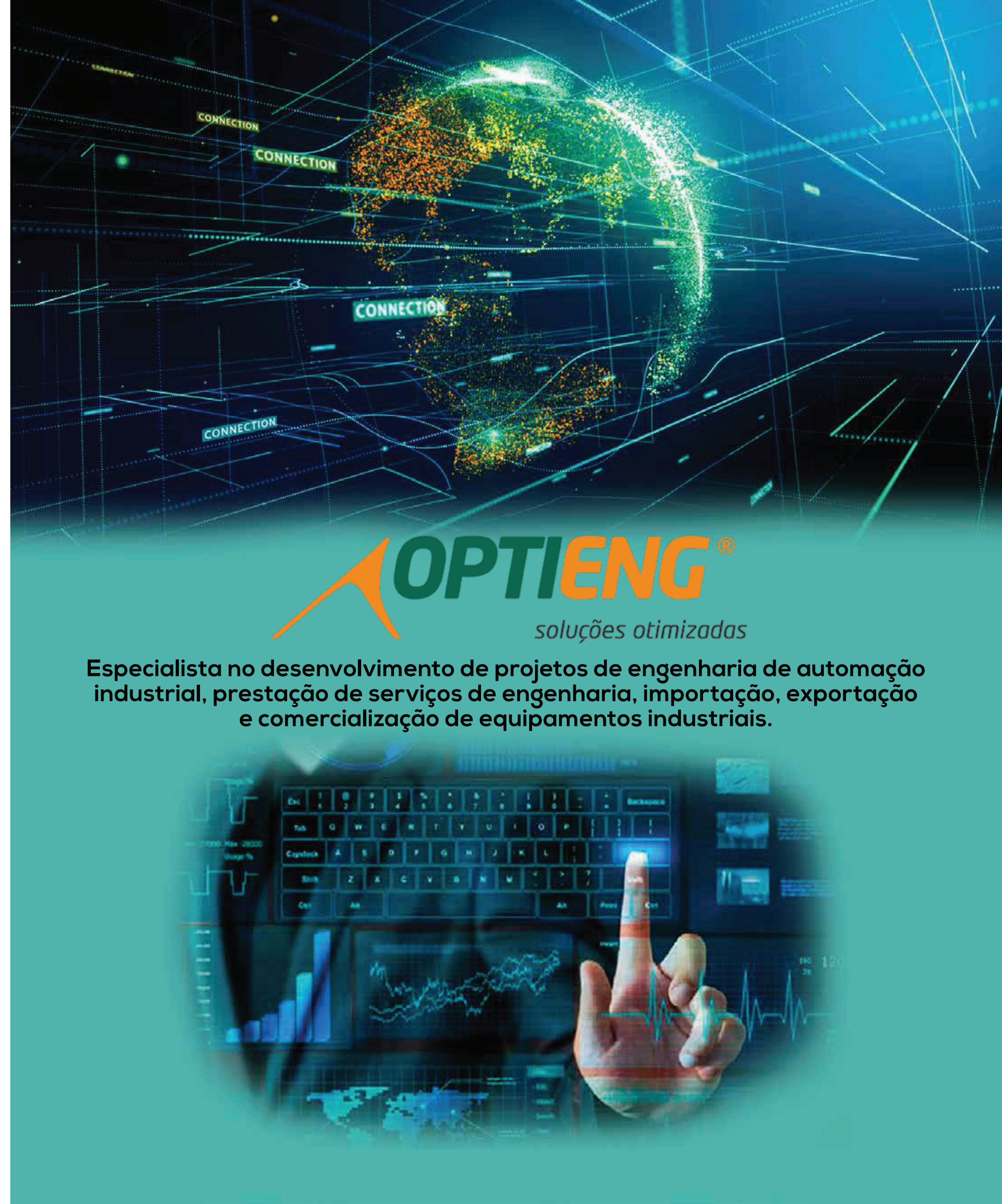
**A embaixada é também um espaço de diálogo e de encontro entre os diversos interesses de ambos os países?**

Claro, a Embaixada é um elo de ligação em Portugal entre os dois países. Trabalhamos em conjunto com as entidades governamentais, sociedade civil e entidades privadas. Zelamos pelos interesses da Finlândia e dos finlandeses, mas também procuramos activamente para facilitar o diálogo e ajudar os intervenientes correctos estabelecerem contacto. Uma parte integrante são os serviços e apoio consular prestado aos cidadãos finlandeses quando precisam de ajuda. Uma área aonde infelizmente se registou um acréscimo nos últimos tempos com o aumento em número de turistas a visitar Portugal. Apostamos na comunicação e queremos trazer a Embaixada mais perto das pessoas. Através da página da Embaixada no Facebook divulgamos os eventos, acontecimentos, avisos importantes e notícias sobre a Finlândia.

**Quais são as grandes apostas da Finlândia para Portugal? Em que áreas podemos ser ainda mais profícuos e estreitar laços?**

Os desafios das alterações climáticas afectam-nos a todos e já houve algumas metas importantes estabelecidas no seio da União Europeia, mas podemos também bilateralmente contribuir a discussão europeia na procura de soluções. Finlândia, Portugal e Espanha subscreveram uma declaração da bio economia na ocasião da visita do Primeiro-Ministro da Finlândia à Portugal e Espanha no passado mês de Outubro. Tanto Finlândia como Portugal procuram soluções viáveis e ambientais para as áreas energéticas, sendo que na Finlândia o desafio são os meses frios de Inverno e em Portugal os verões cada vez mais quentes, com temperaturas extremas. Portugal é um país com condições vantajosas para recursos naturais renováveis como a energia solar e, embora em fase experimental, energia das ondas. Este último, é um perfeito exemplo da colaboração estreita e próxima entre Finlândia e Portugal. A empresa finlandesa Aw Energy encontra-se instalado em Peniche já há uma década a experimentar a tecnologia, que produz energia das ondas do mar. Um projecto que é feito em colaboração com Câmara Municipal de Peniche e já produz electricidade. A Finlândia tem-se posicionado na vanguarda da bio energia.

**OPTIENG®**  
soluções otimizadas



**OPTIENG®**  
soluções otimizadas

**Especialista no desenvolvimento de projetos de engenharia de automação industrial, prestação de serviços de engenharia, importação, exportação e comercialização de equipamentos industriais.**



# Liderança consolidada pela qualidade

A FÁBRICA DA VALMET EM OVAR, CONHECIDA POR FANAFEL ATÉ 2009, NASCEU EM 1941. NESSA ALTURA, A PRODUÇÃO LIMITAVA-SE AOS FELTROS DE FIBRAS NATURAIS. MAIS DE 70 ANOS DEPOIS, A EMPRESA INTEGRA O GRUPO FINLANDÊS VALMET. EM PORTUGAL, A VALMET LDA. EMPREGA MAIS DE 450 PESSOAS, EXPORTA PARA 80 PAÍSES, E É LÍDER DO MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL EM TÊXTEIS PARA APLICAÇÕES INDUSTRIAIS EM FILTRAÇÃO E LAVANDARIAS. A FÁBRICA TEM UMA ÁREA TOTAL SUPERIOR A 50 MIL METROS QUADRADOS E EMPREGA MAIS DE 450 PESSOAS. EM ENTREVISTA, LUCIANO AMARAL, DIRETOR GERAL DA VALMET LDA, FALA SOBRE A EMPRESA E OS DESAFIOS QUE SE IMPÕEM.



Equipa de Gestão da Valmet Portugal

## Como podemos contextualizar a Valmet a nível internacional?

Com 200 anos de história industrial, o grupo Valmet tem cerca de 12 mil funcionários espalhados pelos diferentes continentes e é líder mundial no desenvolvimento e fornecimento de tecnologias (fabricação de equipamentos), automação e serviços para indústrias de pasta e papel, geração de energia a partir de biomassa e outras indústrias. A Valmet está organizada em torno de quatro linhas de negócios: Serviços (Services), Pasta e Energia (Pulp & Energy), Papel (Paper) e Automação (Automation).

## Como chega a empresa a Portugal e quais os motivos subjacentes ao investimento no nosso país?

É no início dos anos 90 que o investimento finlandês chega a Ovar, com a entrada do grupo Tamfelt, no capital da empresa Fanafel. A aquisição por parte deste grupo finlandês representou uma mudança na área de negócio da empresa com sede em Ovar, com a introdução de inovação e a especialização em três segmentos de mercado: revestimento de máquinas para diversos tipos de indústria, nomeadamente indústria têxtil e lavandarias, sector no qual é líder mundial; filtração

seca, ou seja, retenção das poeiras dos gases industriais rejeitados para a atmosfera, uma operação existente em quase todos os tipos de indústria; e a produção de artigos para a filtração líquida, para aplicação no sector de minas, papel e celulose, produtos químicos, entre outros. Em 2010, ocorre uma nova mudança, com a integração da empresa no grupo Metso, também este finlandês. Quatro anos depois, ocorre uma cisão no grupo Metso a qual originou duas empresas: Metso Minerals e Valmet. A empresa portuguesa localizada em Ovar passou então a fazer parte da Valmet.

## Quais são, efetivamente, os produtos e serviços que colocam à disposição do mercado?

A unidade fabril da Valmet em Ovar pertence à linha de negócio dos Serviços, sendo os nossos produtos considerados como peças de substituição de elevada fiabilidade para utilização em máquinas integradas nos processos de fabricação dos nossos clientes. A unidade de Ovar fornece soluções em tecidos técnicos para uso industrial: fabricamos feltros agulhados e tecidos técnicos, e a partir destes produzimos elementos filtrantes para filtros industriais e revestimentos de máquinas para lavandarias comerciais.

No segmento da Filtração, as áreas de atuação dos nossos clientes são por exemplo, cimenteiras, centrais de energia, incineradoras, metalúrgicas, indústria química, indústria mineira e a indústria de pasta e papel. Além da fabricação destes produtos em

Ovar, a Valmet atua em Portugal, no fornecimento de máquinas e serviços para as indústrias do Papel, Pasta & Energia, e também no segmento de Automação, sendo uma empresa de referência mundial nestas áreas.



Jorge Rocha, Tarja Laitiainen, Luciano Amaral e Fátima Frias na visita da Embaixadora da Finlândia em Portugal às instalações da Valmet

## A Valmet efetuou em 2015 um investimento considerável na extensão da unidade fabril de Ovar. Este investimento foi fulcral para a consolidação da posição de liderança da empresa?

Em 2015 a Valmet inaugurou a extensão da sua fábrica em Ovar, que passou a ser o centro de produção de tecidos de filtração e de investigação e desenvolvimento do segmento de negócio Filtração (Filtration Technology Unit) do grupo Valmet. Continuamos a investir na expansão da fábrica em 2017 com a inauguração de mais um novo edifício no qual a partir de Maio deste ano passou a funcionar a Embalagem e Expedição (centro logístico). Os investimentos em modernização e aquisição de novos equipamentos também têm sido realizados ao longo dos últimos anos sendo estes também fundamentais para consolidação da posição de liderança nos mercados em que atuamos.

## No setor em que atuam a tecnologia está constantemente presente. Neste sentido, quais foram as grandes alterações introduzidas com a extensão da unidade de Ovar?

Os investimentos foram concretizados através da modernização e aquisição de novos equipamentos, com nova tecnologia incorporada. A Valmet dispõe de vários teares de última geração, diversas máquinas automáticas de corte a laser e ultrasons, mas ao mesmo tempo, a melhoria e inovação no processo produtivo, o que permitiu alavancar a nossa capacidade, mas também diversificar a gama de produtos, para áreas que até então a empresa não era capaz de responder de forma isolada. Com estes investimentos e o reforço do centro de investigação tecnológica (único do grupo fora da Escandinávia) foi possível dar uma resposta cabal aos desafios colocados pelos nossos clientes.

## O investimento externo é fundamental para a melhoria da economia nacional. No caso concreto da Valmet, este investimento foi uma aposta ganha?

No caso específico da Valmet o investimento externo é claramente uma aposta ganha e uma relação nos dois sentidos, por um lado o grupo obtém os benefícios da sua aposta em Portugal, através da pré existência de recursos humanos qualificados com elevado know-now na indústria têxtil, por outro lado, a Valmet tem contribuído para o aumento da produção nacional destinada aos mercados externos, contribuindo positivamente para a balança comercial, mas também para a criação e qualificação do emprego na região de que faz parte.

## As relações bilaterais entre Portugal e a Finlândia são, já, históricas. Há, no entanto, alguns entraves para a atração de maior investimento ou, pelo contrário, haverá abertura e condições para aumentar o volume de investimento externo?

As relações bilaterais existentes tendem a intensificar-se dado as sinergias que podem ser estabelecidas entre os dois países. Por exemplo, é internacionalmente reconhecida a forma como a Finlândia consegue fazer uma gestão sustentada e eficiente dos seus recursos florestais e nesta matéria em concreto, Portugal pode aprender com esse conhecimento, não só para mitigar o efeito dos incêndios, mas acima de tudo pela necessidade em ordenar e rentabilizar a floresta do ponto de vista económico, sendo também esta uma forma de atenuar as diferenças entre o litoral e o interior do nosso país. Um exemplo concreto da "boa saúde" nas relações bilaterais entre os dois países foi a recente visita do PM Finlandês, Juha-Sipilä em conjunto com uma delegação de empresários interessados em investir

no nosso país nas áreas da economia sustentável, como biomateriais, floresta e energia. Ao mesmo tempo, na semana passada, tivemos a honra de receber aqui nas nossas instalações, em Ovar, a visita da Sra. Embaixadora da Finlândia em Portugal, Tarja Laitiainen, que mais uma vez partilhou connosco algumas das iniciativas em curso no desenvolvimento, reforço e partilha de conhecimento entre os dois países.

## O mercado dos tecidos de filtração é versátil. No entanto, é necessário estar em constante evolução. Hoje, quais são as alterações mais significativas neste campo?

Estão previstos novos desenvolvimentos especialmente no campo da tecnologia ambiental. Os produtos para a filtração de alta qualidade são a chave na redução da emissão de elementos poluentes e em vários processos de filtração de ar e água.



## I&D

### Qual o papel da investigação e Desenvolvimento no seio da Valmet?

Fundamental. Ao longo dos anos a Valmet tem apostado na melhoria dos equipamentos e processos. Com o objetivo de corresponder às necessidades dos seus clientes, o departamento de Pesquisa e Desenvolvimento Técnico trabalha na criação de novos produtos e na melhoria de outros já existentes. A Valmet tem diversos protocolos com Universidades e entidades do sistema tecnológico nacional, assim como diversos projetos no âmbito do P2020-SI Inovação no sentido de acompanhar a (r)evolução tecnológica em curso apresentando soluções de valor acrescentado nos nossos produtos nas áreas da indústria 4.0 e IoT (Internet of Things).

### Além dos investimentos e da investigação e desenvolvimento de produtos, quais os outros pilares da estratégia da Valmet para continuarem o seu caminho de sucesso no futuro?

Segurança, Qualidade e Eficiência, e a satisfação dos colaboradores. Temos trabalhando muito na melhoria da Saúde e Segurança, já conseguimos bons resultados mas ainda há muito trabalho a fazer. Assim como também na Qualidade e Eficiência existe um plano de investimento e de ações de melhoria contínua a ser realizado durante os próximos anos. A empresa, atenta aos padrões de exigência da indústria e consciente da importância da autenticação da qualidade, está certificada em três áreas distintas: ISO/9001 – Qualidade; ISO/14001 - Ambiente e, ainda, a OHSAS 18001 - Segurança e Saúde no Trabalho. Visando a excelência operacional, a empresa está a investir na implementação do Lean, tendo os 5S como base para a melhoria da nossa eficiência. Segurança, Qualidade e Eficiência são fundamentais para o sucesso, mas o que nos faz chegar até lá são as pessoas, os nossos colaboradores, que têm provado ao longo dos anos serem capazes de enfrentar e vencer os diversos desafios, elevando a unidade de Ovar cada vez mais como uma das melhores do grupo Valmet. Tenho muito orgulho em trabalhar com essa equipa vencedora.



# O parceiro certo para a rentabilidade financeira das empresas

JOÃO LOBATO, GENERAL MANAGER DA **OPTIENG**, EXPLICA COMO SURTIU A EMPRESA E AS RAZÕES QUE LEVARAM A QUE O SUCESSO DA MESMA FOSSE TÃO GRANDE.



[João Lobato, General Manager

## Como surge a Optieng e quais os motivos na base da sua fundação?

No seguimento da grave crise económica mundial que se inicia em 2006, o meu contrato de trabalho com uma empresa multinacional Americana, onde trabalhava já há cerca de 20 anos, é repentinamente terminado e entro no mundo do desemprego com a idade de 53 anos. Nesta altura da vida, encontrar outro emprego não era tarefa fácil e, tendo eu uma vasta experiência na indústria da Pasta e Papel, recorri à Finlândia, país tradicionalmente de forte know-how nesta indústria. A Finlândia tinha por esta altura um programa de apoio às empresas para fomentar a exportação baseado na criação de "export groups". O "export group" era subsidiado a 50% pelo governo Finlandês e os outros 50% formado por um grupo mínimo de cinco empresas Finlandesas convidadas a participar. Assim, contactei diversas empresas neste país onde detinha já bons contactos de negócios e também fortes laços de amizade e, a 12 de Abril de 2007, assinamos o contrato de formação do "export group" Portugal/Espanha que iria subsidiar a nossa atividade durante 18 meses.

A OptiEng é então oficialmente formalizada a 1 de Abril de 2007 tendo como sócios fundadores os Eng<sup>os</sup> João Lobato e Carlos Gomes da Costa que ao longo de três décadas tinha trabalhado na Indústria da Celulose, na fábrica da Portucel em Cacia.

## Qual o mercado em que atua a Optieng e quais os serviços que presta?

O nosso mercado de trabalho é essencialmente a Indústria de processos contínuos, ou seja, as

indústrias que detêm um processo de fabricação 24 horas dia, em que a avaria de um equipamento pode provocar a paragem de todo o processo fabril como por exemplo as fábricas de celulose, as fábricas de papel, centrais de produção de energia elétrica, refinarias de petróleo, fábricas de produtos químicos, entre outros. Os nossos serviços são na área da automação elétrica que vai desde a programação dos sistemas de controlo, instalação, comissionamento e ensaio dos sistemas e apoio ao arranque das fábricas. Temos também um grupo de trabalho para o apoio à manutenção das empresas. Em caso de avaria o cliente pode, através de um contacto telefónico, solicitar uma intervenção de emergência, 24 horas dia 7 dias da semana.

## Qual é, concretamente, o objetivo número um da empresa?

O nosso objetivo número um é melhorar a rentabilidade financeira das empresas, ou seja, otimizar o seu processo de fabricação. Para isso, recorremos a especialistas em cada área de processo para realizarmos estudos processuais, fazer o benchmarking do processo fabril e, caso se justifique, apresentar soluções para melhorar o processo de fabricação: aumentar a sua velocidade, reduzir o consumo de químicos ou de energia, reduzir as emissões de efluentes ou as emissões atmosféricas, entre outros.

## Como se distingue a Optieng de outras empresas do mesmo ramo de negócio? O apoio ao cliente é a base da relação de confiança que criam com os vossos clientes?

Na nossa área específica de engenharia, a Optieng em Portugal detém hoje uma equipa já muito numerosa e com colaboradores com um know-how muito elevado dos processos em que trabalhamos. No nosso ramo de atividade não basta saber programar, é muito importante conhecer em pormenor o funcionamento da fábrica do nosso cliente, saber como funciona uma máquina de papel, saber como controlar a queima de uma caldeira de biomassa, saber como controlar a carga química dos agentes branqueadores de celulose, etc. Este conhecimento nestes ramos de indústria dão-nos o à vontade e a confiança para intervir diretamente nos processos de fabricação. Sendo hoje os sistemas de automação críticos para o bom funcionamento dos processos industriais contínuos, o apoio ao cliente 24 horas dia, torna-se fundamental para garantir uma produção contínua sem sobressaltos.

## Como surge a ligação da Optieng à Finlândia?

Conforme já referido a ligação à Finlândia surge em 2007 com a criação do "export group" Portugal/

Espanha. Foi graças à criação deste export group que durante 18 meses iniciámos a nossa atividade com todos os custos assegurados.

## As relações bilaterais entre os dois países são consistentes e promissoras?

Hoje a quase totalidade das empresas que representamos são Finlandesas e de modo geral a tecnologia que aplicamos e os trabalhos que desenvolvemos têm por base este país.

## Qual o balanço que faz dos projetos de intercâmbio comercial com a Finlândia?

Hoje o balanço comercial com a Finlândia é extremamente positivo. Cerca de 70% da nossa faturação tem como destino empresas Finlandesas e é com empresas Finlandesas que estamos a desenvolver hoje os maiores projetos de automação na Europa tais como: A programação e colocação em serviço de uma caldeira de biomassa na França em Venizel, a reprogramação de uma máquina de papel estucado da Sappi, em Lanaken, Bélgica a programação de 2 centrais de incineração de resíduos em San Sebastian na Espanha. Também com os nossos parceiros Finlandeses realizámos diversos projetos no continente Norte-Americano tais como a programação de uma máquina de papel em Kaukauna, USA, uma máquina de papel Tissue da Kimberly-Clark em Ecatepec, México, a programação e arranque de uma máquina de papel da Kruger em Trois-Rivieres, Canadá, entre outros.

## A empresa surgiu numa altura em que se a crise se começava a instalar. Ainda assim, conseguiu sobreviver e consolidar a sua atividade. Hoje, quais são os principais desafios para o futuro e os projetos que pretende ver finalizados?

Foi a crise que criou a Optieng e foi também um pouco devido à crise que conseguimos crescer e consolidar a nossa atividade, isto em parte devido à necessidade que as grandes empresas sentiram de reduzir os custos de engenharia. Assim em lugar de terem grandes equipas de automação, com custos fixos muito elevados, passaram a subcontratar este serviço e a recorrer a partners de confiança para a realização dos seus projetos. Os nossos grandes desafios para o futuro são, neste momento, a procura e formação de quadros qualificados. Com os desafios da indústria 4.0 é cada vez mais difícil a contratação de engenheiros qualificados para este tipo de trabalho. A nossa equipa técnica, apesar de

## PRINCIPAIS REFERÊNCIAS

### URBASER : INCINERADORAS DE RESÍDUOS EM SAN SEBASTIAN, ESPANHA



Configuração, programação, testes em fábrica, comissionamento e arranque do sistema de controlo Valmet DNA, para a central de queima de resíduos da Urbaser em San Sebastian, Espanha num total aproximado de 12.000 sinais de controlo. Este projeto foi implementado com uma equipa de engenharia internacional baseada na Polónia em Katowice

### SAPPI: MÁQUINA PAPEL EM LANAKEN, BÉLGICA



Engenharia base para a reconversão de toda a programação dum sistema Siemens Telemecanique M, para Valmet DNA de uma máquina de papel de escrita com 2 estações de revestimento em linha e uma super calandra de acabamento. Programação, configuração e testes em fábrica, do sistema de controlo Valmet DNA, para fábrica da Sappi em Lanaken, Bélgica, num total aproximado de 4.500 sinais de controlo Comissionamento e suporte ao arranque da Máquina de Papel

estar ano após ano a aumentar, não é ainda em número suficiente para darmos respostas a todas as solicitações que nos aparecem. Trabalhamos para no futuro podermos ser um "player" internacional na área da engenharia de automação com uma resposta atempada às solicitações dos nossos clientes internacionais.



# FCS: Um motor de desenvolvimento

PROFESSOR MIGUEL CASTELO-BRANCO, PRESIDENTE DA FACULDADE DE CIÊNCIAS DA SAÚDE DA UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR, EM ENTREVISTA AO PAÍS POSITIVO, FALA SOBRE A **FACULDADE DE CIÊNCIAS DA SAÚDE** QUE CELEBRA, ESTE MÊS, 20 ANOS DE EXISTÊNCIA.



[Miguel Castelo-Branco, Presidente da FCS da UBI

Foi precisamente a 4 de dezembro de 1998 que foi constituída a unidade orgânica da Faculdade de Ciências da Saúde da Universidade da Beira Interior responsável por suportar o curso de Medicina que estava já aprovado há algum tempo. De acordo com Miguel Castelo-Branco, a intenção foi "criar um polo de ensino e investigação da área das ciências da saúde que pudesse incluir o curso de medicina como prioritário, em termos iniciais, e, posteriormente, conseguisse abarcar a investigação em ciências da saúde e avançar outras áreas de ensino e investigação". Aliás, tal veio a acontecer com a abertura do curso de Ciências Biomédicas e Ciências Farmacêuticas que, a par com Optometria que já existia na UBI, formam a oferta pedagógica da Faculdade de Ciências da Saúde.

Por um lado, a abertura desta faculdade pretendia responder ao desafio lançado pelo Governo de então: Criar mais faculdades de medicina no interior do país que fossem inovadoras em termos da metodologia de ensino e, esse, foi precisamente o desafio abraçado pela UBI e, assim, "conseguimos ganhar uma dessas faculdades porque o nosso projeto se situa no interior e porque o projeto pedagógico era absolutamente inovador. Ganhámos a FCS e, penso, que o desígnio lançado foi cumprido na sua plenitude".

A inovação pedagógica foi marcada por diversos pontos, mas o facto de terem sido, de imediato, definida a rede de cuidados de saúde associados à FCS e que seriam nucleares foi fundamental. Desde logo, "foi criada a ligação com o Centro Hospitalar Cova da Beira como hospital nuclear e, também, foram estabelecidos protocolos com os hospitais da região da Guarda e Castelo Branco, assim como,

com as unidades de cuidados primários da mesma região". E isto ficou definido desde o início porque seriam estas as unidades que receberiam os alunos da FCS para formação e, também, "pelo desenho do projeto, ficou também desde logo assente que existiria um contacto muito precoce entre os alunos e as instituições de saúde, os doentes e o sistema por forma a garantir uma melhoria naquilo que são as capacidades e competências dos médicos por forma a que estes se tornem profissionais com uma carga de humanismo adicional e, também, com uma responsabilidade social acrescida".

Com cerca de 1500 alunos, a FCS desenvolve um trabalho preponderante naquilo que são as questões relacionadas com o profissionalismo e, aqui, mais concretamente naquilo que é a comunicação e a relação médico/paciente. E, para Miguel Castelo-Branco, este "é um aspeto fundamental. Além disso, trabalhamos muito o aprofundamento das questões ético-deontológicas porque pretendemos reforçar o conhecimento que temos da relação humana no contexto do curso. E, como é óbvio, essa filosofia foi mantida também nos cursos de Ciências Farmacêuticas e Ciências Biomédicas".

Questionado sobre a questão da multidisciplinaridade e a forma como os cursos acabam por se interligar, o nosso entrevistado refere que existem já projetos em que a questão do interprofissionalismo está a ser trabalhada. No entanto, relembra, "em termos de estrutura de formação, os cursos são demasiado verticais, ou seja, são direcionados para os profissionais e, durante o curso, não existem grandes pontos de contacto com outras áreas da saúde. Portanto, estamos também a fazer um esforço nesse sentido e estamos com alguns proje-

tos em curso – que foram, inclusive, apresentados no Congresso Internacional de Educação Médica -, trabalhando com as Ciências Farmacêuticas, com a Psicologia e com a Enfermagem – que nem é um curso da UBI. Neste sentido, estamos a desenvolver uma série de atividades pedagógicas em que os alunos, ainda dentro do curso, tenham que trabalhar e desenvolver competências de equipa para que a entrada no mercado de trabalho, em que o domínio de equipa é cada vez maior, seja facilitado e eles possam, também, desenvolver as suas competências de uma forma adequada", remata.

No âmbito da Investigação, a FCS possui o Centro de Investigação em Ciências da Saúde, uma unidade acreditada pela Fundação da Ciência e Tecnologia e financiada de acordo com esse programa. Isso, na prática, significa que existem diversos programas de âmbito nacional e internacional e cujos investigadores fazem parte de diversos consórcios que permitem alavancar o sucesso da unidade de investigação. O Centro de investigação suporta os programas de doutoramento em Biomedicina, Ciências Farmacêuticas e Medicina em colaboração próxima com a FCS". Além disso, este centro de investigação tem também tido um papel preponderante na identificação de aspetos relacionados com a região, nomeadamente de produtos providos das culturas da região, por exemplo, a cereja ou a vinha, identificando as propriedades que estes possam ter e que sejam favoráveis para a saúde". E, como não poderia deixar de ser, este é também um Centro de Investigação que trabalha a investigação fundamental, num conjunto de áreas relacionadas com a medicina e a biotecnologia.

Numa altura em que tanto se fala da potencializa-

ção do interior do país, a Investigação e a Formação são um elo fundamental para o crescimento desses locais. Miguel Castelo-Branco refere que parte do papel da FCS é o da atração, formação e fixação de profissionais na região. Quando, há 20 anos, abriu o curso de Medicina, "tivemos que criar e recrutar um quadro de docentes, mas ao longo destes anos tivemos também que o atualizar e isso significa que as próprias instituições de saúde tiveram que fazer um esforço para melhorar o seu quadro de profissionais que colaboram com a formação. E a abertura do curso de medicina foi, sem dúvida, um grande impulso para a melhoria e atratividade da região". Mas tem também existido um esforço para responder a outras matérias, nomeadamente nas respostas à comunidade, no apoio às coletividades e na promoção do envelhecimento saudável que é uma das mais linhas mais importantes de atuação da FCS: "Há um conjunto de ações, em variadas áreas, que são trabalhadas pelos profissionais da FCS e do Centro de Investigação e que, depois, são colocadas à disposição da comunidade. Além disso, a investigação aqui produzida tem também tido aproveitada para a geração de riqueza e para a criação de novas empresas, com inovação e investigação. No entanto, há ainda um longo caminho a ser percorrido neste campo, mas volto a referir que temos apenas 20 anos de existência e, portanto, somos uma jovem instituição que tem vindo a trabalhar no sentido de oferecer mais e melhor à região onde nos encontramos e ao próprio país".

Para o futuro, o nosso entrevistado refere que o grande projeto e desafio da Faculdade de Ciências da Saúde é "continuar a introduzir aquilo que são os aspetos inovadores sob o ponto de vista da pedagogia e investigação. Apesar de este aspeto ter sido muito trabalhoso no início de vida da instituição, foi conseguido, e manter esta faculdade na linha da frente das metodologias pedagógicas é um esforço que continuaremos a fazer". Além disso, "queremos continuar a ser úteis à região, contribuindo para a formação de profissionais de alta qualidade e ser um motor do desenvolvimento da região, quer na questão económica e financeira, criando mais produtos que possam promover novas empresas, mas também ao nível da tecnologia, contribuindo para um desenvolvimento qualitativo de toda a região da Cova da Beira", finaliza Miguel Castelo-Branco.





# Espaço para crescer

DE ACORDO COM DADOS DA **APOGEN** - ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS E BIOSSIMILARES – A INDÚSTRIA DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS E BIOSSIMILARES PODE GERAR UMA POUPANÇA ACUMULADA DE MAIS DE 400 MILHÕES DE EUROS, ATÉ 2020, ENTRE A POUPANÇA POTENCIAL EM AMBULATÓRIO E A POUPANÇA EFETIVA EM AMBIENTE HOSPITALAR. SAIBA MAIS SOBRE ESTE SETOR COM MARGEM DE CRESCIMENTO NA ENTREVISTA A PAULO LILAIA, PRESIDENTE DA APOGEN.



[ Paulo Lilaia, Presidente da APOGEN



Não há, hoje, qualquer sombra de dúvida que, do ponto de vista científico, os medicamentos genéricos são equivalentes aos medicamentos originadores, em termos de eficácia, segurança e qualidade. Aliás, o consumo de medicamentos genéricos é hoje de tal forma massivo que essa questão já nem sequer pode ser colocada. Ainda assim, os medicamentos genéricos, a nível de ambulatório, têm uma quota de mercado de 48,3%, o que revela um significativo potencial para crescimento. De acordo com o nosso entrevistado, Paulo Lilaia, Presidente da APOGEN, é um facto que o ritmo de crescimento do mercado de genéricos desacelerou face ao que aconteceu nos primeiros anos de introdução no mercado, “mas também é verdade que a quota de mercado é significativamente superior”. Paulo Lilaia considera, ainda, que o crescimento da quota de mercado dos medicamentos genéricos só é possível através de um forte contributo dos médicos na prescrição de MG, das farmácias na disponibilização destes medicamentos e de doentes informados que se interessam e ativamente solicitam a sua dispensa. Efetivamente,

a quota de mercado dos medicamentos genéricos é de quase 50% - uma quota considerável - mas a APOGEN pretende ultrapassar este valor o mais rapidamente possível. Confrontado com a questão se a estagnação do mercado de genéricos estaria relacionada com o baixo poder de compra dos portugueses durante a crise, Paulo Lilaia responde: “Apesar da crise, o consumo de medicamentos manteve-se num nível normal. Ou seja, a indústria farmacêutica teve uma quebra significativa de valor - quase 30% - mas o volume de consumo manteve-se. Isto significa que houve um trabalho muito eficaz de todas as partes envolvidas juntamente com o Estado que, através da criação de leis que geraram maior concorrência entre a indústria de medicamento, conduziu à descida dos preços e permitiu uma maior acessibilidade ao medicamento”. A verdade é que, hoje, os medicamentos genéricos têm um preço em média 70% mais baixo do que era há 10 anos atrás e isso aumentou consideravelmente o acesso ao medicamento por parte do consumidor.

Paulo Lilaia refere que a grande missão da APOGEN é promover a utilização de medicamentos genéricos e biossimilares e, ao mesmo tempo, promover o conhecimento e informação sobre estes medicamentos. Trabalho que foi efetivado ao longo dos 15 anos de existência da associação.



“A indústria de medicamentos genéricos e biossimilares é essencial, diria mesmo fulcra, para a sustentabilidade dos sistemas de saúde. Tal facto é reconhecido pela indústria de medicamentos de inovação. Só existem recursos para comprar novos medicamentos originadores, de valor significativamente mais alto, se existir uma maior utilização de medicamentos genéricos e biossimilares”.

Face aos desafios atuais a APOGEN ganha uma nova missão: “Entendemos que o mercado deve ser altamente competitivo e que isso se deve transferir como benefício para o Estado e para o Consumidor, mas há cuidados a ter no sentido de garantir que a indústria farmacêutica de medicamentos genéri-



cos e biossimilares é sustentável”. Com a redução drástica das margens de comercialização, a indústria farmacêutica de medicamentos genéricos e biossimilares teve necessidade de se reinventar nomeadamente ao nível da tecnologia industrial que é absolutamente crítica. Ou seja, “só é possível produzir medicamentos de alta qualidade com um custo mais baixo se formos totalmente eficientes e eficazes a nível industrial. É fundamental ter a capacidade de, através de processos de melhoria contínua, melhor e reduzir o custo de produção de cada embalagem de medicamento, mantendo o mesmo nível de qualidade”.

Paulo Lilaia refere que a indústria de medicamentos genéricos, devido ao esmagamento de margens, tem o processo tão bem oleado que, hoje, já não é possível ser mais eficiente, por isso, é necessário implementar medidas que não inviabilizem a produção destes medicamentos. A título de exemplo, refere o mercado hospitalar em que, 73% dos medicamentos consumidos são de medicamentos cuja patente já expirou. Refere: “73% dos tratamentos hospitalares são feitos com recurso aos medicamentos genéricos ou medicamentos fora de patente. O que acontece é que a forma como os concursos hospitalares estão montados é brutalmente agressiva e elimina muitas empresas, criando problemas consideráveis. Em alguns casos, o preço desceu tanto que as empresas simplesmente deixam de ter viabilidade financeira para manter esses medicamentos e muitas vezes a alternativa terapêutica é um medicamento que pode custar 10, 20 ou 30 vezes mais”.

Será então necessário aprimorar o sistema de acesso do medicamento ao mercado hospitalar? “Vejamos, não penso que seja necessário aprimorar o sistema, mas sim garantir a sustentabilidade do setor. O Estado é regulador e é comprador. O que consideramos é que, no próprio interesse do estado como comprador e dos cidadãos como pagadores do sistema, é crítico que se tenha um sistema de mercado altamente concorrencial, mas suficientemente equilibrado para não destruir o setor de medicamentos genéricos e biossimilares. É importante que o mercado seja suficientemente saudável e concorrencial, mas simultaneamente sustentável”.

Percebendo que a quota de mercado do setor hospitalar ronda os 73% e a de ambulatório está prestes a atingir os 50%, tentamos entender qual a razão para que os dois mercados não se aproximem em

termos de quota de mercado. O nosso entrevistado refere que a transferência em ambiente hospitalar é mais célere devido ao modelo de acesso. Uma vez perdido o concurso pelo medicamento originador, dificilmente o genérico perde mercado e, isso explica uma maior quota de mercado em contexto hospitalar. No caso do ambulatório, o processo é mais gradual na medida em que muitos doentes optam ainda - “e com toda a legitimidade” - pelo medicamento de marca, suportando o diferencial entre a participação do Estado e o preço total do medicamento. O futuro apresenta-se, assim, bastante promissor para o mercado dos medicamentos genéricos e biossimilares em Portugal. Segundo Paulo Lilaia, “não só é possível aumentar o consumo dos medicamentos genéricos e biossimilares hoje presentes no mercado, como aqueles que, por caducidade do período de proteção, vão ser lançados nos mercados de ambulatório e hospitalar nos próximos anos e que através de uma concorrência saudável provocarão uma descida no preço dos medicamentos”.

## SOBRE A APOGEN

A APOGEN – Associação Portuguesa de Medicamentos Genéricos e Biossimilares é uma organização de âmbito nacional, sem fins lucrativos, que se rege por critérios democráticos, independente do Estado, da Administração Pública e de organizações profissionais ou confessionais. Fundada a 26 de Maio de 2003 por um grupo de nove empresas, a APOGEN é constituída por empresas da indústria farmacêutica presentes no mercado português e dedicadas à produção e/ou comercialização de medicamentos genéricos e biossimilares.

### Historial, Missão e Atividade

A APOGEN tem como missão divulgar os conceitos de medicamento genérico e medicamento biossimilar, contribuindo ativamente para o desenvolvimento deste segmento de mercado em Portugal, tornando os medicamentos mais acessíveis, num sistema de saúde sustentável, permitindo a libertação de verbas para a introdução no mercado de medicamentos verdadeiramente inovadores. A principal atividade da APOGEN é monitorizar, estudar e analisar todos os aspetos científicos, legais, técnicos e económicos que tenham impacto na atividade comum dos seus Associados. Enquanto entidade constituída por vários associados, a APOGEN procura informar os seus membros de todos os atos que visem o aumento da qualidade dos seus produtos e/ou processos. Neste sentido, desenvolve esforços perante os organismos oficiais competentes para melhorar a produção, comercialização, distribuição e venda de medicamentos genéricos e medicamentos biossimilares, ao mesmo tempo que representa as empresas associadas perante a opinião pública.



“Está comprovado que todos os medicamentos genéricos e biossimilares existentes no mercado cumprem com os requisitos de qualidade e, apenas conseguem ser mais acessíveis devido ao modelo de gestão das empresas e a sua eficácia industrial. Embora não tenhamos que amortizar os custos inerentes à investigação de medicamentos inovadores, a indústria de medicamentos genéricos e biossimilares investe em investigação para o desenvolvimento de medicamentos genéricos e biossimilares, o que representa um valor significativo nestas empresas”.



# Praia da Vitória: Vale a pena visitar, viver e investir!

ENTREVISTA A TIBÉRIO DINIS, PRESIDENTE DA **CÂMARA MUNICIPAL DA PRAIA DA VITÓRIA**, A PROPÓSITO DAS POTENCIALIDADES DO CONCELHO E DO GALARDÃO DE “MUNICÍPIO DO ANO”, ATRIBUÍDO PELO PROJETO UM-CIDADES DA UNIVERSIDADE DO MINHO.



**Antes de mais, como apresentaria o concelho da Praia da Vitória aos nossos leitores?**

O Concelho da Praia da Vitória está localizado na ilha Terceira, Açores, sendo um dos dois concelhos da ilha. Encontra-se dividido em 10 freguesias e uma vila e tem cerca de 22 mil habitantes. Em termos económicos, assiste-se à preponderância dos setores agrícola, comércio e serviços e turismo. Na sua paisagem, convivem espaços naturais de grande beleza e uma área marítima de excelência para as atividades náuticas, particularmente na baía que liga a cidade ao mar. É um concelho com enorme tradição cultural e associativa, contando, por exemplo, com inúmeras filarmónicas, grupos folclóricos, associações desportivas e culturais, assim como diversas instituições que promovem a nossa cultura e identidade. Socialmente, a Praia da Vitória é um concelho com baixo índice de pobreza e uma população relativamente jovem, com uma visão alargada do mundo e muito hospitaleira. É um local que vale a pena visitar, viver e investir.

**Quais são, atualmente, os eixos primordiais de atuação do executivo?**

Atualmente, a nossa ação centra-se em três eixos externos e um eixo interno. Externamente, o reforço da dinamização económica é a prioridade, que passa quer pelo apoio e aumento da atratividade dos negócios existentes, pela potenciação das valias diferenciadoras do concelho e pela consolidação de novos setores de atividade, caso da tecnologia e do turismo de aventura. Depois, a resolução de vários problemas decorrentes da presença militar americana é outra prioridade, particularmente os processos de limpeza ambiental de terrenos específicos adjacentes à Base das Lajes e a legalização de algumas áreas habitacionais nas imediações daquela infraestrutura. Além disso, a continuação dos programas de apoio social e educativo é outra das nossas prioridades, porque acreditamos – e levamo-lo à prática – que todos devem ter as mesmas oportunidades para se desenvolverem e concretizarem os seus objetivos. Internamente, ou seja, no que diz res-



Tibério Dinis, Presidente

peito ao funcionamento da administração municipal, a nossa grande prioridade é a manutenção do rigor orçamental e financeiro, eliminando custos desnecessários, qualificando a nossa ação e procedimentos e, por essa via, libertando meios para a ação municipal em várias áreas, que vão da educação à proteção civil.

**A qualidade de vida assume hoje um papel preponderante naquilo que são as decisões e tomadas de posição de uma autarquia. Podemos dizer que Praia da Vitória é um concelho com qualidade de vida?**

A Praia da Vitória é um concelho que vale a pena visitar, viver e investir. Sem qualquer dúvida. Ao nível da segurança, qualquer criança pode caminhar na rua à hora que entender. O índice de criminalidade é residual e as condições de vida são excelentes: imagine poder deslocar-se para qualquer sítio sem grandes constrangimentos de trânsito e em curtos períodos de tempo; ter acesso aos bens que precisa a custos mais baixos; poder partilhar todos os momentos com a sua família ou os seus entes mais próximos; ou, poucas horas depois de aqui chegar, já ter amigos com quem estar. Ou seja, todas as queixas existentes no ambiente cidadão, aqui, não existem. Depois, falamos de um concelho com imensas oportunidades de negócio e de investimento. A rede de parques empresariais; o potencial turístico; o quadro de apoios e incentivos ao investimento; o fator ecológico e biológico das produções; são algumas das vantagens e potencialidades que aqui se encontra.

**No que diz respeito ao turismo, Praia da Vitória é um concelho com riquezas únicas a nível de paisagens. No entanto, não se fica por aí. Quais são os outros produtos turísticos mais importantes do concelho?**

O que distingue a Praia da Vitória de outros espaços açorianos é a certeza de que, ao visitar o concelho, o turista vivencia e experiência o que é ser praiense, o que é ser açoriano. Todos são recebidos como amigos ou familiares, o que introduz um elemento de proximidade e inclusão enorme. É nesse seguimento

que a nossa grande aposta em termos de promoção é também o turismo de aventura e atividade, que pode ir desde o canyoning às atividades náuticas, passando pelos trilhos pedestres, pelo mergulho, pela canoagem, enfim, por todo um conjunto de atividades que garantem uma semana de imensa alegria e prazer, convivendo com uma natureza e um mar únicos e, na sua maioria, sem pressão humana.

**A Praia da Vitória recebeu o galardão de “Município do Ano”, atribuído pelo projeto UM-Cidades da Universidade do Minho pelo projeto de recuperação das zonas húmidas verde costeiras. Em que consiste este projeto e qual a importância do mesmo para o concelho?**

O projeto de eco-restauro dos pauis da Praia da Vitória é o exemplo prático de que é possível homem e natureza conviverem e, acima de tudo, a prova de que podemos recuperar essas áreas, possibilitando que as espécies se instalem e se reproduzam. O projeto concretiza-se em três áreas com características únicas: o parque ambiental do Paul da Praia da Vitória, que resulta de um projeto de recuperação de uma área degradada e ignorada ao longo de anos. Hoje, este paul encheu-se de vida, com várias espécies a nidificarem naquela zona, partilhando o espaço com a visitação e contemplação humanas. No caso do Paul da Pedreira, este resulta da ação humana, depois de naquela zona ter existido uma operação de extração de pedra para a construção do porto oceânico. A existência de uma lagoa de maré fez com que várias espécies se instalassem ali, criando uma zona natural de enorme qualidade, particularmente para a paragem de aves migratórias. No caso do Paul do Belo Jardim, falamos de um ecossistema dunar, em fase de recuperação e que vem complementar a área de pauis da Praia da Vitória, os quais, distam uns dos outros poucos quilómetros, apresentando características que os diferenciam, mas fazem coexistir na Praia, de forma singular, três áreas húmidas naturais. Essas particularidades e o trabalho de restauro já feito e em curso resultaram na classificação destas zonas pela convenção de Ramsar, o que nos orgulha. Depois, a atribuição deste galardão é, em certa medida, o corolário e mais um reconhecimento do trabalho ali desenvolvido, que não só se enquadra na nossa política de preservação e salvaguarda ambiental como reforça a nossa atratividade turística.

**A sustentabilidade territorial e ambiental é uma aposta do executivo? Quais os projetos em curso a este nível?**

A sustentabilidade é uma das nossas constantes preocupações. Em termos de desenvolvimento social e económico, a nossa estratégia passa pelo equilíbrio e harmonia entre as parcelas do território, desenvolvendo as particularidades e potencialidades, aproveitando as sinergias e concretizando ações que tenham sustentabilidade futura, quer por via de modos de produção e de vivência amigos do ambiente e dos recursos, quer por via da captação de investimento. Ao nível ambiental, o incremento dos índices de reciclagem, a permanente ação de limpeza, a sensibilização

ambiental dos mais novos aos mais velhos, associados a uma persistente exemplificação das vantagens, a todos os níveis, da salvaguarda ambiental são centrais na nossa estratégia de desenvolvimento. Destaco, por exemplo, a obra de reforço do abastecimento de água no Concelho, que reorganiza a rede, elimina zonas não produtivas e introduz uma componente de sinergia sustentável e controlo permanente entre zonas de captação; o trabalho diplomático e de pressão para a reposição do património ambiental em algumas áreas em redor da Base das Lajes; os projetos de sensibilização ambiental nas escolas; o reforço da rede municipal de ecopontos, com resultados muito significativos e positivos ao nível da recolha seletiva e da reciclagem de resíduos no Concelho, entre outros.

**Podemos, hoje, dizer que Praia da Vitória é um concelho que honra o seu passado, mas com que tem os olhos postos no futuro?**

Sem qualquer dúvida. O nosso património e herança social e cultural são elementos presentes no nosso quotidiano e na nossa ação. Como lhe disse, o concelho tem uma enorme tradição de produção cultural, quer em termos de salvaguarda de costumes quer de novos domínios artísticos. Aliás, esta característica é uma evidência muito forte em toda a ilha Terceira. Mas, a mundividência dos praienses, fruto das nossas constantes ligações a outros territórios – quer por via da emigração, quer do contacto com grupos estrangeiros, nomeadamente na Base das Lajes – alarga os horizontes e leva-nos a estar despertos e a implementar novas modalidades e a explorar novas áreas. Dou-lhe dois exemplos: no caso da produção agrícola, apesar da modernização e da introdução de novas técnicas e formas de maneio, os nossos produtores mantêm muitas das práticas herdadas dos seus antepassados. Ou seja, sabem e reconhecem as vantagens da sustentabilidade e da manutenção de práticas “eco-friendly”, mas também sabem que devem atualizar muitos dos procedimentos, para responderem melhor aos consumidores. Outro exemplo é o projeto Terceira Tech Island, que resulta de uma parceria entre o Governo Regional dos Açores, a Câmara da Praia da Vitória e a Academia do Código, e que tem resultado na criação e consolidação de um cluster tecnológico, assente na programação e na criação de produtos para empresas nacionais e internacionais. Sabendo que a programação e as tecnologias são áreas em crescimento nas próximas décadas (áreas que, atualmente, apresentam um enorme défice de recursos humanos), olhamos o futuro e iniciámos esse processo, com significativos resultados. São, no fundo, dois exemplos de como os praienses agem com os olhos postos no horizonte, mas sem nunca esquecerem a sua identidade.

**Gostaria de deixar alguma mensagem aos nossos leitores?**

Deixo a todos os votos de que 2019 seja um ano em que todos os anseios e sonhos se concretizem, rumo a uma sociedade cada vez mais justa.

# LG: Tecnologia ao serviço do bem-estar

ENTREVISTA A HUGO JORGE, MARKETING DIRECTOR DA LG.



**Fundada em 1958, a LG tem conseguido adaptar-se às constantes mutações do mercado e manter-se, sempre, na linha da frente. Como conseguem este feito?**

Desde o ano da sua fundação a LG tem sido um ícone no que diz respeito ao pioneirismo tecnológico. Foi a primeira marca a introduzir no mercado coreano os primeiros rádios, frigoríficos, televisores, ares condicionados e máquinas de lavar; produziu a primeira TV a preto e branco da Coreia do Sul e, na década de 70, iniciou o fabrico de televisões a cores afirmando-se como uma das grandes potências no setor. Desde então, fruto dos esforços em inovação e desenvolvimento de tecnologia de ponta, a LG atingiu uma posição de liderança global no sector da electrónica de consumo, através do lançamento de produtos inovadores com uma ligação muito direta com os consumidores através do mote Life’s Good. A LG

tem conseguido manter-se à frente do seu tempo porque o nosso focus e principal missão é o bem-estar do consumidor e, por isso, apresentamos produtos que tenham na sua génese a pesquisa do estilo de vida e comportamento dos utilizadores, suportados por tecnologia de topo. Falamos, acima de tudo, de performance, porém, sempre aliada aos mais elevados padrões de eficiência energética, durabilidade, confiança, inovação e design. Para nos certificarmos que os produtos estão em sintonia com as reais necessidades dos utilizadores, temos desenvolvido diversos estudos que levam a insights muito interessantes, dando-nos a certeza que as nossas inovações são user centric e têm um real impacto na vida das pessoas.

**A Inovação e o Desenvolvimento são constantes na LG. Só assim é possível antecipar/criar as necessidades do mercado?**

De uma maneira geral apostamos continuamente na inovação e pioneirismo de produtos e tecnologias em todas as áreas em que marcamos presença. Esta é uma estratégia que a LG vai manter, nunca descurando a relevância que esta inovação deverá ter no benefício para os utilizadores. Ao continuarmos a investir na oferta de mais soluções premium em todas as unidades de negócio - nas áreas B2C e B2B – conseguimos distinguir pela tecnologia de ponta e o design mais avançado do mercado com vista à concretização cada vez mais eficaz do conceito da marca: “Inovação para Uma Vida Melhor”.

**Em que consiste a “SmartThinQ” e de que forma esta é aplicada aos eletrodomésticos?**

A LG está na liderança global no campo da Inteligência Artificial (IA) e, por isso, desenvolveu o ThinQ no final de 2017 para identificar todos os seus eletrodomésticos, produtos eletrónicos de consumo e serviços que utilizam IA. Os produtos e serviços LG ThinQ têm a capacidade de utilizar a sua aprendizagem profunda e de comunicar uns com os outros, recorrendo a uma variedade de tecnologias de IA de outros parceiros, bem como a tecnologia de IA da própria LG, a DeepThinQ baseada em deep-learning, com a implementação de uma ferramenta de desenvolvimento de IA transversal a todas as unidades de negócios, em linha com os esforços da LG para acelerar o desenvolvimento de novos produtos, já equipados com a nova tecnologia. No que diz respeito aos eletrodomésticos, a plataforma Smart ThinQ permite interligar e controlar os equipamentos, nomeadamente de forma remota, transformando de forma radical o dia-a-dia dos consumidores graças à incorporação de Wi-Fi nos eletrodomésticos e de Inteligência Artificial que reconhece comandos de voz e permite aos equipamentos conhecer os hábitos dos seus utilizadores e aprender com eles, de forma a aconselhá-los em futuras decisões e na concretização de tarefas. Dar instruções ao ar condicionado, ligar o forno através do telemóvel, escolher o programa preferido recorrendo apenas à voz, deixar a máquina de lavar roupa decidir o programa que mais se adequa à carga ou aceitar as sugestões do frigorífico para a próxima refeição, com base nos ingredientes que tem guarda-

dos no seu interior, são apenas algumas das opções disponíveis que podem aliviar a gestão do dia-a-dia.

**A LG é uma marca que está ao lado das famílias? Assume-se, efetivamente, como a verdadeira fada do lar?**

A principal missão da LG é colocar a tecnologia ao serviço do bem-estar com o objetivo de facilitar o dia-a-dia dos consumidores, libertando-os nomeadamente do tempo consumido pelas tarefas domésticas. Com um design inovador, os eletrodomésticos LG são recomendados para facilitar a vida familiar superando o tempo consumido pela sua qualidade e durabilidade. Todos os nossos equipamentos têm 10 anos de garantia no motor e, recentemente, lançamos a gama Centum System, que oferece 20 anos de garantia aliados à melhor eficiência do mercado... Pode-se dizer que a LG é a verdadeira fada do lar 4.0.

**Estão previstos novos lançamentos de eletrodomésticos inteligentes? Quais são as apostas para o futuro?**

No primeiro semestre de 2019 vamos alterar toda a nossa linha de combinados e grande parte da linha das máquinas de lavar. Todos os novos modelos vão ter SmartThinQ. No que diz respeito aos combinados vamos apostar em eficiência energética, grande capacidade e maior frescura com o LinearCooling (ajuste automático de temperatura) e o DoorCooling (temperatura rápida e uniforme), e as máquinas de lavar distinguem-se pela eficiência energética, grande capacidade e rapidez.

## LG TWINWASH

A TWINWash™ maximiza a conveniência da utilização da máquina de lavar ao tornar possível lavar duas cargas de roupa separadamente e ao mesmo tempo. Com a TWINWash™ é possível fazer a lavagem em simultâneo de peças com características diferentes (branco e cores, normal e delicada, peças maiores e peças mais pequenas, roupa de adulto e roupa de criança), reduzindo significativamente o tempo de lavagem ao permitir fazer ambas as lavagens em apenas 49 minutos. A TWINWash™ distingue-se ainda pelo design premium que transmite elegância e sofisticação.



## LG OLED TV

A tecnologia OLED TV da LG representa uma nova geração, um marco na indústria da televisão, que garante uma qualidade incrível do ponto de vista de imagem, som e imersividade, de uma forma considerada anteriormente impossível de realizar em TV. O Preto Perfeito, o Contraste Infinito, as Cores Vibrantes, o Active HDR e a tecnologia de som Dolby Atmos posicionam esta gama de produtos a um nível surreal. A comprovar esta qualidade está a distinção atribuída à LG pelos prémios EISA (European Imaging and Sound Association) de melhor OLED TV pelo sétimo ano consecutivo. O vencedor do prémio EISA PREMIUM OLED TV deste ano (2018-2019) foi o modelo LG OLED65E8, elogiado pela qualidade perfeita da imagem devido ao processador – (Alpha) 9 que permite cores incríveis, melhor definição e profundidade para um maior realismo, bem como pela sua funcionalidade de inteligência artificial topo de gama.



## LG INSTAVIEW DOOR-IN-DOOR™

O InstaView Door-in-Door™ é para os consumidores que procuram acima de tudo conveniência, qualidade e eficiência energética num equipamento doméstico. O frigorífico é reconhecido mundialmente pelo seu inovador painel de vidro, que possui a revolucionária funcionalidade knock-on, ou seja, basta tocar duas vezes no vidro e o interior é iluminado. Isto permite aos utilizadores verem o seu interior sem terem de abrir a porta e desperdiçar ar frio, transformando a forma como os consumidores interagem com o frigorífico, passando de um equipamento que tem de ser aberto para se ver o interior, para um frigorífico que deixa ver o conteúdo do interior, antes mesmo de abrir a porta. Ao reduzir a perda de ar frio em mais de 41%, este compartimento mantém a frescura dos alimentos por mais tempo.







## Pequenos pormenores que fazem toda a diferença

FERNANDO QUEIROGA, EDIL DO CONCELHO DE BOTICAS, APRESENTA A **XXI FEIRA GASTRONÓMICA DO PORCO**, A REALIZAR DE 11 A 13 DE JANEIRO. MAS NÃO DEIXE TAMBÉM DE CONHECER ESTE MARAVILHOSO DESTINO QUE, ACIMA DE TUDO, APOSTA NAS PESSOAS E NA TERRA.

De 11 a 13 de Janeiro, Boticas recebe mais uma edição da Feira Gastronómica do Porco. Contando já com 20 edições, o que podemos esperar nesta XXI?

A Feira Gastronómica do Porco já se tornou num dos certames gastronómicos mais importantes da região, pelo impacto económico que gera e pelo dinamismo que traz a este território. A cada ano

que passa temos vindo a fazer pequenas alterações por forma a corresponder às necessidades e expectativas dos produtores, expositores e dos milhares de visitantes que rumam até Boticas, por esta altura do ano. Mais do que apresentar novidades a cada nova edição, temos sempre bem presente que aquilo que realmente valoriza e distingue a nossa feira das restantes é a qualidade dos produtos expostos não só para venda, mas também para degustação, uma vez que os visitantes têm a possibilidade de provar e comprovar in loco a maravilhosa gastronomia local, em especial os pratos confeccionados à base de carne de porco. Mas este evento não se restringe apenas a componente gastronómica, pois também temos em consideração a vertente cultural. Durante três dias, todos os visitantes podem disfrutar de um diversificado programa cultural, composto por

muita animação musical e também pela divulgação de algumas das nossas tradições seculares, como é o caso das conhecidas "Chegas de Bois". Estas são apenas algumas das muitas ofertas que o Município de Boticas tem para oferecer a quem nos visita e, apesar do certame estar centralizado na vila, há muito para descobrir um pouco por todo o concelho.

**À medida que os anos vão passando, são sempre introduzidas algumas novidades que acabam por responder a necessidades sentidas de ano para ano. Esta edição, traz melhorias relativamente à edição anterior?**

Todos os anos tentamos afinar "pequenas arestas" referentes à feira. Sabemos que não atingimos a perfeição, mas tentamos, pelo menos, colmatar as falhas que vão surgindo a cada edição. Não haverá

novidades significativas para esta 21ª edição da Feira Gastronómica do Porco, porque o modelo que temos implementado é um modelo de sucesso que nos dá a garantia de um certame de excelência. No entanto, quem nos visitar vai, com toda a certeza, encontrar sempre alguma coisa nova, algo de diferente. São os pequenos pormenores que fazem deste um evento diferente.

**Boticas é um município com diversas potencialidades. A Feira Gastronómica do Porco é uma forma de promover essas mesmas potencialidades?**

Sim, claro. Todos os eventos por nós organizados têm um objetivo comum, atrair mais pessoas ao concelho e, simultaneamente, divulgar aquilo que de melhor há e se faz por cá, por particular ênfase nos produtos tradicionais de inegável qualidade. Quem tiver interesse em disfrutar e aproveitar o



[ Fernando Queiroga, edil do concelho de Boticas ]

que de melhor a mãe natureza tem para oferecer no seu estado mais puro tem, definitivamente, que vir ao Concelho de Boticas. Temos um vasto património cultural, arqueológico e natural que merece ser conhecido. Não é por acaso que a região do Barroso, onde se inclui Boticas, foi recentemente distinguida como Património Agrícola Mundial. Temos consciência que ainda temos um longo caminho pela frente, mas também sabemos que,

passo a passo, estamos a construir um legado bastante importante para as gerações futuras.

**A aposta nos produtos endógenos, como o fumeiro, é uma das principais apostas da autarquia?**

Tudo aquilo que serve para mostrar a essência do Concelho de Boticas é uma aposta nossa. Boticas é um concelho rural onde a agricultura e a pecuária ainda são atividades de extrema importância para a rentabilidade de muitas famílias, que vêm nestas duas atividades uma forma de vida, com reflexos muito vinculados na economia local. Temos plena consciência que tudo aquilo que esteja ligado a estas áreas deve ser valorizado e merecedor da nossa atenção. Procuramos diariamente contribuir com ações e medidas que permitam fixar a nossa população, criando melhores condições de vida. Sabemos que não temos capacidade para inverter essa situação, mas fazemos tudo o que está ao nosso alcance para incentivar a nossa população, sobretudo os mais jovens a investirem na sua terra e a aproveitarem todos os recursos existentes. A nossa aposta passa por aqui, por apoiar todos aqueles que têm interesse em contribuir para o desenvolvimento e crescimento do nosso concelho.

**Como não pode deixar de ser, esta feira contará também com muita animação. Este ano, com que podem contar os visitantes?**

À semelhança das edições anteriores haverá muita animação quer no interior, quer no exterior do recinto da feira. Teremos muita animação musical encetada por grupos e ranchos folclóricos da região que, continuamente, darão um brilho especial e diferente ao certame. De forma geral e associando todas as componentes ligadas à feira teremos, garantidamente, três dias repletos de muita alegria e diversão.

**Boticas é "Autarquia + Familiarmente Responsável". Este é um reconhecimento que mostra a aposta da autarquia nas pessoas?**

Sem dúvida que sim. Desde o momento em que assumi os destinos do Concelho de Boticas sempre disse que a nossa principal preocupação e prioridade de investimento seria o setor social, o apoio à nossa população. O facto de, pelo quinto ano consecutivo, sermos distinguidos como "Autarquia + Familiarmente Responsável" demonstra bem que as políticas sociais por nós desenvolvidas e implementadas são fundamentais para o crescimento da nossa terra. As pessoas são a nossa principal prioridade e são também o nosso maior e mais valioso património.

**Tem sido feito um investimento considerável na promoção do concelho e das suas potencialidades económicas e turísticas. Ao nível das pessoas e do apoio aos habitantes, esse investimento também tem sido fundamental?**

A vinda de mais visitantes a Boticas é sinal de maior desenvolvimento económico e social e isso só se torna possível graças à nossa aposta na promoção e divulgação do concelho como um todo. Temos plena consciência que o investimento feito nesta área não tem efeitos imediatos, mas pouco a pouco, conseguimos alcançar o nosso objetivo, que é o desenvolvimento da nossa terra.

**Podemos hoje dizer que Boticas é um concelho de e para o futuro?**

Claramente. Estamos a trabalhar no sentido de desenvolver mais o nosso concelho, de melhorar as condições de vida das nossas populações, de atrair mais e melhor investimento, entre muitas outras coisas, potenciando a criação de emprego e a fixação da nossa população. Queremos que Boticas seja, acima de tudo, um lugar onde as pessoas se sintam bem e gostem de viver.

**Gostaria de deixar alguma mensagem aos nossos leitores?**

A melhor e mais importante mensagem que posso deixar aos leitores é o convite para que nos visitem não apenas nos dias 11, 12 e 13 de janeiro, com a Feira Gastronómica do Porco, mas durante todo o ano. Somos conhecidos pela arte de bem receber e de certeza absoluta que serão todos muito bem-recebidos no Concelho de Boticas.



# O toxicodependente é um cidadão com direitos

JOÃO GOULÃO, DIRETOR-GERAL DO SICAD, AO PAÍS POSITIVO.

Portugal atingiu a taxa mais baixa de sempre de novas infeções de VIH entre pessoas com comportamentos aditivos e dependências. Estes resultados são a face visível de um trabalho que tem vindo a ser desenvolvido pelo IDT – atual SICAD?

Os resultados que temos vindo a obter nesta área são uma das faces mais visíveis do trabalho em matéria de comportamentos aditivos e dependências. Os “louros” não serão somente nossos (do IDT e seus parceiros, ou, no arranjo atual, do SICAD e das ARS/DICAD e da rede de parceiros dos setores social e privado). Na verdade, em 1993 a Comissão Nacional de Luta Contra a SIDA implementou o primeiro programa de troca de seringas para que os toxicodependentes pudessem fazer um consumo menos perigoso. É da mais elementar justiça referir a coragem e visão da Prof<sup>a</sup> Maria Odette Ferreira, defendendo este programa e fazendo-o assentar na participação da rede de farmácias comunitárias. Esta ideia deu sequência à primeira experiência feita em Coimbra, o Stop Sida. Tinha passado cerca de uma década desde a “descoberta” do VIH. O seu impacto foi desde logo reconhecido, quando dois anos depois (1995) o Centro de Atendimento a Toxicodependentes das Taipas concluiu que, em Lisboa, se tinha verificado um decréscimo acentuado no número de novos casos com infeção VIH. Em relação ao IDT/SICAD podemos assumir que a intervenção em RRMD (Redução de Riscos e Minimização de Danos) desenhada para chegar às franjas mais desorganizadas dos utilizadores de drogas proporcionou que, sobretudo os utilizadores por via injetável, ficassem menos expostos a uma possível infeção. Para tanto contribuíram também programas como o Klotho (realização sistemática de testes a todos os nossos utentes, aconselhamento e referenciação dos seropositivos para consultas hospitalares) e a oferta alargada de programas de manutenção com agonistas opiáceos (metadona) em baixo limiar de exigência. A verdade é que chegamos aos dias de hoje com apenas 1,5% dos novos casos de SIDA a ocorrerem entre os utilizadores de drogas, e isso é fruto de uma política concertada, coordenada, coerente e colaborativa.

**O Dr. João Goulão foi defensor acérrimo da descriminalização do consumo de droga. Hoje,**



João Goulão

**considera que a descriminalização foi um passo em frente?**

A descriminalização faz parte de um pacote de soluções que se consubstancia no “Modelo Português”, do qual faz a atividade das Comissões para a Dissuasão da Toxicodependência, mas também as estratégias de prevenção, a oferta de tratamento, de medidas de redução de riscos e minimização de danos e ainda de reinserção, a par do aumento da eficácia na atividade das forças policiais e aduaneiras na redução da oferta. A aplicação deste Modelo permitiu que os recursos fossem orientados para as respostas da comunidade, com mais consumidores em tratamento ou em programas de redução de danos e religando-os com a sociedade.

O conjunto destas políticas tem contribuído para ganhos significativos em saúde, tais como:

- Diminuição de consumidores recentes entre população geral (15-64 anos e 15-34 anos);
- A iniciação do consumo ocorrer em idades cada vez mais tardias.
- Diminuição do número de consumidores problemáticos;
- Aumento da procura de tratamento, também entre consumidores de cannabis;
- Redução da prevalência do uso de drogas injetáveis;
- Diminuição da prevalência de doenças infecciosas, como hepatites e HIV;

Em relação às overdoses, os números são muito baixos; temos a menor taxa de incidência na Europa (52 em 2010, 40 em 2015, 27 em 2016). É igualmente relevante:

- Redução do peso dos delitos relacionados

com drogas no sistema de justiça criminal;

- Redução da pequena criminalidade relacionada com os consumos de drogas
- Aumento da eficiência das autoridades policiais e aduaneiras para lidar com as grandes organizações de tráfico.

Também é de referir a diminuição do estigma do consumidor de drogas devido à maior abertura e tolerância dos cidadãos em relação aos consumidores e aos seus problemas e à mudança da representação social da dependência, considerando-a como uma doença com a mesma dignidade e merecedora da mesma atenção de outras doenças. Perante estes números, só posso continuar a defender a coragem política que houve, à época, para implementar a Descriminalização do Consumo e posse de Drogas para uso pessoal, enquadrando e introduzindo coerência em toda as outras vertentes da política portuguesa nesta matéria.

**Apesar de existir uma efetiva aposta no controlo da transmissão do HIV graças à implementação do programa de trocas de seringas, a verdade é que tem vindo a aumentar o número de mulheres com comportamentos aditivos. Isto poderá desencadear um novo surto da doença ou não há, de todo, relacionamento entre ambos os factos?**

O papel do “género” na intervenção em CAD está na ordem do dia; ainda em junho último, no nosso III Congresso, foi abordado, indicando que são necessárias formas de intervenção diferenciadas para homens e mulheres. O acréscimo de mulheres que consomem substâncias

ilícitas e lícitas é um reflexo da sociedade contemporânea e ao qual se podem atribuir diversas razões, desde uma maior “liberdade”, igualdade perante o comportamento masculino ou mesmo mais “coragem” para assumirem os seus comportamentos; há tudo um vasto leque de prováveis causas. Apenas um estudo sociológico mais profundo poderia aferir com clareza todos os contornos desta realidade. Contudo, tendo em conta a Intervenção integrada que é feita hoje em dia, penso que dificilmente assistiremos a um surto infeções de HIV/SIDA entre as mulheres utilizadoras de drogas, considerando circunstâncias normais.

**Se é verdade que há dez anos metade dos infetados com HIV eram toxicodependentes, hoje a realidade é diferente. Como vê o futuro relativamente a esta questão e quais os grandes desafios?**

Fazendo a breve história da doença, sabemos que surgiu na década de 80 do século passado e estava relacionada, de início, com os designados grupos de risco, entre os quais os utilizadores de drogas injetáveis. Foram identificados os vírus, descobertas as formas de transmissão e os medicamentos que, de alguma forma, “normalizaram” a vida dos portadores até em termos de estigmatização. De então até hoje a evolução foi muito rápida e para melhor. A minha expectativa será sempre positiva e otimista, mantendo a atenção necessária junto dos nossos pacientes – prevenindo, informando e tratando os casos que possam vir a surgir. Brevemente será iniciado o funcionamento dos programas de consumo vigiado por exemplo. Verificou-se que hoje esta resposta volta a fazer sentido face a algum recrudescimento recente do consumo por via injetável e esta possibilidade, que estava já contemplada desde 2001, vai avançar com o patrocínio da Câmara Municipal de Lisboa e o nosso apoio. É uma das medidas importantes em termos de RRMD que pode ajudar a diminuir, ainda mais, os casos de novas infeções. Sempre que for necessário, o SICAD implementará as estratégias adequadas a cada desafio colocado, assumindo o toxicodependente como um cidadão que tem direito uma maior esperança de vida com qualidade, como qualquer cidadão deste País



# SER+: Prevenção e Apoio

ENTREVISTA A ANDREIA PINTO FERREIRA, COORDENADORA GERAL DA SER+, A COOPÓSITO DO DIA MUNDIAL DA SIDA.

**Importa, antes de mais, contextualizar a Associação Ser + . Como surge a associação e quais os motivos subjacentes à sua fundação?**

A SER+, Associação Portuguesa para a Prevenção e Desafio à SIDA, fundada em 1997, é uma Instituição Particular de Solidariedade Social (IPSS). É uma organização não-governamental, sem fins lucrativos e com sede em Cascais. A atividade da SER+ inicia-se informalmente em 1995 na sequência do início da consulta para a infeção pelo VIH no Hospital de Cascais no mesmo ano, liderada por um grupo de voluntários que percebe que em Cascais o número de casos de transmissão por VIH em utilizadores de drogas injetáveis cresce descontroladamente. Uma das pessoas com grande destaque na vida da associação na época foi Ana Rita Paes Braga, a primeira mulher a dar a cara publicamente pela sua condição de saúde e que recrutou centenas de outros consumidores, delineando estratégias de apoio potenciadas pelos recursos existentes. Consegui com grande sucesso, chamar a atenção de uma classe mais privilegiada de Cascais para o fenómeno da toxicodependência e para o impacto que a mesma estava a ter na epidemia do VIH e SIDA. Foram essas mesmas pessoas que em 1997 que estiveram na génese do que na época se designava por GADS, Grupo de Apoio e Desafio à SIDA e que só mais tarde, em 2011, passou a ser conhecida por SER+.

**Quais os serviços disponibilizados pela Ser + e quem é, concretamente, acompanhado pela associação?**

Apoio Psicossocial: A SER+, pela sua origem, tem um histórico, que prevaleceu ainda durante muitos anos, no apoio directo às pessoas que viviam com o VIH estendendo gradualmente a sua intervenção, aos seus familiares, que de alguma forma não estando os mesmos infetados pelo VIH, eram afectados pela proximidade que tinham a essas pessoas. Surge assim o serviço mais antigo da SER+ e que ainda hoje prevalece, o Serviço de Apoio Domiciliário. Apresenta-se actualmente como uma resposta indispensável, porque permite a permanência da pessoa no seu ambiente social, ajudando-a, sempre que possível, na sua reabilitação e autonomização. Estudos recentes mostram os impactos positivos destes serviços no bem-estar das pessoas que vivem com esta infeção, porque para além de ajudar a melhorar os conhecimentos sobre o VIH e SIDA e sobre a medicação antirretroviral, tem um papel importantíssimo na adesão ao tratamento. Estas medidas práticas são adicionais à observação das necessidades ao nível social, psicológico e emocional (frequentemente) e que



Andreia Pinto Ferreira

todas as pessoas têm, mas que são mais severas quando se vive com o VIH pelo estigma que ainda hoje a infeção carrega. “Como devo lidar com o diagnóstico?”, “Quanto tempo tenho de vida?”, “A quem devo contar?”, “E agora, o que vão pensar de mim?”, “Como posso ter a certeza que não infecto ninguém?”, “Poderei voltar a relacionar-me sexualmente?”, “Poderei ter filhos?”, “Que tratamentos estão disponíveis?”, “Poderei continuar a trabalhar?”, “A minha família discrimina-me.”

Estigma e Discriminação: Mas apesar dos avanços médicos e científicos verificados ao longo de trinta e cinco anos de epidemia, o impacto social da infeção VIH e das hepatites víricas nas pessoas que com estas infeções vivem ainda é enorme. O que este caso provocou e ainda provoca, fez com que duas organizações não governamentais nacionais, a SER+ e o GAT, em 2010 criassem o Centro Anti-Discriminação, o primeiro e único centro, até ao momento, que dedica a sua atenção às necessidade de garantir, promover e implementar os direitos fundamentais das pessoas com infeção VIH, hepatites víricas, e populações mais vulneráveis, promovendo o combate ao estigma e à discriminação através do Apoio individual e Activismo - Aconselhamento, mediação e apoio jurídico a pessoas que são objeto de discriminação por viverem com VIH/hepatites víricas, e promoção de soluções em defesa e promoção dos seus direitos; da Formação - Dirigida a profissionais de diversos sectores, ativistas e pessoas que vivem com VIH/hepatites, visa promover o seu empoderamento, a defesa dos Direitos Humanos e a não discriminação das pessoas que vivem com estas infeções, com uma abordagem centrada na ética e no conhecimento científico atual; e de um Centro de Documentação, Informação e Investigação (CDII) - Tem como objetivo divulgar informação e promover o conhecimento na área do VIH/hepatites, Direitos Humanos e discriminação, através da recolha, tratamento e disponibilização de informação num repositório documental de livre acesso,



e pelo desenvolvimento ou colaboração em projetos de investigação social nestas áreas. Rastreio e ligação aos cuidados de saúde: E porque Portugal tem sido o país da Europa Ocidental com a taxa de novos casos VIH mais elevada, apresentando as pessoas, aquando do seu diagnóstico, valores de CD4 superiores a 350 cópias/mm<sup>3</sup>, o que configura um diagnóstico tardio, o que significa que as pessoas são diagnosticadas em fases avançadas da infeção, a importância de se chegar ao diagnóstico mais cedo passou a ser prioridade não só das políticas nacionais como das associações de doentes pela sua proximidade à comunidade. E é neste contexto que em 2013, a SER+ inicia a sua intervenção nesta área, a par de mais duas organizações não governamentais, integrando o primeiro projecto nacional dirigido à população migrante no âmbito do Diagnóstico Precoce e no acesso aos cuidados de saúde, tendo sido distinguida pelo seu sucesso. Também desde 2015 que integra a Rede de Rastreio Comunitária promovida pelo GAT que engloba 18 organizações de norte a sul do país, contribuindo com a sua intervenção nos concelhos de Cascais e Oeiras através de uma Unidade Móvel que pretende chegar às populações mais vulneráveis a estas infeções.

**Enquanto associação, quais são os grandes projetos e objetivos futuros?**

Acabar com as epidemias de Sida, hepatites e tuberculose, é uma meta a ser alcançada até 2030 propostas pelos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) adoptados em 2015, pela quase totalidade dos países, no contexto das Nações Unidas, que definem as prioridades e aspirações do desenvolvimento sustentável global e que procuram mobilizar esforços globais à volta de um conjunto de objetivos e metas comuns. São 17 ODS, em áreas que afetam a qualidade de vida de todos os cidadãos do mundo e daqueles que ainda estão para vir. A agenda 2030, como é conhecida, obriga deste modo, os governos, empresas e sociedade civil a reinventarem um novo modelo global para acabar com a pobreza, promover a prosperidade e o bem-estar de todos, proteger o ambiente e combater as alterações climáticas. Já antes, combater o VIH, integrava o sexto dos oito objectivos de Desenvolvimento do Milénio para o ano 2015 adoptados em 2000 pela Declaração do Milénio das Nações Unidas. Fast Track Cities: A ONU/SIDA, um programa específico das Nações Unidas (ONU) criado em 1996 e com o objectivo de criar soluções e ajudar as nações a prevenir o avanço do VIH reduzindo deste modo o impacto socioeconómico desta epidemia, lança com base nos pressupostos referidos nos parágrafos anteriores, em Paris de 2014, no dia 1 de Dezembro, Dia Mundial de Luta contra a SIDA, o projeto Fast Track Cities através de uma declaração que ficou conhecida por “Declaração de Paris”. Com o objetivo de alcançar as metas traçadas para o terceiro ODS - que propõe acabar com a epidemia do VIH e SIDA no mundo e erradicar as hepatites do planeta - apela aos governos locais que adiram a uma rede mundial

## CASCAIS, NA VIA RÁPIDA PARA ACABAR COM O VIH E SIDA E HEPATITE C ATÉ 2030

Em 2017, a Câmara Municipal de Cascais juntamente com as seguintes entidades:

Administração Regional de Saúde de Lisboa e Vale do Tejo, I.P. através dos ACES de Cascais e da DICAD e suas unidades descentralizadas – ETET do Eixo Oeiras/Cascais, do CRI Lisboa Ocidental; Hospital de Cascais; Associação Portuguesa para a Prevenção e Desafio à SIDA; Associação Nacional das Farmácias; Direção-Geral de Reinserção e Serviços Prisionais através das unidades orgânicas desconcentradas, Estabelecimento Prisional do Linhó e Estabelecimento Prisional de Tires; Escola Nacional de Saúde Pública/Universidade Nova de Lisboa; Direção-Geral da Saúde através dos Programas Nacionais para a infeção VIH e SIDA e para as Hepatites Virais; Instituto Nacional de Saúde Dr. Ricardo Jorge.

Inicia assim o maior projeto concelhio ao nível das infeções do VIH e da Hepatite C, impulsionado pela SER+, com o objetivo de: (i) Quebrar a transmissão do VIH e da hepatite C promovendo a qualidade de vida no concelho de Cascais; (ii) Assegurar a governação integrada e colaborativa induzindo políticas locais em torno da infeção por VIH e hepatite C alinhadas com estratégias nacionais e internacionais; (iii) Reduzir o estigma e a discriminação em torno da infeção por VIH e hepatite C; (iv) Promover a integração de cuidados; (v) Assegurar a rentabilização de recursos; (vi) Promover ganhos de qualidade de vida a pessoas que vivem com infeção por VIH e/ou com hepatite C; (vii) Ser consequente na ação, produzindo ganhos em saúde; (viii) Produzir e partilhar conhecimento em torno da infeção VIH e Hepatite C.

de cidades com elevada carga de VIH, que assumam o compromisso, que ergam os seus recursos, que apelem a quem está no terreno, que elaborem o diagnóstico e que tracem estratégias para que até 2020, as três primeiras metas consigam ser alcançadas, ou seja, que 90% das pessoas que vivem com o VIH conheçam o seu diagnóstico; que 90% dessas pessoas, após o seu diagnóstico, acedam ao tratamento; e, por fim, que 90% dessas, alcancem o sucesso terapêutico possível até ao momento, ou seja, que a carga viral fique e permaneça indetectável, significando a quebra da transmissão, porque uma vez, o vírus tratado e controlado não é transmissível. Temos, por isso 12 anos, para que o 3.º ODS seja implementado e alcançado por todos os países do mundo. Em Portugal, a iniciativa Fast Track Cities (Cidades na Via Rápida), foi assumida pela primeira vez em 2017, pelos municípios: Cascais, Lisboa e Porto. E desde Outubro deste ano, por mais sete municípios: Almada, Amadora, Loures, Oeiras, Odivelas, Portimão e Sintra.



## Reduza os riscos... Pela sua saúde

DADOS RECENTES DEMONSTRAM QUE A TAXA DE MORTALIDADE RELACIONADA COM PROBLEMAS CARDIOVASCULARES TEM VINDO A DESCER. NO ENTANTO, AS DOENÇAS CÉREBRO-CARDIOVASCULARES CONTINUAM A SER A MAIOR CAUSA DE MORTE EM PORTUGAL.

A OCDE refere que as doenças cardiovasculares são a principal causa de morte nos estados membros da União Europeia, representando cerca de 36% das mortes na região em 2010. Elas abrangem um leque alargado de doenças relacionadas com o sistema circulatório, incluindo a Doença Isquémica Cardíaca e as Doenças Cérebro Vasculares. Em Portugal, as doenças do aparelho respiratório representam 29,7% das causas de morte. O nível elevado de colesterol LDL (LDL-C, apelidado de "mau colesterol") é um dos principais fatores de risco modificáveis associados ao desenvolvimento de DCV<sup>2,3</sup>. Um estudo de 2015 revelou uma prevalência de 52 % para o colesterol tal igual ou superior a 190 mg/dl, e de 55% para o colesterol LDL igual ou superior a 115 mg/dl<sup>3</sup>. Relativamente à hipertensão arterial (HTA), os dados obtidos das Administrações Regionais de Saúde apontam para uma prevalência total na população portuguesa de 35,6 %. A prevalência da hipercolesterolemia (colesterol total superior a 200 mg/dl) em doentes com HTA foi de 48,7 % e de 47,7 % para homens e mulheres, respetivamente, realçando a importância da associação dos fatores de risco e a relevância da avaliação do risco cardiovascular total<sup>1</sup>.



### A IMPORTÂNCIA DA DIETA MEDITERRÂNICA NA REDUÇÃO DO RISCO CARDIOVASCULAR

A dieta mediterrânica (DM) é identificada como o padrão alimentar tradicional de algumas regiões de olivais situadas perto do mar Mediterrâneo, em que uma das suas características principais é o consumo relativamente elevado de gorduras (mais de 40 % do total energético), constituídas maioritariamente por ácidos gordos insaturados, providenciados principalmente pela ingestão de azeite virgem<sup>1</sup>. Para além dos ácidos gordos insaturados, os principais nutrientes providenciados por esta dieta são a vitamina E, a vitamina C e os carotenóides, todos estes associados a menores níveis de inflamação, comparativamente aos ácidos gordos saturados, e com benefícios na saúde cardiovascular<sup>2</sup>. Estudos clínicos permitiram concluir que seguindo a dieta mediterrânica sem restrições calóricas nem exercício físico adicional, e suplementada com azeite virgem ou frutos secos, existe uma redução do risco absoluto de 3 acontecimentos cardiovasculares (acidente vascular cerebral, enfarte do miocárdio e morte CV)<sup>6</sup>. Relativamente ao efeito a longo-prazo da DM, num estudo de 2017 verificou-se que esta poderá atrasar o processo da aterosclerose. Assim, a adesão a longo-prazo à DM constitui uma boa ferramenta na prevenção primária e secundária da doença cardiovascular<sup>5</sup>.

### INGREDIENTES COM EFEITO BENÉFICO CARDIOVASCULAR

O hidroxitirosol (HT) é um polifenol que pode ser absorvido a partir do consumo de azeite, onde se encontra abundantemente presente<sup>6,7</sup>. Este polifenol é um potente antioxidante e sequestrador de radicais livres<sup>8,9</sup>. Um painel de especialistas da European Food Safety Authority (EFSA) concluiu que um consumo diário de 5 mg de HT e dos seus derivados tem benefícios efetivos na proteção da oxidação das partículas de LDL, constituindo um passo importante na prevenção da formação da placa de ateroma<sup>10</sup>. Para obter o efeito benéfico dos 5 mg de hidroxitirosol, mesmo considerando o azeite extra virgem, o mais rico em HT, seria necessário consumir 390 ml de azeite por dia, o que equivale a ingerir 3100 calorias por dia. Os ácidos gordos ómega-3, encontrados abundantemente no óleo de peixe, exercem efeitos anti-inflamatórios. A suplementação com ácido eicosapentaenoico (EPA) e ácido docosahexaenoico (DHA) – componentes do ómega 3 - poderá exercer um efeito protetor do coração<sup>11</sup>. No que diz respeito à prevenção de DCV, foi demonstrado que o consumo de 250 a 500 mg de EPA e DHA diminui o risco CV<sup>12</sup>.



#### REFERÊNCIAS

- Programa Nacional para as Doenças Cérebro-Cardiovasculares. Portugal Doenças Cérebro-Cardiovasculares em Números 2015. Direção-Geral da Saúde (DGS). Fevereiro 2016.
- Mitchell S, Roso S, Samuel M & Pladevall-Vila M. Unmet need in the hypertensive population with high risk of cardiovascular disease: a targeted literature review of observational studies. BMC Cardiovascular Disorders 2016; 16:74.
- Mariano C, Antunes M, Rato Q, et al. e-LIPID: caracterização do perfil lipídico da população portuguesa. Boletim Epidemiológico Observações 2015; 4:7-10.
- Urpi-Sardà M, Casas R, Chiva-Blanch G, et al. Virgin olive oil and nuts as key foods of the Mediterranean diet effects on inflammatory biomarkers related to atherosclerosis. Pharmacological Research 2012; 65:577-83.
- Casas R, Urpi-Sardà M, Sacanella E, et al. Anti-Inflammatory Effects of the Mediterranean diet in the early and late stages of atheroma plaque development. HYPERLINK "https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/28484308" Mediators Inflamm 2017; 2017:3674390.
- Estruch R, Ros E, Salas-Salvadó J, et al. Primary prevention of cardiovascular disease with a Mediterranean diet. N Engl J Med 2013; 368:1279-90.
- Covas MI. Olive oil and the cardiovascular system. HYPERLINK "https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17321749" Pharmacol Res. 2007 Mar;55:175-86.
- Carlucio MA, Siculella L, Ancora MA, et al. Olive oil and red wine antioxidant polyphenols inhibit endothelial activation antiatherogenic properties of Mediterranean diet phytochemicals. Arterioscler Thromb Vasc Biol. 2003; 23:622-29.
- Richard N, Arnold S, Hoeller U, et al. Hydroxytyrosol is the major anti-inflammatory compound in aqueous olive extracts and impairs cytokine and chemokine production in macrophages. Planta Med 2011; 77: 1890-7.
- European Food Safety Authority Panel on Dietetic Products, Nutrition and Allergies (NDA). Scientific Opinion on the substantiation of health claims related to polyphenols in olive and protection of LDL particles from oxidative damage (ID 1333, 1638, 1639, 1696, 2865), maintenance of normal blood HDL-cholesterol concentrations (ID 1639), maintenance of normal blood pressure (ID 3781), "anti-inflammatory properties" (ID 1882), "contributes to the upper respiratory tract health" (ID 3468), "can help to maintain a normal function of gastrointestinal tract" (3779), and "contributes to body defences against external agents" (ID 3467) pursuant to Article 13(1) of Regulation (EC) No 1924/2006. EFSA Journal 011;9(4):2033.
- Kromhout D, Yasuda S, Geleijnse JM & Shimokawa H. Fish oil and omega-3 fatty acids in cardiovascular disease: do they really work? European Heart Journal 2012; 33, 436-43.12. EFSA Panel on Dietetic Products, Nutrition, and Allergies (NDA). Scientific Opinion on Dietary Reference Values for fats, including saturated fatty acids, polyunsaturated fatty acids, monounsaturated fatty acids, trans fatty acids, and cholesterol. EFSA Journal 2010; 8:1461.

Ciclum  
STADA

Fazemos história...  
na Saúde em todo o mundo.





## **Crescemos para si. Crescemos consigo.**

Há mais de 30 anos no mercado apresentamo-nos hoje como uma referência no setor em Portugal. Inovação e qualidade são uma preocupação constante em tudo o que fazemos. O resultado é a conquista da liderança e de uma sólida imagem de confiança.

E porque queremos sempre mais, reforçamos o nosso compromisso de oferecer o maior portefólio de genéricos em Portugal.

Crescemos para si, porque agora somos Grupo Aurobindo.

  
**Generis<sup>®</sup>**  
**Grupo Aurobindo**