

Relações Bilaterais Portugal Itália: Cinco Séculos de Aproximação!

**Fiat Chrysler
Automobiles:
A nobreza no design**

**Metrologia:
A importância
para a sociedade
e economia.**

FUNDAÇÃO DENISE LESTER QUEEN ELIZABETH'S SCHOOL

NURSERY | RECEPTION | PRIMARY



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

83 YEARS OF BILINGUAL EDUCATION



Hanno: a história do elefante albino oferecido por D. Manuel I ao papa Leão X.

Curiosidades sobre Itália:

A Itália tem mais obras-primas por metro quadrado que qualquer outro lugar país, nação mãe da arte.

Os grandes artistas da história da humanidade foram italianos, e até hoje, de norte a sul do país, existem obras-primas da história da arte. Em Florença pode admirar o magnífico Davi de Michelangelo. Em Milão, a Última Ceia, de Leonardo da Vinci. Em Veneza, o painel da Assunção da Virgem, de Titian.

As moedas deitadas em forma de pedido de um desejo na Fontana di Trevi valem muito mais isso.

Todo turista que vai a Roma: para pedir um desejo precisa de deitar uma moeda na Fontana di Trevi. O ritual tradicional é: a moeda deve ser atirada de costas e com a mão direita por cima do ombro esquerdo.

E qual o destino daquelas moedas? Em 2016, mais de um milhão de euros foram recolhidos das águas da fonte do desejo. Todos os anos, esse dinheiro é recolhido e doado para uma instituição de caridade ou empregado num projeto social em Roma. Mais que um desejo, vale por uma boa causa.

Somos latinos, une-nos o calor do discurso, receber bem, ser aguerrido, alegre e reagir por impulso.

Estão entre os povos que mais gesticulam em todo o mundo

O italiano é um idioma com uma sonoridade cantada, de vocábulos doces, mas os italianos falam também, e muito, com as mãos. Qualquer conversa entre italianos é sempre acalorada, isto porque os gestos ajudam na comunicação. Parece sempre que discutem, mas é o fulgor latino. Segundo uma pesquisa realizada pela Universidade Roma Tre, são mais de 250 gestos utilizados pelos italianos no dia-a-dia, o que forma um código linguístico único, rico e complexo.

Os dois países mantêm uma histórica e uma relação comercial estreita. A embaixada de D. Manuel a Itália foi um desses momentos:

Hanno, foi o elefante oferecido por D. Manuel I ao Papa Leão X. Em 1513 D. Manuel enviou uma Embaixada ao Papa, o objetivo era demonstrar obediência do monarca à Santa Fé, mas também, impressionar utilizando um grandioso séquito. Em 12 de março de 1514, desfilaram pelas ruas de Roma uma grandiosa comitiva vestida faustosamente. Levavam ofertas ao Papa, algo que ficou falado em toda a Roma: pedraria, tecidos, jóias, moedas de ouro, dois leopardos, um jaguar, papagaios, cavalos persas e, a grande estrela, o Hanno, um elefante albino, treinado para impressionar o Papa e conseguiu. Hanno ajoelhou-se perante o Leão X e depois cuspiu água para grande divertimento do Papa e ficou a ser a sua mascote. A embaixada do rei D Manuel I foi tão comentada e teve tanto



sucesso que Papa Leão X decretou uma lei em que portugueses não pagavam hospedarias, restaurantes e teatros, sendo os únicos que usufruíam dessa regalia. Este foi apenas um marco histórico. Atualmente é um dos principais parceiros comerciais de Portugal, ocupando a 8.ª posição no ranking dos principais clientes. A Itália é ainda um dos principais mercados emissores de turistas para Portugal e estima-se que nos últimos anos tenham chegado a Portugal entre 9 a 13 mil italianos, entre reformados, jovens e académicos. De Itália vem produtos alimentares, vinho, o design inspirado pelos grandes precursores de movimentos artísticos, a ópera, o calçado de grande qualidade, a moda e os perfumes. A Itália respira arte dos teatros nos grandes mestres da pintura, nos grandes clássicos da arquitetura e no design italiano reconhecido internacionalmente. E a cidade de Milão como capital da moda, design e das artes. Mas no sentido contrário também se move, o interesse italiano por Portugal cresce. Desde 2013 são cada vez mais os turistas italianos que visitam Portugal. Os estudantes escolhem as universidades nacionais para tirarem os seus mestrados. Une-nos a "loucura" pelo futebol, o convívio em esplanadas nas ruas estreitas, o desejo de estar à mesa horas a conversar, saborear um bom vinho e as saídas com os amigos.

Relações Diplomáticas entre os dois países

- Entre 1680 e 1682 há documentação que testemunha enviaturas ao Ducado de Saboia.
- Portugal manteve representações diplomáticas em Turim, junto do Reino da Sardenha, e em Nápoles, junto do Reino das Duas Sicílias) até ao ano de 1860.
- Reconhecimento do Rei de Itália, Vítor Emmanuel II em setembro de 1861.
- Foi assinado o Tratado do comércio e navegação, em Lisboa, a 15 de julho de 1872.
- O Reino de Itália reconhece "de jure" a República Portuguesa em 11 de Setembro de 1911.
- O presidente Sidónio Pais e o seu governo foram reconhecidos, oficialmente, pela Itália a 16 de maio de 1918.
- Em Lisboa, no ano de 1977, a 24 de março, dá-se a assinatura de um Acordo de cooperação cultural e científico entre os dois países.



O que aproxima Itália e Portugal

ESTAMOS UNIDOS PELA DIETA, A HISTÓRIA, AS INFLUÊNCIAS ARTÍSTICAS, OS ESTILOS ARQUITETÓNICOS QUE SE DIFUNDIRAM POR TODA A EUROPA E ESTÃO PRESENTES EM ALGUNS DOS NOSSOS MONUMENTOS MAIS IMPORTANTES. MAS SÃO OS SÉCULOS XV E XVI QUE NOS TRAZEM UM INTENSO CONVÍVIO ENTRE PORTUGUESES E ITALIANOS. PELO LADO MERCANTIL, LISBOA ESTAVA ABERTA AO MUNDO E MUITOS ITALIANOS ASSENTAM AS SUAS ATIVIDADES BANCÁRIAS EM PORTUGAL, MAS TAMBÉM AS MARÍTIMAS E ECONÓMICAS. LISBOA ERA UM FORTE CENTRO COMERCIAL QUE FLORESCIA. ATUALMENTE, ESTAS RELAÇÕES BILATERAIS CONTINUAM COM NOVOS DESAFIOS, PARA QUE CADA VEZ SE ESTREITE MAIS ESTE LAÇO QUE NOS PRENDE. EM ENTREVISTA, UBERTO VANNI D'ARCHIRAFI, EMBAIXADOR DE ITÁLIA EM PORTUGAL, FALA DA SUA MISSÃO EM PORTUGAL E DAS RELAÇÕES BILATERAIS ENTRE OS DOIS PAÍSES.



Para contextualizar, como o Sr. Embaixador nos apresentaria a Embaixada de Itália em Portugal e qual a sua missão?

A Embaixada de Itália tem como missão principal cuidar das relações bilaterais em todos os setores de interesse comum, como Economia, Cultura, Ciência, mas não só. As relações entre os dois Países são muito mais complexas e não se esgotam nos poucos âmbitos que posso mencionar. Contudo, são dois os setores nos quais, a meu ver, estas relações são especialmente qualificantes: Património Cultural e Cultura, por um lado, e Investigação Científica e Ciência, por outro. Mas também o comércio é um fator que

CIENTISTAS E INVESTIGADORES ITALIANOS EM PORTUGAL

Um dos setores onde há uma perspetiva especialmente positiva para o futuro é o da ciência e tecnologia, e da investigação, porque são setores que, se cuidados, podem determinar o futuro das novas gerações. E neste sentido ativei-me para promover a criação de uma Associação dos Cientistas e Investigadores Italianos em Portugal, denominada Hipácia, como a primeira cientista da antiguidade. Precisamente para promover uma maior colaboração entre o mundo científico italiano e o de Portugal. Naturalmente há muitos italianos que estão a pensar nas potencialidades oferecidas por Portugal no âmbito científico, nomeadamente o arquipélago dos Açores, onde se projeta um porto espacial na ilha de Santa Maria, e neste contexto a Itália pode partilhar a sua experiência para vantagem mútua de Portugal e Itália. Da base açoriana poderão partir satélites que nos permitirão monitorizar mais e melhor o meio-ambiente, o mar e a poluição, para tentamos eliminar os problemas de natureza ambiental, como por exemplo o do plástico no mar.



Uberto Vanni d'Archirafi nasceu em Bruxelas em 1962. Licenciado em Ciências Políticas pela Universidade "Luiss" de Roma em 1986, inicia a carreira diplomática na Direção-Geral dos Assuntos Políticos. No estrangeiro desde 1992, foi Primeiro Secretário de Legação em Buenos Aires e Conselheiro Comercial em Tunes até 1999. De regresso a Roma em 2000, integrou a Direção-Geral dos Países Europeus, trabalhando com o Diretor-Geral da Cooperação Económica e Financeira Multilateral e a partir de 2005 às diretas dependências do Diretor-Geral dos Países Europeus. Desde 2005 foi Cônsul Geral em Vancouver e desde 2009 em Londres, regressando a Roma em 2013, altura em que foi nomeado Conselheiro Diplomático do Ministro dos Bens e das Atividades Culturais, cargo que manteve até à sua nomeação como Embaixador de Itália em Lisboa.

nos une. Ainda, somos Países com visões muito semelhantes na grande maioria dos dossiês de política internacional: Portugal tem três diretrizes fundamentais na sua política exterior que são União Europeia, Atlântico e Mediterrâneo - e que Itália partilha. Assim, nestas três diretrizes temos muito a partilhar e fazemo-lo, com efeito, mesmo quando se trata de apoiar mutuamente candidaturas aos principais organismos internacionais, nomeadamente as que derivam da pertença às três áreas geopolíticas de que falei. Assim, as relações entre Itália e Portugal são muito complexas como tem de ser entre países que partilham princípios fundamentais de liberdade, igualdade e progresso económico e social.

A relação entre os dois países atravessa 500 anos de história em contatos diplomáticos e comerciais. Como avalia este percurso que continuará para o futuro?

Temos de sublinhar que estes 500 anos nunca se poderão esgotar, dada a história partilhada, que as culturas do Mediterrâneo foram marcando ao longo de séculos com elementos comuns e visões análogas do mundo exterior. A partir de Magalhães e Colombo, passando pela Renascença (em 2019 celebram-se os 500 anos de Leonardo da Vinci) e pelo Barroco e até à época contemporânea, em todos os setores de mútuo interesse e a partir também da cultura temos interesses comuns. Penso também nos artistas contemporâneos, e na arte escrita e visual temos muito por partilhar e desenvolver num contexto de profundos sentimentos de amizade.

Com o crescimento de Portugal no turismo, no empreendedorismo, e o crescente número de estudantes que procuram as universidades portuguesas para se especializarem nas mais variadas áreas, sente que aumentou a procura por parte de cidadãos italianos para viver em Portugal?

Portugal sempre foi um refúgio perfeito. Enquanto antes era um lugar pouco conhecido, os estudantes da geração Erasmus começaram a compreender e mostrar o interesse de Portugal e a beleza deste País na sua vertente natural, humana e social e no que se refere à segurança. O povo português é aberto, inclusivo, fala as línguas, põe à vontade os estrangeiros. E esta conjunção astral perfeita entre uma economia que está a crescer e um País que cuida muito do meio ambiente e das políticas ambientais, juntamente com um interesse cada vez maior por parte dos jovens, abriu caminho a uma profunda promoção do País. Promoção essa que se destina aos italianos no geral e aos reformados que gozam de benefícios fiscais extremamente vantajosos. O que motivou também o interesse por Lisboa e outras grandes cidades, numa primeira fase, e mais tarde e gradualmente por outros centros mais pequenos. O turismo é um elemento fundamental de atração para este País. Outro fator de atração é o crescimento. Este crescimento económico, este "milagre" português, lançou as bases para um intenso interesse por parte também das empresas, algumas pequenas, outras médias e grandes que encontraram em Portugal uma colocação extremamente útil, de Norte a Sul do País.

No sentido contrário, pergunto ao Sr. Embaixador quais são, atualmente, as características de quem procura imigrar para Itália?

Eu penso que tradicionalmente o território italiano é conhecido pelos portugueses, e não só pelas suas belezas naturais como também pelo seu património cultural. Por outro lado, a Itália é um País com 60 milhões de habitantes e com uma tradição empresarial vastíssima, portanto é natural que as empresas portuguesas tenham estabelecido relações de colaboração com firmas italianas.

Nesta relação latina que nos une com múltiplas semelhanças, incluindo a dieta mediterrânica, gostaria, que o Sr. Embaixador nos dissesse quais têm sido as áreas com uma maior projeção, nesta troca de cultura, economia, arte, ensino, investigação e desenvolvimento e/ou outras?

Paralelamente aos setores da ciência e tecnologia, o setor agroalimentar é muito importante. Nós somos latinos e como os portugueses temos cultivos que são peculiares do Mediterrâneo. A gastronomia mediterrânica une Itália e Portugal e consegue influenciar os pratos típicos de ambos os Países. Tem havido recentemente uma difusão do agri-food italiano em Portugal: nós testemunhamos o nascimento de muitos restaurantes italianos em Lisboa e no Porto, e nos principais centros urbanos onde existe o interesse em conhecer os produtos italianos e a cultura que está na base deles. Refiro-me ao lema "vivere all'italiana" que é um modelo de vida e que está a ser exportado em todo o mundo.

Num futuro próximo, quais são os projetos previstos e as suas valências?

Temos muitos projetos no âmbito cultural, em colaboração com fundações, museus e universidades. Com a Fundação Gulbenkian realizaremos a 19 de Junho uma conferência sobre o grande Maestro Leonardo da Vinci. Também tenciono colaborar com o Museu de Arqueologia de Lisboa, num projeto que envolve o Parque Arqueológico de Pompeia e o Museu Arqueológico de Nápoles. Mas há muitos outros projetos mais iminentes que espero poder concretizar. Porque queremos que a colaboração entre os nossos dois Países seja marcante, negociámos com o Ministério da Educação de Portugal um Memorando de Entendimento que permita abrir caminho ao ensino da Língua Italiana nas escolas portuguesas. Por enquanto temos um projeto-piloto ativo, mas a esta primeira escola pioneira gostaríamos de acrescentar muitas outras. Ainda, em 2018 a Itália foi admitida no seio da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa, como País Observador Associado, o que implicará não só uma promoção da Língua e Cultura portuguesa em Itália como também um aprofundamento das relações bilaterais e multilaterais entre a Itália e os Países da CPLP. Creio, finalmente, que a nossa colaboração poderá ulteriormente desenvolver-se em volta dos grandes desafios epocais que poderemos enfrentar juntos e que estão destinados a caracterizar o percurso comum dos próximos anos: o crescimento sustentável, a revolução digital, em todas as suas manifestações, a globalização, a cibersegurança e a pertença ao complexo mundo do multilateralismo que hoje parece ter de reassentar sobre novas e mais concretas exigências.

Althea: A nossa missão é por uma melhor saúde

A INVESTIR NA SAÚDE E SEMPRE COM SOLUÇÕES ADEQUADAS À MUDANÇA DO MERCADO. COM QUATRO CENTROS EXCELÊNCIA COM TECNOLOGIA DE ÚLTIMA GERAÇÃO, ONDE O CONHECIMENTO É A PALAVRA CHAVE. ALTHEA, REINVENTA-SE E APOSTA EM REGIÕES EM DESENVOLVIMENTO, PORQUE TER ACESSO A CUIDADOS DE SAÚDE É UM DIREITO DE TODOS. ALESSANDRO DOGLIANI, CEO DO GRUPO ALTHEA, EM ENTREVISTA, ESCLARECE OS OBJETIVOS DA EMPRESA.

Como poderemos apresentar a Althea ao nosso público; o seu serviço e missão?

Sucintamente, a Althea permite que os profissionais dos hospitais se concentrem no tratamento de pacientes, ao cuidar de todos os elementos relacionados com a Tecnologia Médica. Somos uma empresa independente capaz de consultar, comprar, financiar, gerir e, claro, manter toda a tecnologia médica de um hospital. Temos o compromisso de quebrar as barreiras tecnológicas, integrar processos e dar liberdade de escolha ao mercado. Em suma, um compromisso com uma melhor saúde.

A vossa empresa atua com serviços e soluções integradas para a manutenção e fornecimento de todos os equipamentos biomédicos com uma aposta na qualidade e em tecnologias diversas numa grande abrangência de atuação no mercado. Quais as várias valências que Althea apresenta nesta área de negócio?

Já mencionou algumas delas. Acreditamos que a tecnologia deve funcionar de forma integrada, independentemente de seu produtor, idade ou função. Para fazer isso a Althea deve ter um forte enfoque no serviço, permanecer independente e entender que os pacientes não se importam com questões internas à empresa mas apenas com terem acesso aos melhores cuidados de saúde. Também precisamos de ser flexíveis e rápidos o suficiente para responder às mudanças do mercado.

Sendo que a empresa tem serviços diferenciados para cada situação, ou seja, uma atuação personalizada para cada caso. Poderíamos especificar os serviços e as soluções?

A Althea é uma empresa totalmente orientada para serviços. Em termos de tecnologia, é claro que estamos focados na saúde. Esse é o nosso objetivo. Além disso, somos capazes de dar suporte a qualquer tecnologia ao longo de todo o seu ciclo de vida. Gerimos a tecnologia biomédica, gerimos a tecnologia de Diagnóstico por Imagem, podemos apoiar a fase de seleção e também os modelos de financiamento e MES (Managed Equipment Services). É claro que temos algumas soluções de serviços específicos para determinadas tecnologias, como serviços de endoscopia ou serviços de instrumentos cirúrgicos através das nossas oficinas altamente qualificadas onde com as nossas tecnologias somos capazes de oferecer um serviço extremamente especializado aos clientes. Mas em relação à sua pergunta, o nosso principal serviço e solução é permitir que o cliente se concentre nos pacientes, possibilitando que façamos a gestão da tecnologia.

Sendo o setor da saúde muito competitivo, qual a marca diferenciadora do grupo: certificação, capital humano, formação, investigação e tecnologia?

Conhecimento, conhecimento e conhecimento. Nós incorporamos a complexidade da realidade dos nossos clientes de forma a encontrar soluções, por isso precisamos de compreender profundamente não apenas da área tecnologia, mas do ambiente do setor de saúde, dos processos clínicos e dos desafios no âmbito da saúde. Investimos fortemente na formação e em preparar-nos para ter um capital humano com um alto nível de especialização. Tenho orgulho em dizer que, provavelmente, nenhuma empresa possui uma infraestrutura como a que temos nos nossos Centros de Excelência na Europa. Isso requer um compromisso muito sério com o mercado.

Como funcionam os Centros de Excelência?

Tal como mencionei anteriormente, os nossos Centros de Excelência são um ponto chave para gerir o nosso conhecimento. Desta forma, eles concentram-se principalmente na formação, reforma de equipamentos e gestão de peças de reposição. Os nossos Centros de Excelência servem de forma conjunta todas as necessidades da Althea. Eles são detentores da nossa experiência, os lugares de onde disseminamos todo o conhecimento para o mundo. Para ser mais descritivo; possuem têm laboratórios, salas para testar dispositivos e peças sobressalentes, centros de formação, uma área para os nossos especialistas em cada modalidade, um espaço dedicado às reparações, outro reservado a equipamento de empréstimo e, claro, todo o nosso stock central de onde distribuímos peças para nossas subsidiárias.

A Althea nasceu em Itália, mas tem um longo percurso de internacionalização.

Atualmente, estão presentes em 17 países, com 1,4 milhão de dispositivos médicos em cerca de 2.700 unidades hospitalares. Qual será o próximo passo nesta conquista de mercado?

A Althea nasce como uma empresa multinacional desde o início e não como uma empresa italiana. O nosso DNA é uma soma das capacidades desenvolvidas e trazidas pelos diferentes países e empresas ao longo do nosso percurso. Agora, se me perguntar sobre o próximo passo na nossa expansão geográfica, além de con-

solidar a nossa posição como líderes na Europa, acreditamos que os países em desenvolvimento sempre encontraram dificuldades ao longo da história para obter o apoio adequado em campo e alcançar melhores condições para os seus cidadãos. A Althea é capaz de investir em nessas regiões, para desenvolver capacidades e conhecimentos locais. Algo que grandes empresas na área da saúde sempre estiveram relutantes em fazer no passado.



Alessandro Dogliani, CEO do Grupo Althea

Quais os novos projetos da empresa?

Com o objetivo de ajudar as organizações de saúde a acompanhar o paciente na sua jornada; o apoio aos pacientes a receber tratamento domiciliário será provavelmente o próximo grande passo em que a Althea se envolverá. Já estamos a apoiar algumas regiões da Itália com muito sucesso e isso dá-nos a vantagem para a caminhada de futuro. Com certeza, na Europa, com uma elevada taxa de envelhecimento da população e das restrições de custo exigirão uma gestão de tratamentos de saúde não apenas no hospital, mas também na residência do paciente. Nós estaremos lá, também, com os nossos parceiros.

Althea: um pouco da sua história

- 2014** Com o apoio do fundo de investimento Permira é criado o Pantheon Healthcare Group, resultado da aquisição das empresas: Asterol, Ed Sloan & Associates, MESA, MVS, Spintech, Sigil. Dando assim origem a um grupo exclusivo independente de gestão de dispositivos médicos.
- 2015** O Pantheon Healthcare Group adquire as empresas italianas: Ingegneria Biomedica Santa Lucia, D&D Med.Com, Ra.Se.co, e Gidea Alta Tecnologia.
- 2016** Dá-se a fusão das empresas italianas e é fundada a Higèa tornando-se na empresa líder em engenharia clínica em Itália.
- 2017** Aquisição do grupo TBS permitindo a expansão geográfica de serviços de engenharia clínica e Diagnóstico por Imagem e alargamento da oferta noutros segmentos de mercado.
- 2017** Criação de uma marca única para todos os países - Althea. Passando assim a ser o maior fornecedor independente de gestão integrada de tecnologia de saúde do mundo.
- 2018** Continuação de crescimento com a expansão para mais locais e novas aquisições.



ALTHEA

Somos Althea.

O Grupo Althea é um dos principais fornecedores independentes de gestão integrada de tecnologia de saúde. Operamos como um parceiro tecnológico externo para a prestação de serviços de gestão e manutenção de todo o portfólio multi-marca de equipamentos médicos em instituições de saúde públicas e privadas. Gerimos múltiplas tecnologias de diverso grau de complexidade desde simples equipamentos biomédicos até avançados sistemas de diagnóstico por imagem.

O modelo de negócios da Althea é uma extraordinária combinação de soluções integradas, independência de fabricantes e profundo conhecimento dos processos inerentes às instituições de saúde que leva a melhor atendimento ao paciente, eficiência no controlo de custos e maximização de valor dos fornecedores de serviços de saúde.

www.althea-group.com

Fiat Chrysler Automobiles; “Não há nada mais constante na Fiat do que a mudança”

VENCEU A CRISE E TORNOU-SE MAIS FORTE. ESTÁ NO TOP 5, POSIÇÃO QUE RECUPEROU EM APENAS TRÊS ANOS. ESTA É UMA EMPRESA QUE VENCE DESAFIOS E VISIONÁRIA. EM ENTREVISTA, O DIRETOR GERAL DA FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES EM PORTUGAL, ARTUR FERNANDES, REVELA OS PROJETOS DA EMPRESA E COMO SERÁ O CARRO DO FUTURO.



FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES

Quem é Artur Fernandes?

Um homem de 43 anos, casado e feliz pai de 2 meninas, filho de emigrantes, nascido perto de Paris e que veio para Portugal com 15 anos.

Licenciado em Gestão que entrou aos 23 anos no sector automóvel pela mão da Fiat Auto, na altura uma multinacional ainda fortemente italiana e concentrada nos mercados Europeus e Sul-americanos. Desde então tem vivido experiências de vida profissional que não imaginava ser possíveis, tais como:

- Ver renascer das cinzas, após morte anunciada, o grupo Fiat Auto em 2004.
 - Assistir ao lançamento de um dos modelos mais sucedidos do mundo automóvel: Fiat 500 em setembro de 2007.
 - Participar numa fusão de culturas organizacionais Euro-Americana, com a aquisição da Chrysler em 2009.
 - Conhecer a “casa mãe”: trabalhando no Nº 200 da Avenida Giovanni Agnelli em Turim, durante quase 4 anos.
 - Ser um dos mais novos Directores Gerais Europeus ao ser nomeado com menos de 40 anos em 2015, tendo contribuído para recolocar o grupo FCA na merecida posição de destaque no mercado Português.
 - E por último (em termos cronológicos) construir a melhor equipa de sempre do mercado nacional, tendo a sorte de ser seguido por um grupo de grandes profissionais, competentes e nunca satisfeitos com os resultados anteriores, mas também por um grupo de empresários que acreditaram no nosso projecto desde do primeiro momento.
- Atualmente, estando a trabalhar no nosso plano dos próximos 4 anos, espero também poder vir a escrever este capítulo como mais uma etapa de boas memórias.

Como pergunta em nome pessoal:

Como tem sido abraçar este desafio da direção Geral na Fiat Chrysler Automobiles?

No mínimo gratificante, mas sobretudo muito acima da minha própria expectativa, porque convém sempre fazer um enquadramento de quais as circunstâncias do cenário encontrado no início deste mesmo desafio.

O País e o próprio mercado estava ainda aos poucos a sair da maior crise económica e social do século 21, e após 3 duros anos, onde o mercado de vendas de viaturas novas tinha atingido records negativos, o consequente desaparecimento de muitos concessionários históricos em cidades estratégicas e importantes pelo seu potencial, faziam com que a tarefa de voltar a colocar de novo a marca Fiat no



Artur Fernandes Diretor Geral Fiat Chrysler Automobiles em Portugal,

top 5 em menos de 3 anos, parecesse impossível mas acabou por acontecer.

E isso só foi possível porque conseguimos reforçar a equipa de importação sediada na FCA Portugal, reestruturar profundamente uma rede de distribuição com investidores fortes, e consolidar o lançamento de novos produtos nesse mesmo período e por fim em jeito de cereja no topo do bolo, assumir no portfolio das marcas importadas pela FCA em Portugal a marca inventora do conceito dos 4x4: Jeep.

De uma forma geral, como podemos caracterizar o mercado nacional?

Antes da implementação do WLTP, havia um mercado de ligeiros de passageiros à volta das 220.000 unidades matriculadas por ano, dos quais a maioria era com motorizações diesel (que chegou a pesar quase 70% do nosso mercado). Atualmente prevemos um mercado eventualmente a superar os 200.000 veículos de passageiros, verificando-se desde já uma abrupta redução do peso das motorizações diesel, não sendo ainda claro no entanto, qual a verdadeira alternativa para a qual o mercado se direciona, visto os incentivos fiscais para soluções electrificadas previstas para o ano todo, terem sido esgotados em Abril, tendo automaticamente impactado na sua procura também.

Sabemos que as regras mudaram, mas ainda não é bem claro qual o novo jogo que se irá jogar neste cenário do WLTP, porque ainda é cedo para conclusões.

Segundo Associação Automóvel de Portugal (ACAP), foram vendidos 273.213 carros em 2018, mais 2,6% que no ano anterior. A marca Fiat vendeu 13.888 Ligeiros de Passageiros num mercado de 228.290, tendo atingido o 4º lugar. Embora a meio, quais as expectativas para este ano? E como se tem comportado o mercado?

Para 2019, tendo em consideração a previsão de diminuição ou abrandamento da procura na generalidade do mercado, apontamos para volumes de venda para a marca Fiat alinhados com os de 2018.

Em termos de comportamento de mercado, o mesmo tem caído cerca de 5% face ao ano anterior, fruto da implementação do WLTP como medida de cálculo das emissões de CO2 para efeitos fiscais no preço de venda das viaturas.

Conforme já mencionado isso traduziu-se numa redução da procura de viaturas com motores de combustão interna, onde se estão a destacar pela negativa os motores a diesel, por enquanto.

Antes da crise existia a Fiat Auto Portuguesa, uma das empresas líderes no mercado. Passada a crise, e depois da sede ter transferido o “centro de decisão” para Espanha. Como tem sido estes anos de recuperação?

Podemos dizer que houve 2 crises recentes: uma mais global originada no Sub Prime de 2008, que originou à Fiat Auto a grande oportunidade de passar a ser um grupo global através da aquisição de uma das Big3 americanas, a Chrysler Group no ano de 2009, passando nessa data a ser Fiat Chrysler Automobiles.

E a crise de 2012, essa já mais doméstica, da qual já saímos da forma como já descrevi na sua primeira pergunta. Quanto à recuperação destes últimos 3 / 4 anos, julgo que melhor do que as palavras os números falam por si. Em pouco mais de 3 anos duplicámos as vendas em território nacional, com o mesmo acompanhamento em termos de resultados económicos para a nossa Empresa.

Na sua opinião, em que distingue a FCA e seus produtos das suas concorrentes?

Posso dizer que há muitas coisas que nos distinguem face aos concorrentes mas sendo uma empresa Italo-americana, ainda há muita Italianidade a correr-nos nas veias, sobretudo quando se trata do continente Europeu, por isso apenas vou citar um que é do conhecimento e reconhecimento público em geral, mas sobretudo pelo nosso Cliente: a nobreza do nosso design, invejado e copiado por muitos. Mais uma vez apelo a factos: Fiat 500, Fiat 124 Spider, Fiat 500X, Alfa Romeo Giulia, Alfa Romeo Stelvio, Alfa Romeo 4C. Apenas mencionando alguns exemplos, e como viu, fiz questão de apenas citar viaturas ainda em comercialização, porque se tivesse que recorrer ao universo

Na sua opinião como será o carro do futuro?

Julgo que a Marca Fiat soube no seu 120º aniversário, apresentar um Concept Car chamado Centoventi (120 em Português) que representa muito bem, para mim, o que será o futuro do Automóvel, visto ser uma solução de mobilidade elétrica, democrática e acessível a todos.

Oferecerá por exemplo, um conjunto de baterias modulares do Concept Centoventi que permite ao condutor aumentar a autonomia de 100 para 500 km, simplesmente adquirindo ou alugando baterias adicionais que o Cliente considere necessárias para a sua utilização quotidiana, ou se pontualmente necessita de fazer trajectos mais longos.

O Fiat Concept Centoventi é uma pura tela em branco, que será produzido apenas numa cor de carroçaria, podendo ser “pintado” pelo cliente através do programa 4U, com opção entre 4 tectos, 4 para-choques, 4 tampões de rodas e 4 caracterizações externas. Último pormenor que acho delicioso e futurista deste Concept é poder torna-se um dispositivo de social media, graças ao moderno dispositivo situado na sua retaguarda. Uma ampla porta traseira pode alojar um inovador dispositivo que possibilita que as mensagens podem ser partilhadas com o mundo exterior. Quando o veículo está em movimento, por razões óbvias de segurança, apenas mostrará o logo da Fiat, mas sempre que parar, o condutor poderá passar para o modo “messenger”. Para além disso, o dispositivo digital situado na retaguarda pode facilmente transformar-se num “cartaz publicitário” que pode ser alugado para recuperar custos, como por exemplo, de estacionamento.

histórico, tenho receio que esgotaria todo o espaço na sua publicação.

Porque “não há nada mais constante na Fiat do que a mudança”?

Lá está, mais uma vez a Italianidade que nos corre nas veias. Felizmente tive o privilégio de ter vivido e trabalhado 4 anos em Itália, e cheguei à conclusão que é cultural, e se não for italiano, pelo menos é “Piemontês”.

Notei em todas as pessoas com quem trabalhei e convivi a existência da uma procura constante pela perfeição, e isso, podemos dizer é ótimo. No entanto, essa mesma procura contrasta fortemente com outro sentimento, a impaciência de esperar, de querer os resultados de imediato, ou para ontem, como costumamos dizer.

Estas duas características juntas obrigam-nos mentalmente a colocar tudo em dúvida constantemente, convencendo-nos que estamos prestes a encontrar uma solução ainda melhor, daí não existir nada de mais constante do que a mudança, nesta “nossa” insaciável procura pela perfeição.

O grupo FCA tem uma grande preocupação com a sustentabilidade e inovação. Acha que o grande desafio de futuro para a sustentabilidade prende-se com o fato de conseguir aumentar autonomia dos veículos elétricos?

Aumentar a autonomia, durabilidade, reduzindo dimensões e tempos de carregamento, serão os factores cruciais para o sucesso dos veículos eléctricos.

Mas acreditamos que as diferenças em termos de sustentabilidade podem ser encontradas nos hábitos de condução e na quilometragem média, não necessariamente nas tecnologias de propulsão.

A estratégia do grupo é deixar o cliente decidir o que melhor responde às suas necessidades de acordo com o seu perfil de utilização, dando-lhe alternativas em todas as plataformas.

Quais os planos para a Fiat Chrysler Automobiles em Portugal?

Neste momento estamos a por em marcha o plano para os próximos 4 anos, que nos irá ajudar a consolidar o que já fizemos e a preparar a próxima ofensiva de produto que o Grupo quer colocar no mercado até 2022.

Em poucas palavras posso dizer que o plano assenta muito na Qualidade dos nossos Serviços de Venda e de Pós-Venda com um enfoque particular nos processos, na formação das equipas, nos horários mais alargados, na maior e mais rápida disponibilidade de stock de peças, só para citar alguns exemplos nas áreas de intervenção onde estamos a atuar.



Sara Bravo Public Relations Director

O percurso de 120 anos de história

A MARCA FIAT CONFUNDE-SE COM A NOSSA PRÓPRIA HISTÓRIA EM SOCIEDADE. SOBREVIVEU AO MERCADO DE DUAS GRANDES GUERRAS. E DESDE A 11 DE JULHO DE 1899, QUANDO FOI FUNDADA, ERA A ÚNICA EMPRESA AUTOMÓVEL EM ITÁLIA. A INOVAÇÃO FOI A FORÇA MOTRIZ PARA QUE A EMPRESA ALCANÇASSE UM DOS LUGARES CIMEIROS NO SETOR. SARA BRAVO, PUBLIC RELATIONS DIRECTOR DA FCA PORTUGAL APRESENTA A HISTÓRIA, A MISSÃO E O CRESCIMENTO DA EMPRESA. POSIÇÃO QUE RECUPEROU EM APENAS TRÊS ANOS.

Não precisando de apresentações, a vossa empresa tornou-se num Grupo que detém várias marcas, abrangendo valências desde da projeção até à “chave na mão” incluindo serviços. Ao nosso leitor poderíamos falar sobre a missão da empresa e sua ampla ação no mercado?

A Fiat comemora este ano os seus 120 anos de existência. É uma das marcas automóveis mais antigas do mundo e a mais antiga do grupo FCA (Fiat Chrysler Automobiles), grupo esse que representa muito mais do que a “Fabbrica Italiana Automobili Torino” e alargou os seus horizontes além-fronteiras representando hoje um grupo internacional, com presença mundial e com um dos portfólios de marcas mais ricos da indústria automóvel.

A história e a missão da FCA são marcadas por uma procura contínua em direção ao futuro da mobilidade. O compromisso constante ao longo dos anos em promover a inovação levou ao desenvolvimento de avanços de engenharia que confirmam a empresa como uma referência global, em todo o setor e em todo o mundo.

Mais de 20.600 funcionários em 87 centros de pesquisa e desenvolvimento em todo o mundo estão envolvidos na busca de inovação do Grupo.

A FCA possui um portfólio significativo de propriedade intelectual, com mais de 11.800 patentes e pedidos de patente e quase 1.900 projetos de produtos protegidos a partir de 2017. Durante o ano de 2018, o Grupo investiu € 4.3 bilhões em pesquisa e desenvolvimento, representando 3.9% da receita líquida de operações, um aumento de 1,5% em relação ao ano anterior.

A evolução abrange as atividades de pesquisa e desenvolvimento que visam melhorar a segurança, o desempenho e a fiabilidade dos veículos da FCA, entregando produtos que os nossos clientes têm orgulho de possuir e conduzir. As principais áreas de enfoque para as atividades de pesquisa e desenvolvimento do Grupo incluem a segurança e conectividade dos veículos e a minimização da pegada ambiental. Tecnologias mais seguras e inteligentes são desenvolvidas para serem integradas num sistema de transporte seguro e inteligente, que explora tecnologias inovadoras de produção e, ao mesmo tempo, garante acessibilidade e sustentabilidade económica. Contemporaneamente, reduzindo os impactos da pegada ambiental nos veículos durante todo o seu ciclo de vida, desde o uso de matérias-primas até o fim da vida útil do veículo, melhorando a eficiência e desempenho energético do veículo e reduzindo emissões de carbono e poluentes e ruído.

Como tem sido o crescimento do mercado português nos últimos anos? Há uma gama e categoria que os portugueses se mantêm fiéis ou as tendências estão a

alterar-se?

O grupo tem apresentado um crescimento contínuo de volumes de vendas e resultados operacionais nos últimos anos. Em 2018 todas as marcas do grupo registaram um incremento do respetivo volume de vendas bem acima do mercado.

A Fiat ocupou um lugar no top 5 das marcas em Portugal com um crescimento de 15% das vendas. Para este resultado contribuiu não só a excelente performance comercial do Tipo, com três carroçarias perfeitamente adaptadas ao mercado nacional, mas também o icónico 500, que continua a ocupar o primeiro lugar do seu segmento.

A Jeep, que passou a ser representada pela FCA Portugal em setembro de 2017, foi a marca que beneficiou de um maior crescimento, apoiada numa rede renovada, no lançamento do Compass e numa gama atualizada e com novas motorizações. Em reflexo disso, as vendas quadruplicaram.

A Alfa Romeo estabelece-se logo a seguir, com um incremento de vendas de 24% onde o Stelvio deu um forte contributo afirmando a sua posição no competitivo segmento dos SUV.

A Abarth regista um crescimento de 50% fruto da maior rede de distribuição tendo passado a ser representada em todos os distritos do país. Já nos ligeiros de mercadorias, o mercado cresceu 2% e a Fiat Profissional consolidou o 4.º lugar na tabela de vendas, com um crescimento de 22% - o maior do top 10.

Há obviamente tendências de consumo evidentes, como por exemplo o crescimento exponencial dos segmentos dos SUV, onde temos um portfolio de produto competitivo, mas a dispersão de volumes de vendas que verificamos por marca e produto, permitem-nos concluir que há valores de cada marca com os quais os consumidores se identificam e que na hora da decisão, contribuem fortemente para a escolha.

O cliente tem cada vez mais consciência da sustentabilidade e o mercado desenvolve-se nesse sentido. O aumento de vendas enquadra-se nos automóveis híbridos ou elétricos? Para que segmento há uma maior aposta da empresa?

As diferenças em termos de sustentabilidade podem ser encontradas nos hábitos de condução e na quilometragem média, não necessariamente nas tecnologias de propulsão.

Acreditamos que para alcançar a melhor sustentabilidade geral e atender a todos os diferentes hábitos do cliente, a oferta de propulsão deve ser variada e completa, incluindo ambas as tecnologias. O sistema híbrido pode ser uma das soluções mais úteis no curto prazo e estamos a investir nessa direção.

Quais as grandes novidades de produtos para este ano?

As apostas mais imediatas apresentadas no plano de investimentos até 2022 serão no Fiat 500 BEV e numa versão Mild Hybrid do Fiat Panda. Na Jeep lançaremos no início de 2020 o Renegade PHEV e de seguida o Jeep Compass PHEV. Na Alfa Romeo, estão a iniciar as atividades de produção do novo Alfa Romeo CUV a ser produzido com a tecnologia PHEV. Nos comerciais lançaremos a Fiat Ducato 100% elétrica.

E o que o grupo Fiat Chrysler Automobiles nos vai trazer como projetos num futuro próximo?

O plano apresentado pelo grupo prevê até 2022 um investimento global de 45 mil milhões de euros no desenvolvimento de novos produtos dos quais 9 mil milhões de euros para veículos elétricos.

Nos próximos cinco anos, planeamos lançar 30 novas versões. Essas versões incluem propostas mild-hybrid, híbridos, híbridos plug-in e veículos elétricos puros.

Codognotto: We are What Other Logistics Companies Will Be.

LÍDER EUROPEIA EM TRANSPORTE MULTIMODAL, PORQUE O CONCEITO DE TRANSPORTE DEVE SER FLEXÍVEL. ESTA É UMA CONCEÇÃO DE TRANSPORTE PARA O SÉC. XXI. ARMANDO FERNANDES, RESPONSÁVEL DA CODOGNOTTO EM PORTUGAL, APRESENTA A NOVA FÓRMULA DE TRANSPORTE DO FUTURO.

Poderemos em primeiro apresentar o Grupo Codognotto ao nosso público.

Qual a sua missão e o seu objetivo no mercado?

É uma empresa que nasce em 1946, num pós-guerra. Em 1975 é criada a Holding. O que nos difere das grandes empresas do setor? Somos conhecidos pela inovação, tecnologia, crescimento e proximidade juntos dos clientes. A empresa começou como um pequeno transportador local. Hoje apresenta-se neste setor como um player global, ou seja, é um transportador familiar e privado, inserido a nível empresarial no top 5 em Itália. Na Europa, nos últimos 15 anos, tem um desenvolvimento admirável em ampliação de escritórios, plataformas logísticas e serviços multimodais. A Codognotto lidera o transporte multimodal na Europa e estamos presentes na Ásia. Líder no transporte PORTUGAL/ ITALIA / PORTUGAL. A minha missão é simples: ser responsável, profissional, ter uma equipa capaz e experiente. Ganhar a confiança dos clientes e criar verdadeiras parcerias com os nossos clientes.

Sendo um grupo internacional, de origem italiana e de cariz familiar. O que diferencia esta multinacional das suas concorrentes?

Apostamos numa visão de mercado muito interessante; nas áreas de tecnologia, inovação e capital humano. É muito importante para a empresa e é uma filosofia que está no ADN do grupo, investir nas pessoas. A Codognotto aposta fortemente na inovação, mas diferenciamos-nos, sobretudo, pela proximidade ao cliente. Não somos uma multinacional tradicional. É verdade que dispomos de 50 unidades de negócio no mundo. Uma rede de parceiros à escala mundial, somos especialistas no transporte rodoviário, com 1500 reboques, equipados com GPS e 600 camiões próprios, e 1000 contentores no transporte Intermodal/ Multimodal. Mas mantemos o cariz local e familiar. O cliente de hoje é mais organizado e exigente. Uma grande rede e network no mundo não bastam. O cliente pretende um parceiro local que o escute, lhe inspire confiança e lhe entregue as suas mercadorias da forma mais rápida, segura, eficaz e económica possível. Para tanto, temos desenvolvido novas soluções, liderando o transporte intermodal e multimodal na Europa.

A importância de investir no capital humano e na inovação

Valorizamos as pessoas. Criamos um ambiente laboral tranquilo e acolhedor. Trabalhar com pessoas empenhadas e apaixonadas pelo que fazem. Esse é o nosso know-how. A Codognotto Portugal tem os melhores profissionais desta atividade. O segredo reside em: motivar, valorizar as pessoas. Somos uma família. As pessoas que estão comigo neste projeto, fazem a diferença e têm o meu profundo agradecimento pelo seu comprometimento e elevada competência. Os clientes procuram um parceiro que seja próximo e que lhe transmita confiança, experiência e conhecimento. Eu, com mais de 30 anos de experiência nesta atividade, depois de ter passado por todos os sectores (estafeta, armazém nas cargas e descargas de camiões e contentores, operacional e comercial, gestão e direção-geral), tive a sorte de iniciar bem cedo, uma decisão quase forçada do meu Pai, na altura, que hoje lhe agradeço a sua visão e determinação. São valores que transmito diariamente à minha equipa. Sinto-me, pois, grato aos meus Pais, à minha companheira de sempre, à minha equipa, assim como a todas as pessoas que, de algum modo, contribuíram para este meu percurso e sucesso.

Referente à inovação, a empresa investe em formação, a Codognotto é cofundadora de cursos em universidade

Uma breve história da empresa

A Codognotto nasceu em 1946, no pós-guerra, em Itália. Era a reconstrução da Europa. Os primeiros veículos tinham sido utilizados durante a 2ª Guerra Mundial. Posteriormente, foram úteis para ajudar a Europa a reerguer-se economicamente. Assim, começaram, como outros, os primeiros negócios, neste caso a Codognotto em família. Em 1975, já são os filhos do fundador, os seis irmãos Codognotto, a formar a atual holding. Mas o crescimento foi garantido, com investimentos nos recursos certos: infraestruturas, tecnologias e recursos humanos. Esta aposta permitiu a empresa ampliar e transformar-se de um operador de transportes terrestres para uma unidade multimodal com capacidade internacional. Líder na Europa na área do transporte e com 50 unidades de negócio na Europa, Dubai, China e Índia.

Armando Fernandes, Responsável pela Codognotto Portugal




des italianas nesta área. São financiados por nós, temos um retorno enorme de capital humano formado e com um conhecimento global. A Codognotto é frequentemente convidada pela Comissão Europeia, para liderar grupos de trabalho onde se aborda o futuro dos transportes.


Estabeleceu-se em Portugal, muito recentemente, em março de 2017. Mas ao contrário de procurar a capital, onde se concentram todas as grandes empresas, a Codognotto escolheu estrategicamente o Porto. Perguntava-lhe se foi uma escolha pensada e como está a decorrer esta "aventura" empresarial por terras lusas?

Na verdade, O Grupo tem uma participação forte na Europa e Ásia. Mas faltava uma presença forte ibérica. Temos uma plataforma em Espanha, Barcelona e agora em Portugal, em Gaia. Lisboa, será o nosso próximo investimento. É importante esta presença. A empresa tem condições; meios próprios, um conceito inovador capaz de conquistar mercado. Desejamos trazer este know-how para Portugal e para o mercado ibérico, alternativas de transporte que ficarão numa relação custo/tempo mais económicas. Aos poucos estamos a conquistar espaço e o conceito ganha mercado. O Porto foi a opção, porque temos de estar perto do tecido industrial, é no norte de Portugal onde se situa a grande força motriz da indústria Exportadora. Este escritório em 2 anos tornou-se referência no grupo. A Codognotto Portugal está no mercado de uma forma bastante aberta, porque a nossa estrutura responde a qualquer requisito de transporte. Somos especialistas no transporte em grupagem, cargas completas, especialistas no transporte para os Países de Leste. Especialistas no transporte Marítimo. Recentemente investimos em novas unidades de negócio, transporte especializado de porta-bobines e Fairs & Events. Operamos com equipamento próprio e com uma rede de parceiros fiáveis à escala mundial e temos 150.000 M2 de armazéns próprios (UK, Eslovénia e Itália) para gestão de fluxos logísticos. Em Portugal, oferecemos as mesmas condições de controlo e qualidade que os nossos, com parceiros locais; Porto, Centro e Lisboa.



WE ARE WHAT OTHER LOGISTICS COMPANIES WILL BE.





Global Logistics Operator with 1000 Professionals and 50 offices located in more than 20 countries

+ 70 ANOS DE EXPERIÊNCIA INOVAÇÃO E PROGRESSO. OS NOSSOS CLIENTES, A NOSSA FORÇA

- 1.500 REBOQUES
- 600 TRATORES EURO VI (DIESEL E LNG)
- 1.000 CONTENTORES INTERMODAL C45HCPW
- 150.000 M2 DE ARMAZÉM
- LÍDER NO TRANSPORTE IBERIA/ ITALIA / IBERIA
- LÍDER NO TRANSPORTE MULTI-MODAL NA EUROPA

CONTACTOS

Codognotto Portugal Lda
Via Edgar Cardoso23, Edifício Tower Piazza, 12° - Salas E+F,
4400-676 Vila Nova De Gaia, Portugal
Email: portugal@codognotto.com
TEL. +351 227667354
PT514300760
www.codognotto.com

Negrini: O sabor de Itália conquista a Península Ibérica

NICOLETTA NEGRINI CHEGOU A ESPANHA EM 1990 COM O OBJETIVO DE DAR A CONHECER AO MERCADO IBÉRICO OS PRODUTOS GENUINAMENTE ITALIANOS. HOJE, É UM MERCADO EM EXPANSÃO NA PENÍNSULA IBÉRICA E A TENDÊNCIA É PARA CRESCER. EM ENTREVISTA, A CEO DA NEGRINI, CONTA-NOS COMO ESTÁ A SER ESTA AVENTURA.



Nicoletta Negrini, CEO da empresa



A Negrini nasceu de uma tradição familiar com três gerações. Hoje aposta no mercado internacional com produtos italianos. Como podemos apresentar a Negrini aos nossos leitores, a sua missão e os seus produtos?

A minha família é produtora de enchidos em Bolonha (Emilia Romagna) desde há três gerações continuando a utilizar um método de produção artesanal. Eu cheguei a Espanha em 1990 com o objetivo de dar a conhecer os produtos da minha família e aqui fundei a Negrini S.L., empresa que se dedica à distribuição de produtos gastronómicos italianos. A nossa missão é trazer a Espanha e Portugal uma cuidada seleção de produtos de alimentação e vinhos italianos para os melhores restaurantes e supermercados da Península Ibérica.

Breve história da empresa

Angelo Negrini decidiu em 1955 fundar a sua empresa em Renazzo di Cento, uma povoação a poucos quilómetros de Bolonha, a cidade considerada a capital mundial dos enchidos. A partir do rigoroso respeito pela tradição e dos cuidados artesanais, as três gerações da família Negrini souberam projetar a empresa até ser uma referência absoluta na indústria alimentar italiana e internacional, distribuindo os seus produtos por todo o mundo.

Nicoletta Negrini chegou a Espanha em 1990 com o objetivo de dar a conhecer a riqueza da eno-gastronomia italiana ao público espanhol e, hoje em dia, é considerada como a autêntica embaixadora dos produtos alimentares italianos. A sua dedicação, junto a uma paixão desmesurada, fizeram da Negrini uma empresa que cresceu a um ritmo exponencial e que conquistou a liderança na Península Ibérica.

Quais são os produtos que a Negrini apresenta no mercado ibérico?

O nosso produto estrela é a Mortadella de alta qualidade que produzimos utilizando apenas cortes nobres de um porco branco especial, o mais caro do mundo, que se cria na Pianura Padana. Oferecemos aos nossos consumidores diferentes tipos de Mortadella, por exemplo a Mortadella Modella que é baixa em gordura e tem menos calorias que um fiambre, ou a Mortadella Picante que leva peperoncino italiano, assim como a Mortadella de pistacho. Porém, a nossa especialidade é a Mortadella com trufa negra da zona de Savigno, uma invenção minha que introduzi pela primeira vez no mercado de Espanha e Portugal. Além disso, a Negrini oferece aos seus consumidores uma ampla gama de charcutaria italiana, desde o Prosciutto Italiano (presunto curado) e o Prosciutto Cotto (fiambre) passando pela Coppa, Salame, Pancetta, Porchetta e muito mais. Um dado muito importante é que todos os nossos enchidos são totalmente naturais: sem glúten, sem fécula, sem lactose, sem corantes nem conservantes. Contudo, a Negrini não é apenas produtor de enchidos, é também distribuidor de muitos mais produtos italianos em Espanha e Portugal. O nosso catálogo permite a possibilidade de escolha entre mais de 1500 referências divididas em 8 famílias de produtos procedentes de toda a Itália, desde o Norte ao Sul. Entre eles podem encontrar-se queijos, pastas e arroz, molhos e conservas, padaria e farinhas, sobremesas e bolos, azeite e vinagres, vinhos e licores cuidadosamente selecionados pela nossa equipa que trabalha com o objetivo de oferecer apenas o melhor aos consumidores finais.

Entre estes produtos podemos destacar a Burrata que trazemos fresca da região da Puglia (o tacho de Itália) todas as semanas. Trata-se de um tipo de especial de queijo, é uma bola composta por uma camada exterior de mozzarella com um centro cheio de bocados de mozzarella e nata. Ideal para se comer em saladas, em pizzas ou com pasta.

Faz 25 anos de presença em Portugal e Espanha. Como tem sido o crescimento do mercado?

Desde a chegada da Negrini à Península Ibérica o mercado cresceu muitíssimo e com ele o conhecimento dos produtos italianos por parte do consumidor. Ao princípio não foi fácil vender os nossos produtos nestes países porque a comida italiana considerava-se cara e destinada apenas a um tipo de consumidor. Porém, hoje em dia entende-se que a comida italiana é para todo o mundo e que a relação qualidade-preço é um factor importante na hora de decidir quais os produtos a eleger para por em cima da mesa.

No mercado português, onde podemos encontrar os produtos Negrini?

Nos melhores restaurantes Italianos em Lisboa, Porto e Algarve e cadeias de supermercado como Pingo Doce, El Corte Inglés, Auchan Gourmet e Apolónia. Também em lojas gourmet como Quinta do Saloio, Manufrapal - Supermercado Tradicional, Alberto Augusto Leite e Loja da Amélia e muitos outros.

Qual é o projeto futuro da Negrini?

No futuro gostaria de trabalhar sobre a sustentabilidade, um assunto muito importante nos dias de hoje e que consideramos fundamental para o desenvolvimento da nossa empresa. Da mesma forma que também queremos continuar a inovar nos nossos serviços para que os nossos clientes estejam satisfeitos e aumentar a notoriedade da marca e para alcançar uma maior penetração no mercado.

A grande aposta da Negrini é a qualidade dos produtos. Esta é uma vantagem para a competitividade no

mercado?

Sim, absolutamente. Quando se oferece produtos de qualidade os consumidores notam e por isso repetem a compra e continuam a preferir a nossa marca. Prestamos particular atenção à relação qualidade-preço para poder apresentar os melhores produtos ao melhor preço isto é o que nos permite estar no top of mind dos consumidores, algo que nos enche de orgulho.

E que mensagem gostava de deixar aos nossos leitores?

Estamos a trabalhar com o objetivo de que o consumidor final eleja a Negrini como marca de confiança e garantia de qualidade dos produtos de alimentação italianos, para que possam ter todos os dias nas suas mesas comida saudável, rica e variada.



Foi um desafio: uma receita simples com apenas produtos Negrini "Tagliatelle de Nicoletta"

Uma receita fácil que qualquer consumidor pode preparar na sua cozinha. Este prato é confeccionado cozinhando Tagliatelle Delverde-Negrini e juntando umas tiras de Prosciutto Cotto Negrini ou Prosciutto Cotto com Trufa Negrini, um tipo de queijo a escolher entre Mascarpone ou Burrata Negrini - e ralando por cima um pouco de Parmigiano Reggiano Negrini. Este prato acompanha, idealmente, com um vinho branco espumoso como, por exemplo, o Prosecco DOC Extra Dry da adega Reguta ou com um vinho branco tranquilo como o Pinot Grigio de Santa Margherita.

Ingredientes:

Tagliatelle Delverde-Negrini
Prosciutto Cotto Negrini ou Prosciutto Cotto com Trufa Negra
Nata Negrini ou Mascarpone Negrini ou Burrata Negrini
Parmigiano Reggiano Negrini
Sal, pimenta preta, cebola

CAME: A tecnologia, o design e a qualidade são a chave do sucesso.

COM 60 ANOS NO MERCADO. EM PORTUGAL DISTINGUE-SE PELA QUALIDADE NO SERVIÇO. O GRUPO APOSTA NA FORMAÇÃO, PRODUÇÃO DE MATERIAIS E NO DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS DIFERENCIADOS. HÉLDER SOUSA, DIRETOR COMERCIAL DA CAME PORTUGAL, EM ENTREVISTA, DESCREVE O PERCURSO DA EMPRESA.



Hélder Sousa, Diretor Comercial da CAME

O que diferencia este grupo no mercado em relação aos seus concorrentes. Qual é o segredo para liderar este segmento de negócio?

Para sermos líderes de mercado tem que existir uma conjugação de fatores.

A CAME há mais de 60 anos sempre se preocupou em gerar valor no seu segmento de mercado, sendo a tecnologia, o design e a qualidade a chave do sucesso.

Com a evolução do mercado existe uma necessidade de apresentarmos uma oferta de produtos em que o nosso parceiro nos reconheça como um parceiro tecnológico, assim hoje, somos reconhecidos como uma marca de grandes projetos devido à possibilidade de integração de diversas áreas, Home Automation, Vídeo Porteiros, Sistemas de Segurança, Gates e Parques Estacionamento.

A mais recente inovação foi o desenvolvimento da CAME CONNECT, em que colocamos à disposição um serviço cloud que permite tanto para o utilizador final como para o parceiro de instalação, conexão e gestão à distância de todos os dispositivos CAME.

Com esta tecnologia elevamos o conforto para o utilizador final e evoluímos nos processos de instalação e programação.

Toda a estratégia do grupo está focalizada para a exigência dos nossos clientes e em acompanhar igualmente a exigência do

O Grupo CAME é uma empresa com mais de 60 anos, tem uma faturação global superior a 255M€, atualmente tem 480 distribuidores e emprega 1460 funcionários.

Tem uma presença em 118 países, com 26 delegações e 6 fábricas de produção.

O Grupo identifica-se com os slogans CARE, ACTION, MULTICUTURAL, EXPERIENCE.

mercado. Felizmente somos um grupo em que o fator humano é valorizado e estamos munidos de excelentes profissionais que conseguem acompanhar estas exigências de mercado.

Os vossos produtos são de alta qualidade e relacionados com engenharia, com sistemas automáticos, tecnologia e inovação. A minha pergunta é, qual a grande aposta do grupo: criar os próprios produtos através de investimento na formação dos seus quadros, trabalhar parcerias com universidades ou possuem laboratórios próprios?

A grande aposta do grupo tem sido uma conjugação entre adquirir outras marcas internacionais para alargar a oferta de soluções, tanto nas áreas de negócio residencial, Business ou Urban solutions e igualmente investir nos departamentos I&D nos nossos próprios laboratórios.

Temos várias fábricas nas quais efetuamos a produção dos materiais e o respetivo desenvolvimento de produto, desde Treviso Itália (Headquarters), França, Espanha e Inglaterra.

Quando se procura a excelência nas áreas de Engenharia, as Universidades como é do conhecimento global, têm uma importante ação e a CAME aposta forte nesta fonte de conhecimento.

A CAME Portugal atua em vários setores de atividade: Quais são os vossos produtos e serviços disponíveis e os seus destinatários (comércio, industrial, clientes particulares) para a o mercado português?

A estratégia da Came Portugal passa por oferecer uma qualidade de serviço diferenciada.

Os nossos produtos dentro das soluções elétricas abrangem todos os tipos de mercados, desde as aplicações industriais às

quais poderemos considerar os evoluídos sistemas de controlo de acessos, torniquetes, barreiras e parqueamentos até aos sistemas residenciais à qual somos bastantes fortes nos sistemas de vídeo porteiros, Home Automation e sistemas de automatismos para portões.

Todos estes processos são desenvolvidos no nosso departamento de projetos, sendo a nossa função apoiar toda a rede nacional de gabinetes de Arquitetura e Engenheiros Eletrotécnicos para procurar a solução mais eficaz e que corresponda às necessidades do cliente final. Este serviço tem sido um fator chave para o desenvolvimento dos produtos CAME em Portugal.

Igualmente um serviço bastante importante e fator de destaque é o nosso departamento Técnico Pós-Venda, à qual desenvolvemos todo o apoio ao profissional de eletricidade quando existe dúvidas de instalação e programação dos equipamentos.

A nossa postura no mercado é de bastante proximidade com os intervenientes do negócio, temos parcerias com grossistas de material elétrico para comercialização dos nossos produtos e apostamos em um serviço de entregas de materiais bastante eficiente através dos nossos armazéns centrais situados em Lisboa.

O grupo CAME tem uma forte presença internacional; pelo menos em 13 países e com representantes e com mais de 350 distribuidores exclusivos em todo o mundo. A tendência é expandir para outros mercados?

Analisando a história do grupo CAME conseguimos observar um grande dinamismo e somente assim é que conseguimos ser uma marca de referência e líderes no nosso sector.

Sim, existem estratégias que estão a ser desenvolvidas pelo Top Management em Itália que irão assegurar as próximas aquisições e a respetiva expansão de mercados.

Quais são os futuros projetos da CAME Portugal? O que desejam conquistar a seguir?

Para desenvolver uma estratégia comercial ou um plano de atividades a colocar em prática para alcançar os próximos objetivos, do nosso ponto de vista é sempre importante analisar os objetivos alcançados no presente, de forma a desenvolver processos de solidificação e crescimento futuro.

A Came Portugal tem vindo a obter um crescimento no mercado Português de 2 dígitos consecutivamente ao longo dos últimos 6 anos, devido a objetivos delineados com o nosso diretor geral Sr. Stefano Bozzoni, processos estes já salientados como apoio aos prescritores para os grandes projetos, desenvolvimento de uma rede comercial de vendas organizada e por última aquisição de uma nave industrial para melhor servir os nossos parceiros de negócio

Neste presente ano, 2019, fomos distinguidos e premiados através de uma votação oficial pela entidade AGEFE (Entidade que efetua a regulamentação dos grossistas distribuidores de Material Elétrico) como empresa líder na nossa área de atividade.

O nosso maior objetivo e tendo consciência do alcançado é desenvolver estratégias para permanecer como empresa líder em Portugal, criar valor para os nossos parceiros de negócio e chegar ao objetivo essencial que é o conforto e a confiança das nossas soluções para os utilizadores finais.

Estou certo que os próximos anos irão ser de solidificação e crescimento.

Instituto Português da Qualidade: Pelo rigor e inovação

ANTÓNIO MIRA DOS SANTOS, PRESIDENTE DO CONSELHO DIRETIVO DO IPQ, ESCLARECE SOBRE CONCEITO DA METROLOGIA E A MISSÃO DA INSTITUIÇÃO.



António Mira dos Santos, Presidente do Conselho Diretivo do IPQ

Instituto Português da **Q**ualidade

O IPQ é uma instituição pública, qual o seu papel, competências e missão?

O Instituto Português da Qualidade (IPQ), enquanto Instituição Nacional de Metrologia, tem por missão a realização e a manutenção dos padrões nacionais das unidades de medida e assegurar o rigor e a rastreabilidade das medições ao Sistema Internacional de unidades, e é responsável pelo controlo metrológico legal dos instrumentos de medição no território nacional, de modo a satisfazer as necessidades da indústria nacional e da sociedade em geral.

Participa a nível internacional na realização, manutenção e desenvolvimento dos padrões das unidades de medida e nos trabalhos das Organizações Internacionais de Metrologia Científica e Legal.

O Instituto Português da Qualidade, enquanto Instituição Nacional de Metrologia, comemora o Dia Mundial da Metrologia, celebrando a assinatura da Convenção do Metro no dia 20 de maio de 1875 por representantes de dezassete países, entre os quais se incluiu Portugal, convenção que levou à criação do Bureau Internacional de Pesos e Medidas. Esta Convenção estabelece o quadro para a colaboração global na Ciência da Medição e nas suas aplicações industriais, comerciais e sociais e cujo paradigma - a Uniformidade Mundial da Medição - permanece hoje tão relevante e essencial como o era em 1875.

O tema para o Dia Mundial da Metrologia de 2019 é "O Sistema Internacional de Unidades - Fundamentalmente Melhor". Este tema foi escolhido porque a 16 de novembro de 2018, a Conferência Geral de Pesos e Medidas, constituída por 59 Estados Membros, decidiu uma das revisões mais relevantes do Sistema Internacional de Unidades (SI) desde a sua génese. As alterações são suportadas por investigação em novos métodos de medição, incluindo os métodos baseados em fenómenos quânticos. O SI é agora baseado num conjunto de definições, cada uma das quais vinculada às leis da física e com a vantagem de poderem incorporar os futuros desenvolvimentos da tecnologia e da ciência da medição (a Metrologia), para corresponder às necessidades futuras dos utilizadores por muitos anos.

Em resumo, o IPQ é o garante do Sistema Português da Qualidade, onde se inclui todo um sistema de medição em Portugal, coerente e garantindo a rastreabilidade das unidades de medida, por exemplo através da disseminação dos seus padrões para a rede de labo-

ratórios acreditados, que por sua vez calibra os instrumentos de medição da indústria e na base da pirâmide da medição ficam assim asseguradas as medições do nosso quotidiano.

O IPQ é a Instituição Nacional de Metrologia, neste sentido, tem como objetivo coordenar o controlo de qualidade das medições que tem impacto na vida de todos nós. Na sua opinião, com a entrada da revisão do Sistema Internacional de Unidades o que vai mudar?

Com esta revisão quer dizer que vai existir uma uniformização das unidades de medida em todo o mundo?

No novo Sistema Internacional de Unidades, que entra em vigor no dia 20 de maio de 2019, as 7 unidades de base do SI são todas definidas através de constantes fundamentais, independentes do tempo e do espaço.

Por exemplo, a unidade de massa - o quilograma - que era baseada num artefacto e definida através do protótipo internacional do quilograma, passa agora a ser definida através do valor numérico fixado da constante de Planck, h , igual a $6,626\ 070\ 15 \times 10^{-34}$

No entanto, podemos afirmar que a entrada em vigor da revisão do Sistema Internacional de Unidades e da definição das unidades através de constantes físicas fundamentais não terá impacto perceptível para a Sociedade e o Comércio Global - exceto para os Laboratórios Nacionais de Metrologia, como o IPQ, que deverão assegurar a realização prática das definições das unidades e a rastreabilidade das medições ao Sistema Internacional e com maior exatidão.

As medições do dia-a-dia não terão qualquer alteração.

Para podermos explicar aos nossos leitores num sentido prático, como intervêm o IPQ junto da sociedade?

As medições fazem parte do nosso quotidiano e sustentam, de modo transversal, os principais setores da economia nacional, incluindo a indústria, os reguladores, a academia e as áreas emergentes, tais como a saúde, a segurança, a energia e o ambiente, sendo o desenvolvimento de novas capacidades metrológicas essencial para que Portugal explore as tecnologias emergentes,



SISTEMA INTERNACIONAL DE UNIDADES - SI

O que é?

O SI é um sistema coerente e estruturado, baseado em constantes fundamentais, com o objetivo de garantir e facilitar o entendimento universal e de suporte à ciência da medição, constituindo-se como uma infraestrutura tecnológica essencial à sociedade.

Como se constitui?

O SI é constituído por 7 unidades de base que, em conjunto com as unidades derivadas, definem as grandezas, os nomes, os símbolos, os prefixos e as regras de utilização que foram consensualmente propostos pela comunidade científica e internacionalmente adotados.

melhore a produtividade e esteja à altura dos desafios futuros.

O IPQ intervém junto da sociedade assegurando o rigor e a exatidão das medições do dia-a-dia, nomeadamente através da gestão do sistema de controlo metrológico legal dos instrumentos de medição, tais como radares, alcoolímetros, contadores de água, gás e eletricidade, taxímetros, parcometros, balanças e postos de abastecimento de combustível.

Como resultante, esta atividade metrológica legal que constitui uma obrigação do Estado, garante transações comerciais, operações fiscais, segurança, proteção do ambiente e saúde, mais justas para o Cidadão.

Quais são os próximos projetos e ações futuras do IPQ?

Na sua aposta continuada em atividades de investigação, desenvolvimento e inovação metrológica, relevantes para a permanente evolução da metrologia científica primária, o IPQ participa ativamente nos programas Europeus de Investigação e Desenvolvimento Metrológico, financiados pelo 7.º Programa-Quadro da Comissão Europeia e no Programa EMPIR (European Metrology Programme for Innovation and Research), no âmbito do Horizonte 2020. O IPQ está atualmente envolvido em 12 projetos de investigação conjuntos com outros países europeus, assegurando a coordenação de dois deles, em áreas tão diversas como a Indústria4.0, os padrões digitais na área da corrente elétrica alternada, a escala unificada de pH, a densidade de líquidos, a metrologia na saúde, a digitalização, a avaliação das incertezas de medição e a aplicação da matemática e da estatística na metrologia.

50 anos a contruir Qualidade Excelência Organizacional

A QUALIDADE É A PALAVRA CHAVE NO MUNDO EMPRESARIAL, NOS NEGÓCIOS, NO MERCADO DE TRABALHO E NOS CONSUMIDORES. A CERTIFICAÇÃO E A FORMAÇÃO SÃO ESSENCIAIS PARA GARANTIR O SUCESSO. A ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DA QUALIDADE, COM 50 ANOS DE EXISTÊNCIA, PROCURA APRESENTAR SOLUÇÕES INOVADORAS E MOBILIZADORAS PARA CONTRIBUIR PARA O VALOR ACRESCENTADO NA SOCIEDADE. EM ENTREVISTA FRANCISCO FRAZÃO GUERREIRO, PRESIDENTE DA DIREÇÃO DA APQ - ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA PARA A QUALIDADE, MOSTRA COMO ISSO É POSSÍVEL.



Francisco Frazão Guerreiro, Presidente da Direção da APQ



Começamos pela apresentação deste organismo. Qual a sua missão e objetivos?

A Associação Portuguesa para a Qualidade (APQ) é uma Associação sem fins lucrativos, fundada em 1969, tendo sido reconhecida como Instituição de Utilidade Pública em 1984, e que tem como propósito a promoção da Qualidade e Excelência Organizacional em Portugal. Tem como missão “acrescentar valor aos Associados e contribuir para o desenvolvimento sustentado da sociedade Portuguesa, através da criação e divulgação do conhecimento e da promoção de práticas inovadoras nos domínios da Qualidade e da Excelência”.

Esta missão exprime o objetivo geral e permanente de contribuir para a criação de valor para os seus associados e para todos as entidades presentes nas suas realizações ou que recorrem aos seus serviços. Esta contribuição da APQ no domínio da Qualidade e da Excelência Organizacional surge essencialmente sob a forma de transmissão de conhecimentos, da facilitação da discussão e partilha de experiências a nível nacional e internacional e da formação dirigida a todos os níveis de competências e atribuições.

A APQ assume-se hoje como uma rede privilegiada de partilha de conhecimento, centrada nos associados, resultante do conjunto de parcerias, nacionais e internacionais, onde está integrada.

Com sede em Lisboa e Delegações Regionais no Norte (Porto), Sul (Faro), Madeira (Funchal) e Açores (Ponta Delgada), a APQ dispõe de associados de natureza coletiva e individual e disponibiliza um conjunto de serviços, que vão desde a formação profissional, o reconhecimento de organizações pelo Modelo de Excelência da EFQM, a certificação de entidades do setor social, a organização de eventos, a coordenação de Comissões Técnicas de normalização, a edição de publicações, participação na realização de estudos de satisfação, entre outros.

Como a função e ação da Associação Portuguesa para a Qualidade tem impacto numa sociedade de consumo?

A missão da Associação Portuguesa para a Qualidade de promover a qualidade de modo geral, tem mais ou menos impacto numa sociedade de consumo, já que nas suas ações de formação ou de divulgação são promovidas iniciativas associadas e dirigidas a:

» empresas visando a metrologia legal através do conhecimento que estas devem deter sobre as regras comunitárias e nacionais que obrigam ao cumprimento desses requisitos como garante da defesa dos consumidores nas transações comerciais na nossa vida diária, por exemplo no abastecimento de combustíveis ou nas pesagens de bens alimentares no comércio corrente;

» consumidores para a exigência que devem ter quanto ao cumprimento das regras da metrologia legal estando atentos às mar-

cações que esses instrumentos de medição devem mostrar, por exemplo através das etiquetas colocadas.

As unidades de medidas são essenciais para o nosso dia-a-dia, desde dos tempos das trocas comerciais. O que o “Dia Mundial da Metrologia” pode trazer como chamada de atenção para a importância do tema à população em geral?

O Sistema Internacional de Unidades (SI), enquanto sistema de unidades universal e coerente, tem como objetivo primordial assegurar a rastreabilidade das unidades de medição ao mais elevado nível de rigor e exatidão, garantindo e aperfeiçoando as necessidades da sociedade e do crescente comércio internacional.

A sua revisão implicou uma nova definição de quatro das sete unidades de base do (SI): do “quilograma”, e de três unidades do SI adicionais: corrente elétrica - “ampere”, temperatura - “kelvin” e da quantidade de substância - “mole” que passaram a ser baseadas em constantes fundamentais, respondendo assim às necessidades científicas e tecnológicas do século XXI.

Assim um “Dia Mundial da Metrologia” deve ser um instrumento de divulgação e de chamada de atenção para todos nós que a metrologia ocupa um lugar de destaque na nossa vida diária e será para todos nós consumidores uma garantia de defesa do consumidor contra potenciais abusos nas nossas compras correntes.

Em termos práticos, aqueles que afetam a vida diária das pessoas, o que a revisão do sistema internacional de unidades vai trazer de novo?

Os consumidores e a maioria das indústrias não irão notar os impactos imediatos, todavia os peritos em metrologia esperam que a mudança inspire novas tecnologias, ao nível do comércio internacional, da indústria de alta tecnologia, da saúde e da segurança, da proteção ambiental, das alterações climáticas e da ciência fundamental, que sustenta todas essas áreas, e reduza o custo de calibrar os processos industriais e os instrumentos científicos e de medição corrente.

A revisão do SI e as expectativas para o futuro

ÁLVARO RIBEIRO, PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA RELACRE (ASSOCIAÇÃO DE LABORATÓRIOS ACREDITADOS EM PORTUGAL) E PRESIDENTE DA EUROLAB AISBL, ESCLARECE O PAPEL FUNDAMENTAL DO SISTEMA INTERNACIONAL DE UNIDADES.



Álvaro Ribeiro, Presidente do Conselho de Administração da RELACRE



Quando em 1775 o Marquês de Condorcet propôs a redefinição dos padrões de medição como invariáveis, suportados em fenómenos naturais e universais, não anteciparia o impacto que esta ideia revolucionária teria na Ciência e, pela sua ação, na vida quotidiana. É notável o reconhecimento desta visão inspiradora demonstrado na criação, em 1791, de uma comissão com notáveis cientistas (Borda, Laplace, Lagrange e Monge), entregando-se a tarefa experimental da realização da definição do metro aos geodestas Mechain e Delambre.

A importância da medição para a Ciência, enquanto elemento transversal comum às diversas atividades humanas, traduziu-se na assinatura da Convenção do Metro, por 17 países (incluindo Portugal), em 20 de Maio de 1875, dia dedicado à Metrologia e comemorado ainda hoje.

A medição tem um papel essencial no método científico, sendo um elemento chave na observação e na experimentação. Por isso, requer a adoção de uma linguagem comum e uma estrutura não ambígua que permita estabelecer adequadamente relações entre as grandezas mensuráveis. A essência do "Sistema Internacional" (designação aprovada em 1960, na 11ª CGPM – Conférence Générale des Poids et Mesures), traduz-se numa estrutura conceptual de suporte das relações entre as grandezas e unidades e termos relacionados. Contudo, o passo determinante para a sua disseminação na Sociedade foi a sua materialização em objetos e sistemas com reconhecido rigor e com a capacidade de se relacionarem com outros objetos similares, permitindo a transferência desse rigor. A criação do metro padrão e do quilograma padrão e a sua disseminação são dois dos momentos marcantes da génese deste processo. Desde então, a Ciência tem evoluído significativamente, introduzindo novos ramos da Ciência com novas grandezas e unidades, novas relações e novos métodos de realização experimental das unidades do SI. Neste processo evolutivo, o ano de 1983 foi particularmente relevante, com a aprovação da nova definição do metro suportada na velocidade da luz no vácuo (17ª CGPM- 1983 – Resolução 1.). A importância deste facto decorre de se expor, pela primeira vez, uma prática experimental em que o elemento de referência é uma constante universal, permitindo atingir finalmente o objetivo original.

Nesta evolução, a Mecânica Quântica tem tido um papel relevante, permitindo que novos processos experimentais fossem baseados em constantes universais, levando a considerar, pelo BIPM, como exequível uma revisão alargada do SI de acordo com este princípio. Uma outra vertente a apreciar é o facto da evolução da Ciência estar associada à capacidade experimental, onde a medição, embora muitas vezes impercetível, tem um papel central, marcando as limitações ao seu alcance. Neste contexto, interessa realçar a dependência que a redefinição do SI traz relativamente à unidade da grandeza tempo, cuja realização atinge incertezas extraordinárias (da ordem de 10-19 s), permitindo transferir esse rigor para a materialização de outras grandezas de base (por ex., na medição dimensional, em aplicações geodésicas e na utilização do GPS). O impacto esperado da revisão é elevado, considerando as expectativas tecnológicas que se antecipa aplicadas em áreas como a saúde, a organização urbana, a segurança e a qualidade de vida. No que se refere à instrumentação, esperam-se soluções criativas e disruptivas, com novos princípios funcionais, a evolução dos sensores e redes, e a miniaturização, com elevado interesse na indústria e nos laboratórios.

Na perspetiva económica, o quadro atual caracterizado pela globalização, competição elevada, desenvolvimento tecnológico intensivo, áreas emergentes e disruptivas de Ciência, requer confiança nas infraestruturas, nos produtos e nos serviços. A resposta a este desafio é a avaliação da conformidade, uma atividade chave das entidades de avaliação da conformidade (CAB), onde se integram os laboratórios acreditados. Estas entidades necessitam de atingir elevados níveis de rigor face ao crescente desafio das tecnologias. Por isso, os CAB necessitam de acompanhar a disseminação do novo SI como parte do seu processo de sustentabilidade e de competência técnica, promovendo a incorporação das tecnologias que se espera, que este possa gerar.

A introdução do novo SI no dia 20 de maio de 2019, 144 anos depois da assinatura da Convenção do Metro, é um sinal de vitalidade mas, também, um marco na Ciência e um passo importante para os valores da Sociedade moderna, com destaque para a Qualidade de Vida.

O impacto da Acreditação na Sociedade e na Metrologia

EM ENTREVISTA LEOPOLDO CORTEZ,
PRESIDENTE DO CONSELHO DIRETIVO DO
INSTITUTO PORTUGUÊS DE ACREDITAÇÃO
EXPLICA A IMPORTÂNCIA DESTE SETOR NA
SOCIEDADE.



Leopoldo Cortez, Presidente do Conselho Diretivo do IPAC



A atividade de acreditação remonta ao século passado, quando começou a surgir a necessidade de descentralizar a atividade de calibração efetuada pelos Laboratórios Nacionais de Metrologia, permitindo que outros laboratórios (públicos e privados) pudessem efetuar com fiabilidade essas calibrações e medições de maior rigor. Tal mudança foi necessária sobretudo pela necessidade de dar respostas mais céleres às necessidades da indústria e da economia, que cresciam a um ritmo maior que os Laboratórios Nacionais de Metrologia conseguiam acompanhar. A acreditação visou assim (e ainda visa) garantir o rigor e a fiabilidade das medições e calibrações efetuadas por qualquer laboratório. Feita de acordo com as mesmas normas internacionais por todo o Mundo, tal permite reconhecer e aceitar as medições e calibrações feitas por laboratórios acreditados em países estrangeiros, o que contribuiu para a globalização dos mercados e para a internacionalização da economia. Esta aceitação mútua só é possível devido à existência de infraestruturas comunitárias e internacionais que vigiam e monitorizam a atividade dos organismos de acreditação, de modo a garantir a confiança e a equivalência das suas credenciações, sem prescindir do papel de autoridade nacional reguladora da avaliação da conformidade feita em cada país.

Mas a acreditação continuou a crescer para além da Metrologia, porque a necessidade de garantir a qualidade e a segurança dos bens, ou a proteção do ambiente, ou a qualidade de vida e segurança dos cidadãos não se limita a fazer ensaios e calibrações – a certificação e a inspeção são atividades complementares àquelas, e para se ter confiança no respetivo resultado, é necessário (também) a acreditação dessas atividades.

Efetua-se assim a acreditação da:

- Certificação de sistemas de gestão, os quais visam garantir a disciplina da gestão de empresas em aspetos de qualidade, ambiente, segurança e saúde no trabalho, energia, etc.;
- Certificação de produtos, quer quanto à sua qualidade e/ou segurança (marcação CE), modo de obtenção (processos bioló-

gicos), origem (denominações de origem protegidas), proteção ambiental e economia circular (fim do estatuto de resíduo) ou ainda quanto aos serviços de respostas sociais disponibilizados;

- Certificação de pessoas para a execução de tarefas complexas ou com impacto (por exemplo, soldadores, técnicos de manuseamento de gases fluorados);
- Inspeção de bens (automóveis, elevadores, instalações elétricas e de gás) para aferir da respetiva aptidão e segurança ao uso;
- Verificação de declarações ambientais quanto ao respeito da legislação em causa, ou de emissão de gases com efeito de estufa.

O Instituto Português de Acreditação, I.P. (IPAC) é o organismo nacional de acreditação desde a sua fundação em 2004, reconhecido como tal pelo Estado Português e responsável pela implementação da legislação comunitária e nacional nessa matéria.

O IPAC tinha a 31-12-2018 acreditado 787 entidades, na sua esmagadora maioria de origem nacional, quer no sector público, quer no privado. Para tal, realizou (só em 2018) 853 avaliações (auditorias), recorrendo a um corpo de cerca de 350 avaliadores (na sua maioria externos), especialistas nas atividades a acreditar. Estes avaliadores estiveram um total de 2.600 dias em avaliação, dos quais resultaram um total de 9.500 não-conformidades que tiveram de ser resolvidas pelas entidades para obter e manter as ditas credenciações.

A atividade do IPAC impacta de modo impercetível em diversos aspetos da vida moderna, quer seja na qualidade da água que bebemos, do ar que respiramos, da comida que compramos, dos veículos que conduzimos, dos elevadores, instalações elétricas e de gás que temos em casa, das análises clínicas que fazemos, dos cartões com chip que usamos para comprar e nos autenticar no mundo digital – a atividade de acreditação e do IPAC impacta cada vez mais no Mundo que iremos deixar para as gerações futuras - o nosso sucesso é o sucesso dessas gerações.

Servimetro: porque o rigor faz parte do nosso quotidiano

PORQUE O PROPÓSITO É CUIDAR TANTO DO CLIENTE COMO DO CAPITAL HUMANO. PRESTAR UM SERVIÇO QUE SEJA DO AGRADO DE TODOS. SEMPRE COM A PERCEÇÃO QUE NO FUTURO O OBJETIVO É “DESENVOLVER NOVAS ATIVIDADES E A ADQUIRIR NOVAS QUALIFICAÇÕES.” JAIME HENRIQUES, PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA SERVIMETRO, DESVENDA OS PRÓXIMOS OBJETIVOS.



Jaime Henriques, Presidente do Conselho de Administração da Servimetro



Como poderemos apresentar a Servimetro aos nossos leitores?

A melhor forma é dizer que a SERVIMETRO é “uma entidade qualificada e constantemente empenhada na criação de valor para as suas partes interessadas”.

Esta é a essência ou o propósito da nossa organização, pois, hoje, não basta gerar valor apenas para os clientes. Estes são uma das mais importantes partes interessadas de qualquer organização, mas não as únicas. Logo, temos de manter também satisfeitos os colaboradores, os acionistas, os fornecedores, os organismos de qualificação (IPAC e IPQ) e as entidades da sociedade onde estamos inseridos, para sermos uma entidade socialmente responsável e competitiva.

Cuidar das nossas partes interessadas, de forma permanente, maximizando os impactos positivos e minimizando os impactos negativos das nossas atividades, produtos e serviços é, pois, um propósito indispensável ao sucesso empresarial e a SERVIMETRO considera essa a sua missão.

A SERVIMETRO tem uma grande amplitude de serviços prestados, embora um pouco complexa para um cidadão comum. Vai desde a calibração, aos ensaios, passando pelo controlo metrológico e terminando na avaliação da conformidade para obtenção da marcação CE, com a possibilidade de poder ser nas instalações do cliente ou num laboratório móvel ou fixo. Assim, e de uma forma mais simplificada, quais os serviços que a vossa empresa oferece?

A SERVIMETRO, PME com cerca de 40 colaboradores, tem, como diz, um elevado grau de complexidade, pois é simultaneamente um Laboratório de Calibração, um Laboratório de Ensaio, um Organismo de Verificação Metrológica (OVM) e um Organismo Notificado (ON), ou seja, tem, como muitas vezes dizemos, quatro chapéus. Somos um Laboratório de Calibração e de Ensaio acreditado pelo

Instituto Português de Acreditação (IPAC), segundo a norma NP EN ISO/IEC 17 025 e prestamos, às empresas e outros laboratórios, serviços de calibração de instrumentos de medição e calibres, ou realizamos ensaios.

Somos também um OVM qualificado pelo Instituto Português da Qualidade (IPQ) para as operações de Primeira Verificação e Verificação Periódica, em duas regiões:

Instrumentos de pesagem não automáticos (IPnA), vulgo básculas, na região de Lisboa e Vale do Tejo;

Sistemas de Medição Distribuidores de Combustível (SMDC) e Manómetros para Pneumáticos de Veículos Automóveis (MPVA), nas regiões do Centro e Alentejo.

Estas operações, no caso dos IPnA e SMDC, asseguram a fiabilidade nas transações comerciais, garantindo que os consumidores recebem em troca o que pagam, e, no caso dos MPVA, contribuem para a segurança de circulação rodoviário, pois os pneus terão a pressão adequada para circular.

Finalmente, somos um ON, no âmbito da Diretiva 2014/31/UE, relativa a IPnA, sendo a única entidade em Portugal, que pode disponibilizar serviços de Avaliação da Conformidade com vista à sua Marcação CE, no âmbito dos Módulos F e F1. Para isso, também somos acreditados pelo IPAC (norma NP EN ISO/IEC 17 020).

Nesta área é importante a exatidão, o rigor, porque é um serviço transversal a várias áreas do nosso quotidiano. Está de acordo que a Acreditação, a aposta da empresa na inovação e tecnologia, assim como, na formação do capital humano faz a diferença como se posiciona no mercado?

Em todas as áreas onde intervimos a exatidão e o rigor são relevantes, mas também é necessária a credibilidade que advém da acreditação do IPAC ou da qualificação do IPQ, entidades independentes e reconhecidas a nível interno e externo.

O rigor e a exatidão dependem do sistema de gestão implementado, dos padrões ou equipamentos utilizados, que tem de ser de uma classe de exatidão superior aos dos clientes. Depois, das condições físicas do laboratório onde a calibração é executada, (v.g. temperatura controlada, ausência de trepidações), passando pelo treino e qualificação dos operadores e finalmente pelos procedimentos técnicos utilizados, que têm de estar definidos e aprovados e respeitar as normas ou especificações.

Preenchidos estes requisitos o laboratório é regularmente submetido

do à avaliação do IPAC, para ser acreditado, de forma a que as suas calibrações e ensaios e os respetivos certificados emitidos, sejam nacional e internacionalmente aceites.

Na metrologia legal, o IPQ verifica prévia e periodicamente se o OVM reúne e conserva todas as condições impostas, e a acreditação é uma delas, para manter a qualificação delegada.

Tudo isto não basta, pois estamos a competir com outros laboratórios. Por isso temos que permanentemente melhorar a nossa produtividade, para fornecermos serviços com preços e prazos mais atrativos e também desenvolver novos serviços, para manter ou captar novos clientes.

Daí a constante necessidade de investir em capital físico e em capital humano, sendo a formação, nas nossas áreas, um fator decisivo. A SERVIMETRO, uma vez por mês, tem um dia dedicado à formação do seu pessoal, em que só prestamos serviços considerados urgentes pelos clientes.

A formação comporta a análise, com cada equipa, das dúvidas ou dos casos problemáticos do mês anterior para clarificar as situações e tomar as decisões para impedir novas ocorrências. Pretendemos ser uma organização inteligente que aprende com o erro ou que toma medidas preventivas para o evitar e isto aplica-se quer às questões técnicas, quer as questões comportamentais. Esta postura está em plena concordância com os nossos valores publicitados no nosso site.

Quão importante são os serviços como; calibração e ensaio; controlo metrológico e avaliação para o mercado nacional, internacional comércio, serviços e no nosso quotidiano?

Com mercados cada vez mais globalizados a exatidão e o rigor, do que se produz e vende, são fatores cada vez mais essenciais, mas também o preço. Por isso produzir com rigor e sem erros ou defeitos, eliminando os desperdícios é hoje um fator concorrencial decisivo. O controle do que produzimos está pois na ordem do dia e não é possível ser feito sem instrumentos de medição calibrados ou a realização de ensaios rigorosos e frequentes.

Demonstrar que produzimos com qualidade controlada é hoje um fator decisivo para vendermos nos mercados e a utilização dos serviços de laboratórios acreditados é uma mais valia indispensável, pois a credibilidade e o reconhecimento internacional de que dispõem graças aos Acordos Mútuos em que o IPAC participa, conferem, aos seus certificados, uma aceitação imediata.

Quais os futuros projetos da Servimetro? O mercado internacional?

Estamos neste momento a desenvolver novas atividade e a adquirir novas qualificações, tendo sido solicitado recentemente ao IPAC algumas extensões da nossa acreditação, fazendo investimentos em equipamentos e pessoal. Temos a perfeita noção que se estivermos parados rapidamente seremos ultrapassados pelos nossos concorrentes. Um projeto a médio prazo diz respeito à aquisição/construção de novas instalações próprias, mais adequadas às nossas necessidades, para proporcionar uma maior qualidade aos nossos clientes e colaboradores Quanto à internacionalização, temos já alguma atividade em Cabo Verde, com uma certa regularidade e já prestámos esporadicamente serviços na Irlanda, mas julgamos que ela requer meios financeiros mais vultuosos e uma experiência mais amadurecida.

Para mais informações consulte: www.servimetro.pt

IEP: o parceiro tecnológico preferencial das empresas

“FUNDADO EM 1981, O IEP É UMA EMPRESA COM SÓLIDAS RAÍZES, RECONHECIDA NO MERCADO COMO UMA INFRAESTRUTURA TECNOLÓGICA PAUTADA PELA INOVAÇÃO, COMPETÊNCIA E QUALIDADE.” EM ENTREVISTA, JORGE SERRA, DIRETOR GERAL DA EMPRESA, ESCLARECE QUAIS OS OBJETIVOS A SEGUIR.



IEP (Instituto Electrotécnico Português), é uma empresa privada com uma experiência no mercado de 37 anos. Podemos falar sobre a sua missão e objetivos?

O IEP nasceu em 1981 como um organismo vocacionado para elaborar normas para o sector electrotécnico, tendo em vista o aumento da qualidade dos produtos eléctricos e electrónicos. Esses objectivos rapidamente foram alargados e o IEP passou a dispor de uma vasta infra-estrutura laboratorial capaz de apoiar a indústria desde a fase de concepção dos produtos até à sua certificação. Igualmente passou a actuar noutros âmbitos, como a inspecção regulamentar, a consultoria, a formação, a inovação de produtos e de processos, entre outros.

A visão do IEP é ser líder enquanto infra-estrutura tecnológica, reconhecida pela competência técnica, rigor e independência, contribuindo para os processos de inovação, modernização e crescimento sustentado do tecido empresarial.

Como tal, tem como missão fornecer soluções diferenciadoras, de elevado valor tecnológico, que permitam alavancar o desenvolvimento dos nossos clientes, contribuindo para o aumento da qualidade e competitividade dos seus produtos, para a redução dos riscos associados às suas actividades e para a inovação dos seus processos.

Esses objetivos são suportados num conjunto de valores que são: A INOVAÇÃO (ser capaz de pensar mais à frente e propor novas ideias). Apostando na qualidade (envolver as pessoas certas e com a experiência adequada); Sempre empenhados em desenvolver a COMPETÊNCIA (incentivar os talentos individuais de cada elemento da equipa); Com a MÁXIMA ISENÇÃO (agir de forma sensata, no respeito pelas regras definidas); Sempre com RIGOR (actuar de forma completa e verificável); Como referência no mercado possuímos a EXCELÊNCIA TÉCNICA (exceder as expectativas dos clientes); Com um forte conceito de RESPONSABILIDADE SOCIAL (promover e defender princípios de desenvolvimento sustentável).

Qual a amplitude de serviços, as valências e as áreas de atividades que abrangem e em que setores pode ser ampliado a oferta dos vossos serviços?

Possuindo um leque de competências muito diversificado, o IEP

actua na globalidade dos sectores económicos. Exemplificam-se aqui alguns dos mais relevantes: indústria eléctrica e electrónica; maquinaria; indústria química; operadores de telecomunicações; grande distribuição; equipamentos médicos; indústria farmacêutica; construção civil; indústria automóvel; grandes infra-estruturas de transportes; produção, transporte e distribuição de energia eléctrica; indústria aeroespacial; defesa.

Adicionalmente, o IEP tem uma empresa participada, a AJL, que desenvolve a sua actividade sobretudo em sectores industriais, distinguindo-se pelo seu elevado desempenho em áreas tecnológicas específicas e que requerem grande especialização, tais como energia, química e petroquímica, indústrias transformadoras e transportes.

Esse conjunto de competências permite às empresas de qualquer sector industrial encontrar no Grupo IEP uma oferta integrada e global de serviços, o que faz dele o seu parceiro tecnológico preferencial.

Dos muitos serviços que o IEP disponibiliza, podem referir-se: Inspecção regulamentar, Ensaaios laboratoriais, Ensaaios não destrutivos, Calibração de equipamentos de medição, Energia e infra-estruturas, Normalização, Formação e consultoria.

Como podemos explicar ao cidadão comum a importância das áreas relacionados com metrologia (calibrações e ensaios) na sua vida quotidiana e sua intervenção em setores tão distintos como os serviços, mercado internacional e comércio?

Pensemos num sector que qualquer cidadão conhece bem: a Saúde. Todos temos a noção de que uma temperatura do corpo demasiado alta (febre) é indiciadora de uma situação de doença; para que um profissional de saúde possa diagnosticar a patologia, utiliza um termómetro, que espera que lhe indique correctamente a temperatura corporal do doente; se esse termómetro tiver um erro significativo e não estiver a medir correctamente a temperatura, o diagnóstico será errado e as consequências poderão ser dramáticas. Podemos fazer um raciocínio idêntico em relação à pressão arterial: se o esfigmomanómetro medir mal, um doente com hipertensão poderá não ser adequadamente medicado.

No comércio, os exemplos são inúmeros: desde as balanças de supermercado até aos contadores de energia eléctrica, passando pelas bombas de gasolina ou pelos registadores que controlam a temperatura dos frigoríficos onde são conservados os alimentos ou os medicamentos, há uma infinidade de equipamentos de medição cujo rigor é fundamental para garantir a equidade nas relações comerciais, ou a segurança dos produtos que adquirimos.

Para além de medirem correctamente, os equipamentos devem também cumprir diversos outros requisitos que só podem ser avaliados por meio da realização de ensaios, como por exemplo ao nível da segurança ou da compatibilidade electromagnética. Por “segurança” entendem-se os diversos aspectos que têm a ver com a instalação e com a utilização dos equipamentos, em função do tipo de pessoas que os vão utilizar; por exemplo, um aparelho electrodoméstico que tanto poderá ser utilizado por adultos saudáveis como por crianças ou por idosos terá necessariamente de obedecer a critérios diferentes daqueles que são exigidos a um outro aparelho que só vai ser utilizado por profissionais devidamente qualificados e com boa robustez física. Quanto à “compatibilidade electromagnética”, em termos simplistas podemos dizer que é aquilo que evita que o nosso computador se desligue quando toca o telemóvel; é por isso que não se podem utilizar aparelhos electróni-

cos a bordo dos aviões, durante a descolagem e a aterragem. Todos esses aspectos têm de ser avaliados experimentalmente, mediante ensaios feitos em laboratórios especializados e segundo normas internacionais extremamente exigentes e complexas.



Jorge Serra, diretor geral

A formação e a consultoria são essenciais na competitividade das empresas e na valorização do seu capital humano. Quais são as vossas ofertas de formação? E se concorda que cada vez mais o mercado exige às empresas a capacidade para oferecer qualidade?

É hoje comum dizer-se que as pessoas são o activo mais importante das organizações. É inquestionável que as empresas mais competitivas no mercado são também aquelas que mais apostam num investimento efectivo e planeado para desenvolver as competências dos seus colaboradores.

Por outro lado, a multiplicidade de âmbitos a que as empresas têm actualmente de responder, bem como o grau de especialização requerido em alguns desses âmbitos e que não constituem o “core” da organização, aconselham a que as empresas trabalhem em estreita parceria com consultores especializados, que as ajudem a ir mais além sem que para isso precisem de ter quadros internos. Como dizia Peter Drucker, “Do what you do best, and outsource the rest.”

Ao conjugar colaboradores qualificados e motivados com os melhores parceiros no apoio aos seus sistemas de gestão, as empresas conseguem alcançar superiores níveis de qualidade, penetrar em mercados que de outra forma lhes estariam vedados e alavancar decisivamente os seus negócios.

IEP (Instituto Electrotécnico Português) é uma empresa que trabalha em prol do futuro do mercado em várias atividades de negócios. Quais são os próximos projetos?

Uma vertente que assume cada vez maior relevância no leque de serviços do IEP é a Investigação, Desenvolvimento e Inovação. Como reconhecimento do seu trabalho para promover a transferência tecnológica e a inovação nas empresas, o IEP foi recentemente reconhecido pela Agência Nacional de Inovação como Centro de Interface Tecnológico.

O IEP está a apostar fortemente neste âmbito, tendo em vista o crescimento sustentado da indústria portuguesa, com particular realce para a internacionalização dos seus negócios e a sua penetração nos mercados mais exigentes e competitivos.

Lusofactor: A metrologia, consultoria e ensaios, fatores essenciais no nosso dia a dia

EM ENTREVISTA, HÉLIO PALMINHA, CEO DA EMPRESA, EXPLICA COMO A “METROLOGIA LEGAL” TEM UM PAPEL DETERMINANTE “PARA O DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÓMICO DO PAÍS E NA QUALIDADE DE VIDA DAS POPULAÇÕES.”



Hélio Palminha, CEO da Lusofactor

Como poderemos apresentar a Lusofactor aos nossos leitores e qual a sua missão?

A Lusofactor, Lda, qualificada como Organismo de Verificação Metrológica (OVM) para a execução dos ensaios de controlo metrológico de instrumentos de medição, atua no mercado mediante delegações de competências do Instituto Português da Qualidade (IPQ) dando o seu contributo em benefício da economia portuguesa, quer ao nível dos produtores quer ao nível dos consumidores. A verificação de instrumentos de medição utilizados nas transações comerciais, operações fiscais, segurança, proteção do ambiente e saúde é determinante na defesa dos consumidores e dos cidadãos em geral.

As ações desenvolvidas e o rigor na realização dos ensaios têm por base a imparcialidade e a independência, bem como o garante da implementação da política da qualidade traçada como um exemplo de garantia do Sistema de Garantia da Qualidade implementado pela empresa.

Promovemos o desenvolvimento técnico e humano dos nossos colaboradores, através de ações de formação internas e externas.

A metrologia, para a maioria das pessoas, torna-se de facto algo abstrato, mas sem elas (medidas) a nossa vida quotidiana seria um caos, como poderemos explicar ao público, leigo nestas questões, a abrangência dos vossos serviços e impacto no nosso quotidiano?

Segundo o Vocabulário Internacional de Metrologia Legal (VIML), a definição de Metrologia Legal, é a “prática e processo que consiste em aplicar à metrologia uma estrutura legislativa e regulamentar e zelar pelo seu cumprimento”, e o significado de Metrologia “a ciência da medição e das suas aplicações”.

A Lusofactor realiza ensaios de verificação em instrumentos de pesagem de funcionamento automático, nomeadamente separadores de funcionamento automático e doseadoras ponderais de funcionamento automático, e efetua o controlo da quantidade dos produtos pré-embalados e de garrafas utilizadas como recipientes de medida.

Um separador de funcionamento automático é um instrumento de pesagem dinâmico que determina a massa de um pré-embalado. No fim da pesagem aceita ou rejeita a embalagem em função de parâmetros previamente definidos.

Uma doseadora ponderal de funcionamento automático é também

Como nasceu a Lusofactor

A Lusofactor, surgiu em 2006 da experiência em Metrologia Legal de um dos sócios, e do conhecimento das muitas lacunas em várias áreas do controlo metrológico em Portugal. Começou por desenvolver internamente procedimentos técnicos e posteriormente submeteu-os a auditorias de qualificação junto do Instituto Português da Qualidade (IPQ).

um instrumento de pesagem de funcionamento automático que enche embalagens com uma massa pré-determinada e praticamente constante, de um produto a granel.

Produto pré-embalado é o produto cujo acondicionamento foi efetuado antes da sua exposição para venda ao consumidor em embalagem que solidariamente com ele é comercializada.

As garrafas utilizadas como recipientes de medida são todas as garrafas de vidro com capacidades nominais compreendidas entre 0,05 l e 5 l nas quais, quando cheias até a um nível especificado, o seu conteúdo possa ser medido com precisão.

Assim, todos os pré-embalados que o consumidor adquire - pacote de arroz, lata de feijão, garrafa de vinho, molho de coentros, entre outros -, são submetidos a controlo metrológico nas instalações dos embaladores garantindo a defesa e a confiança do consumidor.

O que vai mudar com a Revisão do Sistema Internacional de Unidades?

O que mudou foi a definição e a forma de materializar o padrão primário de massa.

Os laboratórios nacionais em cada país vão continuar os seus padrões cilíndricos de platina iridiada (calibrados por sua vez com aquele padrão primário) para calibrar os padrões das empresas e dos laboratórios de calibração. Para os consumidores não haverá quaisquer alterações: 1 kg de fruta continua a ser exatamente igual a 1 kg de fruta pesado com os mesmos instrumentos com que eram pesados anteriormente.

Quais as valências da empresa no mercado e em que áreas?

A Lusofactor é uma entidade qualificada pelo IPQ em quatro

áreas da metrologia legal: garrafas utilizadas como recipientes de medida, produtos pré-embalados sólidos e líquidos, doseadoras ponderais de funcionamento automático e separadores de funcionamento automático.

Estas áreas abrangem produtos alimentares sólidos e líquidos, hipermercados, farmacêuticas, empresas embaladoras de gás butano e propano, cimenteiras, tintas e vernizes, empresas de transporte de encomendas, fabrico de garrafas de vidro.

A Lusofactor aposta na formação, certificação e no rigor, padrões essenciais para ser referência na qualidade. Quais os futuros projetos na conquista de mercado?

A nossa empresa, em 13 anos de atividade, qualificada como OVM, pauta-se pela transparência e pelo estrito cumprimento das normas e leis nacionais e europeias. Os nossos ensaios são efetuados com rigor. A ética, a integridade, a excelência, a inovação, assim como a qualidade de vida e as condições de trabalho dos nossos colaboradores, são os alicerces da Lusofactor.

2019 será o ano em que a Lusofactor se acreditará também como Laboratório, segundo os requisitos da norma NP EN ISO/IEC 17025, o que nos permitirá concretizar os projetos já idealizados.

Que mensagem gostaria de deixar aos nossos leitores para “desmistificar” um setor transversal a várias áreas, mas que se apresenta de uma forma discreta?

O primeiro decreto regulamentar sobre a Metrologia Legal em Portugal data de 1983 acabando com legislação que vinha do século XIX mantida em vigor pelo antigo regime e hoje, passados 36 anos, ainda andamos a “desmistificar”.

Os consumidores precisam de saber que as verificações dos instrumentos de medição utilizados nas transações comerciais, nas operações fiscais, na segurança, na proteção do ambiente e na saúde, garantem o estrito cumprimento da lei na defesa dos seus direitos. A Metrologia ainda se apresenta de forma discreta. Existe a necessidade de se promoverem ações de sensibilização junto dos operadores e de se estabelecerem relações estreitas entre o IPQ, os OVM e a ASAE e uma melhor articulação entre os OVM e o IPQ.

Porque é fundamental a “verificação de instrumentos de medição” em áreas como o comércio, produção, ambiente ou saúde

A verificação dos instrumentos de medição em domínios como o comércio, indústria, proteção do ambiente, segurança e saúde é fundamental para a transparência nas transações comerciais e para a promoção da credibilidade e da confiança dos cidadãos.

Hoje, a Metrologia Legal tem um papel crucial no desenvolvimento sócio económico do país, na qualidade de vida das populações e no cuidado com a segurança e defesa do consumidor.

A preocupação em verificar os instrumentos de medição é transversal a todos os domínios, como por exemplo:

- Transações Comerciais (Instrumentos de pesagem, Pré embalados...)
- Saúde (Esfigmomanómetros, Radioterapia...)
- Segurança Rodoviária (Radares, Alcoolímetros...)
- Controlo de Poluição (Sonómetros, Analisadores de gases de escape...)
- Controlo de Recursos Naturais (Contadores de combustíveis, Cisternas transportadoras rodoviárias e ferroviárias...)

S3D: O poder de transformar

COM SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA A INDÚSTRIA E SERVIÇOS, HÁ 25 ANOS NO MERCADO, A INOVAÇÃO FAZ PARTE DO ADN DA EMPRESA. ENTREVISTA JOÃO FERREIRA, CEO DA S3D, ESCLARECE A SUA ÁREA DE NEGÓCIO.



João Ferreira, CEO da S3D

Podemos apresentar a S3D como uma empresa que tem o poder de transformar. Que serviços oferecem, produtos e quais as áreas de negócio em que estão presentes?

Estamos presentes no mercado há mais de 25 anos, com o objetivo de fornecer à indústria soluções de CAD, CAM, CAE e Metrologia Ótica 3D. Inicialmente, grande parte das soluções que propúnhamos eram baseadas na marca CIMATRON, com a qual respondíamos aos requisitos da indústria de moldes para plásticos, cunhos e cortantes e calçado.

Com a viragem do milénio asseguramos a representação de duas marcas, que nos permitiram alargar a nossa oferta ao mercado do controlo dimensional e engenharia inversa. A GOM, uma referência mundial em Metrologia Ótica 3D, utiliza o conceito de projeção de luz estruturada para aquisição da forma 3D de um qualquer

modelo físico, permitindo ao mesmo tempo versatilidade e rigor necessários para aplicações industriais. Por sua vez, a GEOMAGIC utiliza os dados exportados pelos sistemas de digitalização para criação de geometrias 3D de superfícies e formas.

Atualmente propomos duas linhas de soluções, uma ligada à produção com CIMATRON, FIKUS, LEMOINE e EUREKA, e outra ligada à engenharia com GOM, 3DXpert e GEOMAGIC. O nosso objetivo é que cada uma das marcas atenda a necessidade específica, mas que, simultaneamente, se complementem na oferta aos nossos clientes.

A S3D tem uma ampla oferta nos serviços no sector tecnológico, particularizando de forma que os nossos leitores percebam. Como explicar o que é digitalização ótica 3D, controlo dimensional, engenharia inversa e quais as suas funções práticas?

A digitalização ótica 3D compreende a digitalização sem contacto de um modelo físico, sendo que a informação adquirida pode ser utilizada para vários fins. Nomeadamente aplicações como Controlo Dimensional, Engenharia Inversa ou Fabrico Aditivo. O Controlo Dimensional, para o que propomos o ATOS Professional, consiste na comparação da geometria real, digitalização, com a geometria teórica, modelo CAD. A Engenharia Inversa é o processo de converter a digitalização de um modelo físico num modelo CAD. Para o que propomos o GEOMAGIC DESIGN X pela sua versatilidade e fácil utilização na criação de geometrias 3D de superfícies e formas.

Quais as áreas de mercado que estes serviços podem intervir?

As nossas soluções posicionam-se para fins industriais, tais como: indústria de moldes, automóvel, aeronáutica, ferroviária, produção de ferramentas, fundição, entre outros. Acelerando o desenvolvimento e os processos de fabricação, incluindo a otimização na pesquisa, desenvolvimento e controlo de qualidade na produção.

O que torna a S3D única no mercado?

Pretendemos ser uma empresa de referência no mercado, pelas soluções de CAD, CAM, Controlo Dimensional e Serviços relacionados que propomos aos nossos clientes, nomeadamente através de uma equipa de colaboradores competente e motivada, de um serviço técnico de excelência, na procura constante de soluções inovadoras que possam granjear-nos o reconhecimento dos nossos clientes e permitam o estabelecimento de relações de confiança duradouras e mútuo crescimento. Isto é o que nos torna únicos no mercado.

A empresa tem sede na Marinha Grande e uma filial a Norte. Mas não escolheram as cidades onde se situam os grandes centros de decisão ou o maior tecido empresarial.

Essa escolha tem sido útil na vossa área de negócio?

A escolha das cidades onde temos instalações deveu-se ao facto das nossas soluções serem de aplicação específica e não para a indústria em geral. Escolhemos a Marinha Grande e Oliveira de Azeméis pelo facto de serem os centros de produção de moldes para injeção de plásticos, que é só o nosso principal cliente. Contudo atuamos em todo o território nacional, apesar da indústria estar mais concentrada de Setúbal a Norte do país.

Quais os projetos futuros da S3D?

Hoje vivemos numa era tecnológica em constante evolução e mutação, onde a busca permanente pela qualidade e competitividade a nível industrial é uma luta diária de cada empresa. Não basta ter os melhores equipamentos de produção se não tivermos a melhor solução integrada para os rentabilizar e tirar o máximo partido das suas potencialidades. Este foi o mote dos nossos 25 anos e continua a ser um projeto do futuro.

S3D O poder de transformar

gom
Soluções que garantem
produtividade e rentabilidade
na metrologia industrial

ATOS ScanBox

Para mais informações
800 203 644
244 573 100
Info@s3d.pt
www.s3d.pt

HOTGAS - Inspeções e Calibrações: “Procuramos ser melhores, porque somos feitos de pessoas para pessoas.”

HOTGAS NO MERCADO DESDE 1999, DEDICADA A INSPEÇÕES TÉCNICAS NA ÁREA DA ENERGIA COM A MISSÃO DE “TRABALHAR EM PROL DE UMA SOCIEDADE MAIS SEGURA E ECOLÓGICA, PROMOVEDO O CUMPRIMENTO DOS REGULAMENTOS DE SEGURANÇA E AMBIENTAIS EM VIGOR.”
JÚLIO SOUSA, CEO DO HOTGAS, EM ENTREVISTA REVELA O CAMINHO A SEGUIR.



Júlio Sousa, Ceo da Hotgas

Como podemos apresentar a empresa aos nossos leitores?

A Hotgas é uma empresa sediada em Valongo, criada em 1999, que se dedica à atividade de realização de Inspeções Técnicas na área da energia (gás e combustíveis líquidos), possui um Laboratório de Calibrações e Ensaios para os principais âmbitos da Indústria e Serviços. Tem vindo a prosperar desde a sua criação, impondo-se como uma entidade credível e verdadeiramente independente. Marcada pela sua excelência e profissionalismo, a Hotgas é sem dúvida um caso exemplar que comprova que a Responsabilidade Social e a Qualidade levam ao sucesso e ajudam ao desenvolvimento do negócio. O contributo essencial da Hotgas para a Sociedade, é o de trabalhar em prol de uma Sociedade mais segura e ecológica, promovendo o cumprimento dos regulamentos de segurança e ambientais em vigor.

Que serviços têm disponíveis no mercado e quais as áreas que abrangem? (Como entram no nosso quotidiano e como seria a nossa vida sem estas atividades, e em que áreas nos afetaria.)

A Hotgas possui um variado leque de serviços disponíveis, concentrados principalmente em três grandes grupos: Inspeções Técnicas, Calibrações e Verificações.

Inspeções das instalações de gás (Entidade reconhecida pela DGEG e Acreditada pelo IPAC). Este tipo de serviço sendo obrigatório para todas as instalações de gás, é prestado com o máximo de profissionalismo e competência. Tendo em atenção as dificuldades de agendamento das inspeções domésticas, a Hotgas tem por norma a atitude de ir ao encontro das necessidades de disponibilidade dos seus clientes.

Inspeções de Armazenagem de Combustíveis Líquidos e Gasosos (Entidade reconhecida pela DGEG e Acreditada pelo IPAC). Esta atividade compreende as inspeções a Postos de Abastecimento de Combustíveis para Consumo Público (vulgo “Bombas de Combustível”) ou Consumo próprio; Parques de Armazenagem de Garrafas de Gás; Armazenamento de combustíveis Derivados do Petróleo e outros produtos e Reservatórios de GPL (Gás de Petróleo Liquefeito). À Hotgas enquanto Organismo de Inspeção reconhecido pela DGEG, compete-lhe verificar o estado das instalações, sua conservação, e funcionamento, de acordo com os regulamentos em vigor. Os seus relatórios são o garante de análises rigorosas e independentes das instalações inspecionadas.

Inspeções de Reservatórios Sob Pressão (Entidade Acreditada pelo IPAC). Nesta atividade realizam-se inspeções a Reservatórios de Ar Comprimido e Reservatórios de GPL, para instalações que necessitem de Autorização de funcionamento emitidos pelo IPQ (Instituto Português da

Qualidade)

A Hotgas enquanto Organismo de Inspeção desta atividade é a responsável por inspecionar a instalação, o estado de conservação e segurança dos reservatórios, por forma a que a entidade licenciadora emita a respetiva licença de Autorização de Funcionamento.

Calibração de Manómetros, Vacuómetros, Manovacuómetros, Esfigmomanómetros e válvulas de segurança (Laboratório de Calibração e Ensaio, Acreditado pelo IPAC). Calibramos todo o tipo de equipamentos de pressão no intervalo de medição desde -1 a 1000 bar.

Calibração de Termómetros (Laboratório de Calibração Acreditado e Ensaio, pelo IPAC). Calibramos termómetros no intervalo de medição de -25 a 600 °C.

Calibração de Medidores de Monóxido de Carbono Ambiente (Laboratório de Calibração Acreditado e Ensaio, pelo IPAC). Calibramos medidores de Monóxido de Carbono ambiente. Estes equipamentos são utilizados para medir as condições de segurança em locais onde existam equipamentos de queima de gás a funcionar, tal como esquentadores ou caldeiras a gás.

Calibração de Detetores de fugas de gases Halogenados (Laboratório de Calibração e Ensaio Acreditado pelo IPAC). Estes equipamentos são normalmente utilizados por profissionais da área da refrigeração que intervêm em instalações que utilizam gases Halogenados.

Organismo de Verificação Metrológica de Manómetros, Vacuómetros e Manovacuómetros para a região norte de Portugal, (Laboratório de Calibração e Ensaio Acreditado pelo IPAC). Este serviço é prestado por delegação da Entidade Responsável pela Metrologia Legal em Portugal; IPQ Para além da competência técnica nestas atividades, praticamos preços e prazos de entrega muito interessantes.

A Hotgas é uma empresa B2B (business to business), no entanto a sua importância estende-se diretamente para o cidadão. Na área da metrologia, os instrumentos de medição só garantem a qualidade dos resultados obtidos se forem calibrados periodicamente. Se não existir qualidade e confiança nos dados que estão a ser recolhidos pelos instrumentos de medição, então os serviços fornecidos utilizando estes equipamentos serão erróneos e a qualidade dos sistemas onde estejam inseridos será baixa, podendo ser razão principal para falhas de segurança graves.

Em relação ao setor das inspeções, incorporado pelo setor da segurança e defesa do meio ambiente, revela-se essencial na nossa sociedade para aumento da eficiência e prevenção de falhas, que por vezes poderão ser trágicas. Este tipo de inspeções tem obrigatoriamente de ser realizadas por profissionais competentes que pertençam a entidades verdadeiramente independentes e que não estejam sujeitos a pressões na realização das atividades, e que sejam por sua vez escrutinadas por outras entidades independentes.

Em que é que a Hotgas se distingue das suas concorrentes?

A Hotgas tem uma máxima da qual não abdica; “Os nossos clientes são o nosso motivo e a sua satisfação o nosso objetivo”. Investimos no atendimento ao público, no contacto direto com todas as pessoas que se cruzam connosco. Sentimos que facilitamos a vida das pessoas evitando burocracias desnecessárias e redução de tempos de espera para uma melhor qualidade dos serviços prestados. Este último fator distingue-nos dos nossos concorrentes e é provavelmente o mais importante na hora de aceitar orçamentos. A Hotgas pretende trazer eficiência, profissionalismo, e o melhor rácio de preço qualidade do mercado português nas áreas onde atua. Com a qualidade do serviço como base, a Hotgas não é só mais uma empresa, é uma mentalidade. Um esforço coletivo de melhorar o mercado, apostando na competência dos profissionais que nela operam. Trabalho árduo, simpatia e transparência são os nossos valores.

No futuro que novos projetos poderemos contar da Hotgas?

Sempre empenhada no progresso a Hotgas nunca cessa o seu desenvolvimento procurando sempre explorar outras áreas que ainda não estejam implementadas e que sejam necessárias para dar respostas concretas. A Hotgas é uma empresa construída nas áreas da Inspeção e Metrologia e por esta razão, todos os novos projetos serão sem dúvida nestas áreas, pois mais que expandir queremos utilizar o conhecimento e experiência que temos em todas as atividades que nos comprometemos a fazer. Acreditamos que a especialização traz diferenciação difícil de igualar. Procuramos ser melhores, porque somos feitos de pessoas para pessoas. Procuramos objetivos e medimos até lá chegar.

UE A Hotgas VAI ALARGAR NO MERCADO.

O mercado é vasto e a vontade da Hotgas de expandir também. No entanto, temos o foco no serviço que prestamos que é maior que o foco da expansão. Os novos objetivos que são explorados e avaliados continuamente, são feitos sempre sem perder de vista o motivo porque o fazemos, as condições de mercado e a conjuntura da sociedade. Não queremos simplesmente expandir. Queremos trazer mais valor aos nossos clientes. Não temos interesse em muitas áreas, mas sim ter áreas que se interliguem e que sejam significativas, contribuindo para o nosso valor acrescentado como empresa. A nossa expansão passa muito pelas sugestões que os nossos clientes nos vão deixando e é sempre essa a nossa missão. Melhorar a satisfação dos nossos clientes.



Segunda a Sexta
8:30-12:30
14:00-18:00

HOTGAS



INSPEÇÕES

- Instalações de Gás
- Armazenagem de Combustíveis
- Equipamentos Sob Pressão

CALIBRAÇÕES

- Manómetros
- Termómetros
- Analisadores de CO

Organismo de Verificação Metrológica de Manómetros para a Região Norte

Contacte-nos para o 224229449 ou visite o nosso site hotgas.pt

Faça crescer o seu negócio

O INSIGHT VIEW É UMA SOLUÇÃO AVANÇADA DA IBERINFORM COM INFORMAÇÃO EMPRESARIAL DE TODO O MUNDO, PARA AS ÁREAS FINANCEIRAS, DE RISCO, MARKETING, VENDAS, COMPRAS E LOGÍSTICA IDENTIFICAREM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS E MINIMIZAREM OS SEUS RISCOS.

O QUE É POSSÍVEL FAZER COM O INSIGHT VIEW?

Encontrar clientes e fornecedores novos e solventes

Para estabelecer contacto com entidades nacionais e internacionais solventes, basta criar bases de dados de clientes e fornecedores com critérios de segmentação à escolha e excluir da prospeção aquelas que têm elevado risco de incumprimento.

Estão também disponíveis para descarregar bases de dados predefinidas: TOP500 Geográfico e Setorial, que contêm dados de contacto.

Mensalmente é dada a oportunidade aos utilizadores de serem os primeiros a vender os seus produtos às novas empresas constituídas, com bases de dados de novas constituições. Para evitar riscos são disponibilizadas listas de empresas em situação de insolvência, para que os gestores analisem se algum dos seus clientes consta.

Analisar a situação financeira das empresas

O Insight View utiliza tabelas e gráficos dinâmicos e personalizáveis para a consulta e análise de relatórios com indicadores empresariais, financeiros e comerciais.

A contratação de uma empresa ou a análise agregada de uma lista de empresas (clientes, fornecedores ou concorrentes) permite consultar evolutivamente balanços, demonstrações de resultados e rácios financeiros.

Quando um gestor necessita de escolher um fornecedor, pode fazer uma comparação entre 5 fornecedores, consultar os dados financeiros e os prazos médios de pagamentos e optar por aquele que lhe oferece as melhores garantias. Por outro lado, se pretende analisar a concorrência e diferenciar-se, pode recorrer à comparação entre a própria entidade e os 4 principais concorrentes.

Minimizar o risco de incumprimento das operações comerciais

Nos relatórios dinâmicos é apresentado ainda o Score (modelo de avaliação de risco da Iberinform) e o limite de crédito de cada empresa, de forma a que a decisão da concessão de crédito seja segura e os riscos comerciais sejam evitados.

Na análise agregada de listas de empresas, é possível consultar a distribuição do risco pela dimensão das empresas e por setor.

Com o Insight View pretendemos que os gestores tomem decisões com confiança, façam novos contactos e parcerias, tenham um melhor conhecimento da atual carteira de clientes e fornecedores, recuperem créditos e monitorem as faturas pendentes, acompanhem as entidades com alertas diários e tenham como resultado o crescimento do seu negócio.

Insight View

ACESSO EXPERIMENTAL

Solicite um teste gratuito durante 15 dias.

Basta ligar para 21 358 88 77 ou enviar um e-mail para comercial@iberinform.pt

Sobre a Iberinform

Ajudamos os gestores a identificar oportunidades de negócio e possíveis riscos de incumprimento, através de informação empresarial, soluções de análise avançada e ferramentas de integração de dados. Filial da Crédito y Caución, operador global de seguros de crédito com presença em mais de 50 países.

Iberinform
Crédito y Caución

SGP

SGP - Sandra Gomes Pinto & Associados



ÁREAS DE REFERÊNCIA

- Arbitragem • Contencioso • Energia • Gás e Petróleo • Imobiliária
- Construção • Retail • Farmacêuticas

Morada: Av. Álvares Cabral, 84 - 1.º Dtº • 1250-018 Lisboa

Telefone: (+351) 213 703 600

Email: sgp@sandragomespinto.com

www.sandragomespinto.com

Migração: Começar de novo

Na década de 60 e 70, devido aos problemas sociais e económicos que o país atravessava, mas também, pela situação da guerra colonial; famílias inteiras partiram para outros países. Era a grande diáspora portuguesa.

Hoje, Portugal é um país em que a imigração tem vindo a crescer exponencialmente, considerado o 5º país mais seguro do mundo e com o turismo em valores recordes. Mas a migração também se faz de partidas, sobretudo são os mais jovens que “abandonam” o país à procura de um emprego na sua área de formação. É um mundo global.

Mas, como perceber este conceito de movimento de cidadãos do mundo. Aqui ficam algumas respostas.

O que é um ser imigrante?

Um imigrante é alguém que vai viver para outro país por um período de tempo alargado de tempo (um ano ou mais). Menos de um ano é considerado como imigrante.

Um imigrante tem de ser um estrangeiro?

Não. Porque existem imigrantes que tendo nascido no estrangeiro, mas vivem em Portugal e obtiveram a nacionalidade portuguesa. Por exemplo, de acordo com o último Censos (2011), mais de meio milhão de pessoas (505.350) nascidas fora de Portugal e a viver no país tinham adquirido a nacionalidade portuguesa.

Anualmente, quantos imigrantes chegam a Portugal?

Em 2015, totalizaram cerca de 29.896 de imigrantes permanentes - últimos dados do Instituto Nacional de Estatísticas (INE). Foram quase mais 10 mil do que no ano anterior. A maioria dos imigrantes eram estrangeiros, mas outros 12.700 (43%) eram portugueses que viviam lá fora e regressaram ao país (um emigrante português quando regressa ao país é estatisticamente considerado um imigrante durante o primeiro ano.)

A maioria são de que nacionalidades?

São os brasileiros que estão no top da tabela, seguido por cabo-verdianos e ucranianos. Mais recentemente aumentou a entrada de imigrantes europeus - por exemplo franceses, britânicos ou espanhóis - que são sobretudo atraídos por um regime fiscal mais favorável. Este número representa 8% da população residente em Portugal, num valor aproximado de 837.257 segundo dados do Banco Mundial.

Quantos são os portugueses que emigram?

A diáspora continua. Portugal é segundo país da União Europeia com mais emigrantes em proporção há população residente. O primeiro é Malta. Segundo dados das Nações Unidas, cerca de 2,3 milhões que equivale a cerca de 22% dos portugueses. O destino preferencial continua a ser, não muito longe de casa, a Europa (1,4 milhões.)

E qual é o destino?

Frância é o país onde vivem mais emigrantes nascidos em Portugal: mais de 600 mil em 2013, segundo o último relatório oficial da emigração portuguesa. A Suíça está em segundo lugar como destino escolhido. Segue-se por ordem decrescente: os EUA (177 mil em 2014), o Canadá, Reino Unido, Brasil, Alemanha e Espanha.

PORTUGAL SEMPRE FOI UM PAÍS DE PARTIDA, EM DIFERENTES ÉPOCAS E COM DISTINTAS MOTIVAÇÕES. O PRIMEIRO PASSO FORAM OS DESCOBRIMENTOS PORTUGUESES; AS CONQUISTAS DE TERRITÓRIO REALIZADAS E EXPLORAÇÕES MARÍTIMAS A PARTIR DE 1415. FOI A COLONIZAÇÃO E DESCOBERTAS DE NOVOS PRODUTOS COMERCIAIS, NO SENTIDO DE GERAR PROGRESSO, RIQUEZA E DESENVOLVIMENTO PARA O REINO.



SONHA EM VIVER EM PORTUGAL? NÓS AJUDAMOS-TE!

SEJA UM CIDADÃO LEGAL



CIDADÃO LEGAL
CONSULTORIA DE IMIGRAÇÃO

SERVIÇO ÁGIL E DESBUROCRATIZADO



**DOCUMENTOS E
CERTIDÕES
APOSTILADAS
BRASIL/PORTUGAL**
Busca de Certidões
Serviços Cartorários



VISTOS
Visto de Empreendedor
Visto de Aposentado ou
Titular de Rendimentos
Visto de Estudante
Entre outros



CIDADANIA PORTUGUESA
Atribuição da Nacionalidade
Aquisição da Nacionalidade
Transcrição de Casamento e
de Óbito
Entre outros



OUTROS SERVIÇOS
Abertura de empresa
Registro de Marca
Representação nas
Finanças
Entre outros



Morada: Av. Boavista, n.º 1203, sala 308, 3.º
4100-130 – Porto, Portugal



+351 913134260
+351 910078500



Skype: Cidadão Legal
Email: consultoria@cidadealegal.pt



<https://cidadealegal.pt/>



+351 910078500

A Essência da Pediatria



Contrariamente ao que sucedeu com outras especialidades, a Pediatria e as suas áreas específicas, não constituem uma especialidade cujo único enfoque seja o estudo das doenças de um órgão ou sistema, mas que estuda a criança e o adolescente no seu todo, de forma holística e integral.

Trata-se, pois, duma disciplina vertical, global, de um período evolutivo da vida desde a fecundação até ao fim do crescimento e desenvolvimento, com forte interdependência com o meio onde se processa (ambiental, familiar, escolar e social).

Assistiu-se durante o Século XX a uma substituição do conceito duma concepção biológica para uma visão Sociológica.

Com efeito no fim do Século XIX e início do Século XX a Pediatria estava baseada em princípios de natureza biológica, aceitando-se que a diferença entre a criança e o adulto, decorria do fato de a criança ser considerada como um ser em pleno desenvolvimento, no qual não estava presente qualquer função reprodutora. Neste contexto a idade pediátrica, estendia-se do nascimento até ao fim da puberdade.

Nos meados do Século XX, este conceito biológico foi reforçado com uma visão sociológica, baseado na idade da criança, ou seja; o período de recém-nascido, lactente, pré- escolar e escolar, atingindo-se a maioridade pelos 18 anos, período a partir do qual termina a responsabilidade da Pediatria.

Depois de mais de duas décadas de exercício de atividade profissional e docente em Pediatria, aprendi com a experiência adquirida ao longo desses anos a importância desta profissão para a Sociedade, mas sobretudo para a sustentabilidade do capital humano de qualquer nação.



Alberto Afonso Caldas, Diretor do Centro Materno Infantil do Norte

Sem um completo bem-estar físico, mental e social, de uma população, principalmente dos mais novos, não é possível uma boa educação, indispensável ao progresso e equilíbrio de qualquer povo, possibilitando um desenvolvimento social e económico justo e adequado.

Aprendi que nesta profissão não devemos ver somente crianças doentes, diagnosticando, tratando e, se possível, curando, mas principalmente fomentando o seu crescimento e desenvolvimento sem doença.

Ganha particular importância em Pediatria as práticas da medicina preventiva, com ganhos em Saúde, constituindo um vetor determinante nos comportamentos como factores de risco condicionantes da doença.

Entre 2010 e 2015, a taxa de fecundidade em Portugal fica pelos 1,3 filhos por mulher entre os 15 e 49 anos. Muito longe dos números verificados nos países desenvolvidos de 1,7 e ainda mais distante de 2,1 que constitui o valor mínimo garantido a renovação geracional. (Pordata,2017)

As baixas taxas de fecundidade significam menos pessoas no mercado de trabalho, pondo em causa o crescimento económico e a

viabilidade do país, principalmente do setor social.

Assim segundo os dados do Eurostat (2016), Portugal tem uma população de 10,3 milhões, com 85.700 nascimentos, correspondendo a menos 60% dos nascimentos desde 1960.

Em 2016, a taxa de nascimentos foi de 8,4/1000 habitantes, para uma taxa de 10,7 óbitos/1000 habitantes, diminuindo a população de janeiro de 2016 (10,34 milhões) para janeiro de 2017 (10,309 milhões).

Por outro lado, para além desta perda populacional, há uma importante alteração da demografia da População Portuguesa.

Assim e de acordo com Pordata (2017), a população em Portugal em 2016 era de 10,3 milhões e de 8,64 em 1971.

A percentagem da população em 1971 abaixo dos 19 anos era de 3,22 milhões, correspondendo a 37% da população, enquanto acima de 65 anos era de 836 mil, correspondendo a 9,6% da população.

Comparativamente em 2016 a percentagem da população abaixo dos 19 anos era de 2,03 milhões, correspondendo a 19,6%, enquanto acima de 65 anos era de 2,15 milhões, correspondendo a 20,8% da população.

Esta transformação demográfica com perda mantida da população em Portugal, que a manter-se esta tendência, a projeção para 2060, aponta para 8,2 milhões de portugueses, associado a uma significativa inversão da pirâmide geracional, com aumento da população idosa, cuja inversão se torna impossível perante os atuais índices de fertilidade das mulheres portuguesas, coloca o nosso país numa situação de rotura geracional, muito difícil de corrigir.

Os grandes desafios com que se confronta a nossa sociedade, o seu futuro e a sustentabilidade geracional, está na proteção das nossas crianças, perante médias tão baixas de natalidade, com taxas de fecundação incapazes de reverter a espiral negativa, da diminuição assustadora da população do nosso País.

A Pediatria é a única especialidade médica que tem a responsabilidade, de assistir, acompanhar e proteger a vida humana desde a fecundação até ao nascimento e ao longo do seu crescimento e desenvolvimento até atingir a idade adulta.

O futuro de um povo, de uma nação está na capacidade de proteger o capital humano das suas crianças proporcionando-lhes que o seu potencial de crescimento, desenvolvimento e aprendizagem decorra sem sobressaltos e interferências, que ponham em causa este desiderato.

Por tudo isto, a Pediatria, assume e incorpora uma responsabilidade fundamental no futuro de qualquer País.

Sociedade Portuguesa de Pediatria: Na promoção da saúde da criança em Portugal e no Mundo



Inês Azevedo, Vice Presidente da SPP



Inês Azevedo, coordenadora da Unidade de Broncologia Pediátrica do Hospital de S. João e Vice-Presidente da Sociedade Portuguesa de Pediatria.

A Sociedade Portuguesa de Pediatria (SPP), é uma das maiores sociedades médicas portuguesas. Fundada oficialmente em 1948, constitui um pilar fundamental para o desenvolvimento da Pediatria no nosso país. Impulsiona desde os seus primórdios a realização de jornadas e congressos de

nível, regional, nacional e internacional, de forma a divulgar o conhecimento científico entre a classe médica, destacando-se na sua história o 1º Congresso Nacional de Proteção à Infância, em 1952. Empenha-se em manter a publicação de uma revista científica na área pediátrica, inicialmente designada por Revista Portuguesa de Pediatria e Puericultura e atualmente, na perspectiva de internacionalização, Portuguese Journal of Pediatrics.

Manteve desde sempre um papel ativo na defesa dos direitos da criança, implementando junto de órgãos governamentais medidas que visam melhorar o atendimento e a hospitalização das crianças em ambiente pediátrico. Ainda hoje, a missão da SPP é a proteção e promoção da saúde e do bem-estar da criança, através da excelência e defesa dos cuidados de saúde, da educação e da investigação. Os seus sócios não são somente pediatras, mas também outros profissionais, unidos na criação de um

Os hábitos alimentares: O que pode fazer pelas suas crianças.

ENTREVISTA SOBRE A IMPORTÂNCIA DE UMA NUTRIÇÃO EQUILIBRADA, ESSENCIAL, PARA O BEM-ESTAR E SAÚDE INFANTIL. PROF. INÊS TOMADA, EM ENTREVISTA, PARA ESCLARECER OS ERROS E COMO DEVERÁ SER UMA NUTRIÇÃO EQUILIBRADA PARA CRIANÇAS E JOVENS.



Quem é Inês Tomada?

- Licenciada em Ciências da Nutrição pela Faculdade de Ciências da Nutrição e Alimentação da Universidade do Porto
- Doutorada em Metabolismo, Clínica e Experimentação pela Faculdade de Medicina da Universidade do Porto
- Nutricionista do Centro da Criança e do Adolescente do Hospital CUF Porto
- Professora Auxiliar Convidada da Universidade Católica Portuguesa

O que se pode considerar uma alimentação equilibrada, tendo em conta as idades? Existe uma “nutrição ideal” que seja transversal a todas as faixas etárias?

Uma alimentação saudável é aquela que ao ser simultaneamente variada e equilibrada, fornece energia e todos os nutrientes necessários ao crescimento, desenvolvimento e bom funcionamento do organismo, de acordo com a idade, o sexo e a atividade física desenvolvida ao longo do dia. Por isso, e porque não somos todos iguais, não existe uma “nutrição ideal” transversal a todas as idades, existem sim, princípios básicos a respeitar.

Uma alimentação equilibrada implica a ingestão de todos os alimentos dos 7 grupos da Roda dos Alimentos, de acordo com a proporção que ela nos indica: laticínios; carne, pescado e ovos; cereais e tubérculos; leguminosas; óleos e gorduras; hortícolas; e, frutos. Pretende-se que sejam alimentos frescos ou minimamente processados, da época e de boa qualidade higiosanitária. Algo a não esquecer, é a água! Uma boa hidratação é essencial para o bom funcionamento do organismo.

Quando uma criança tem uma doença específica, seja uma patologia de qualquer especialidade, concorda que a nutrição deveria ser sempre um fator em ter em conta no seu tratamento e nem sempre acontece?

Uma alimentação saudável e adequada em quantidade e qualidade, é fundamental para o crescimento e desenvolvimento da criança, mas também para a promoção da sua saúde futura, prevenindo

doenças crónicas não-transmissíveis (obesidade, diabetes, hipertensão, etc). Se isto é verdade num contexto de promoção de saúde, também o é em situações de doença. Para além das doenças em que os cuidados nutricionais são fundamentais e não podem ser dissociados do tratamento médico (ex. diabetes), existem outras que, embora a alimentação não tenha um papel de destaque no tratamento ou controlo da doença, assume grande importância na medida em que irá minimizar o impacto da doença na vida da criança a vários níveis, podendo ser mesmo a única forma de controlar os efeitos colaterais de fármacos indispensáveis ao tratamento. Para além disso, sublinha-se que uma nutrição inadequada não só é causa de diversas doenças, como a própria doença pode condicionar a forma como nos alimentamos e, pior ainda, não tendo uma boa alimentação, podemos ver a própria doença agravada. Portanto, a resposta é claramente SIM, a nutrição deverá ser sempre um fator a considerar.

Concorda com a existência de uma nutricionista nas Unidades de Saúde para acompanhamento regular das crianças, dispor de informação aos pais, com a mesma normalidade, como medir ou pesar?

É desejável que todas as Unidades de Saúde tenham pelo menos 1 Nutricionista. Apesar da melhoria que se tem assistido nos últimos anos no nosso país, o número de nutricionistas nas instituições públicas é muitas vezes insuficiente para responder a todas as solicitações. Na minha opinião, tal como acontece em algumas instituições privadas, o ideal seria haver um nutricionista unicamente dedicado à Nutrição Pediátrica. É insensato pensar que se poderá instituir um plano alimentar a uma criança/adolescente da mesma forma como se faz a um adulto.

Nunca é demais salientar que a obesidade infantil está a aumentar a nível global. Quais são as consequências na saúde das crianças e jovens e para as futuras gerações?

-se a projetos específicos, destacando-se na atualidade os de Cuidados Continuados e Paliativos, o de Hipertensão Arterial e o de Controlo de Exposição ao Tabagismo.

Ao longo da sua existência, a SPP tem colaborado e fortalecido laços com outras entidades e sociedades que desempenham um papel de relevo na saúde da criança, como a Associação Portuguesa de Medicina Geral e Familiar, o Colégio de Especialidade de Pediatria da Ordem dos Médicos, a Direção-Geral da Saúde, a Comissão Nacional de Saúde da Mulher e da Criança, e Sociedades Pediátricas Internacionais, procurando promover cuidados de saúde humanizados e diferenciados, por médicos com formação e competências adequadas, e lutando contra a desigualdade e exclusão social.

Centrada na criança, a SPP tem procurado alargar o espaço de intervenção na Comunidade através da página web www.spp.pt, onde no Portal Criança e Família estão acessíveis documentos de interesse para cuidadores, crianças e adolescentes, tão diversos como Carta dos Direitos da Criança e do Adolescente, Manual do Aleitamento Materno, Recomendações para a Sesta na Creche ou Infantário, Medidas de Higiene do Sono, A Importância de Brincar, Cartão Vermelho ao Bullying, Guia de Apoio a Crianças com Necessidades Complexas, Direitos e Deveres do Namorado, bem como links para outros portais de interesse como o Programa Nacional para a Promoção da Alimentação Saudável, a Associação Portuguesa contra a Obesidade Infantil, ou a Associação para a Promoção da Segurança Infantil.

Mito ou realidade: A alimentação Vegan e/ou Vegetariana é adequada para crianças

A instituição de dietas vegetarianas a crianças é uma decisão cada vez mais frequente pelos pais, também eles vegetarianos. Diversos comités de nutrição pediátrica, advertem que uma alimentação vegetariana pode ser segura em idade pediátrica, conquanto que seja bem planeada, e desde que haja vigilância clínica e nutricional regular da criança. É certo que os regimes que oferecem maior segurança são os que incluem produtos lácteos e/ou ovos (dieta lacto-, ovo- ou ovolactovegetariana, respetivamente). Dietas veganas (vegetarianismo estrito), não estão indicadas a crianças pequenas. Aqueles que pretendam que o seu filho adote um padrão alimentar vegetariano deverão consultar um nutricionista com experiência nesta área, para que possa delinear e estruturar a sua dieta, minimizando os riscos de défices nutricionais que podem ter um impacto negativo e irreversível na saúde.

A obesidade infantil é um sério e grave problema de saúde pública. Uma epidemia transversal a muitas culturas e estratos sociais. Sem dúvida que as crianças com obesidade hoje, se não forem tratadas, serão os adultos obesos de amanhã, com todos os encargos que isto representa em custos para a sociedade. O ideal seria ter pais/cuidadores suficientemente sensibilizados e estratégias promotoras de saúde eficazes de forma a impedir que a obesidade se instale. A obesidade não é só volume corporal! A obesidade implica inúmeras complicações na saúde, desde complicações físicas (diabetes, hipertensão, aumento do colesterol e triglicéridos no sangue, doenças do fígado, etc) às complicações psicológicas que podem ser muitíssimo graves. Não são raros os casos de crianças/adolescentes obesos vítimas de bullying, com baixa autoestima e depressão. Por isso é tão urgente tratar!

O que os pais devem evitar dar aos seus filhos:

- Açúcar • Guloseimas • Refrigerantes à base de fruta, chá ou cola
- Sal e aperitivos com sal • Bolachas com recheio
- Pães doces • Fritos e empacotados
- Cereais de pequeno-almoço com chocolate ou mel
- Frutos em calda • Sopas instantâneas

futuro melhor para as crianças.

Com a evolução das ciências médicas foi-se assistindo à criação de secções e sociedades em diferentes áreas pediátricas, destacando-se inicialmente a Secção de Pediatria Social, que promoveu várias iniciativas em 1979, Ano Internacional da Criança. Atualmente, as secções e sociedades são já 18, refletindo a necessidade de formação subespecializada em Pediatria, em áreas como a Alergologia, Medicina do Adolescente, ou a Qualidade e Segurança do Doente. A Unidade de Vigilância Pediátrica tem, em anos recentes, focado o seu interesse na Paralisia Cerebral. As Comissões de Vacinas e de Nutrição têm desenvolvido um trabalho relevante, ao elaborarem documentos atualizados sobre áreas de medicina preventiva, como as recomendações sobre vacinas em idade pediátrica ainda não incluídas no Programa Nacional de Vacinação e recomendações sobre Alimentação e Nutrição do Lactente. Os Grupos de Trabalho dedicam-

ção e Família estão acessíveis documentos de interesse para cuidadores, crianças e adolescentes, tão diversos como Carta dos Direitos da Criança e do Adolescente, Manual do Aleitamento Materno, Recomendações para a Sesta na Creche ou Infantário, Medidas de Higiene do Sono, A Importância de Brincar, Cartão Vermelho ao Bullying, Guia de Apoio a Crianças com Necessidades Complexas, Direitos e Deveres do Namorado, bem como links para outros portais de interesse como o Programa Nacional para a Promoção da Alimentação Saudável, a Associação Portuguesa contra a Obesidade Infantil, ou a Associação para a Promoção da Segurança Infantil.

Ciente de que a Criança de hoje é o Homem de amanhã, numa época em que se sabe que muitas das doenças crónicas têm origem na infância, a SPP continua a lutar por uma sociedade que promova a parentalidade positiva, o crescimento e desenvolvimento harmoniosos e hábitos de vida saudáveis. Para a SPP, o Dia da Criança são 365 dias por ano.



MUNICÍPIO
DO
SABUGAL

SABUGAL
**RESPIRA
DESPORTO**

A REGIÃO TEM UMA DIVERSIDADE DE PAISAGENS: DESDE DAS SERRANIAS ATÉ ÀS PRAIAS FLUVIAIS QUE CONVIDAM À PRÁTICA DE DESPORTO E AO TURISMO. O CENTRO DE BTT DO SABUGAL VEIO TRAZER VALOR ACRESCENTADO AO CONCELHO E HÁ UMA APOSTA DO MUNICÍPIO EM ESTIMULAR A ATIVIDADE FÍSICA COM O PROGRAMA "SABUGAL RESPIRA DESPORTO" EM ENTREVISTA, AMADEU NEVES, VEREADOR DA CÂMARA DO SABUGAL, EXPLICA O QUE A REGIÃO TEM PARA OFERECER.



Amadeu Neves, vereador da Câmara Municipal do Sabugal

Como podemos apresentar o concelho de Sabugal aos nossos leitores?

O concelho do Sabugal insere-se numa região do interior, fronteira com Espanha, com características idênticas às de outros territórios do interior, nomeadamente, acentuado despovoamento, envelhecimento da população e dificuldades de emprego. No entanto, o concelho tem especificidades patrimoniais que o tornam atractivo em termos turísticos, digno de visita e de gozo de férias.

Por ser uma região do interior; do Alto Côa, na Beira Alta, onde existe uma desertificação de capital humano. Quais as medidas que a câmara tem optado para combater esta tendência? Apostar no turismo pode ser uma delas?

De facto, a aposta no turismo tem sido grande, mas não podemos encará-la como panaceia de todos os males. Por isso, temos vindo a apostar numa diplomacia económica, afirmando as potencialidades do território aos investidores e, por outro lado, promovendo iniciativas de estímulo ao empreendedorismo, nomeadamente jovem. Tornar o território atractivo não só aos visitantes, aos investidores, mas também capacitá-lo de qualidade de vida para usufruto dos

Sabugal: A um passo do paraíso

residentes e que a qualidade de vida se constitua como motivação à fixação dos nossos jovens.

No Sabugal existe um Centro de BTT, que é uma referência e o 3º Centro homologado a nível nacional pela FPC (Federação Portuguesa de Ciclismo). De que forma este Centro pode trazer mais-valias para o concelho??

É também pela prática desportiva 'certificada' que se promove a região, e a saúde, o bem-estar e o lazer. Ao mesmo tempo, proporciona intercâmbios entre os praticantes locais e de fora, dando-nos a conhecer nas nossas especificidades e ruralidades a que não é alheio o sossego, de que temos em abundância, a contrastar com a azáfama do dia-a-dia das grandes cidades.

Na região do Sabugal existe uma variedade de ofertas para quem vive no concelho e para quem o visita. Desde do turismo, a diversidade gastronómica, a riqueza patrimonial e uma cultura abrangente. Este Centro poderá potenciar a divulgação da região e ser um polo de atração para o turismo internacional que "invade" Portugal?

Com toda a certeza, como já afirmei. Nós ainda não beneficiamos dessa vaga de turismo internacional que refere e que, como diz, invade as nossas cidades do litoral. A saturação de turistas, de que algumas cidades dão sinais, pode ser que leve os operadores turísticos a diversificar os territórios e os motivos de oferta turística. Oxalá! No entanto, a proximidade com Espanha já traz até nós muitos espanhóis que se deliciam com as nossas paisagens, os nossos patrimónios, a nossa tauromaquia (Capeia Arraiana), a gastronomia, as trutas do Côa, as Termas do Cró, as inúmeras festividades das aldeias, os percursos pedestres - igualmente homologados -, o artesanato, a admirável Aldeia Histórica de Sortelha, as nossas tradições, usos e costumes, a Reserva Natural da Serra de Malcata...

Como podemos descrever o Centro de BTT do Sabugal?

Um centro de excelência que foi inaugurado a 14 de Dezembro de 2014. Apresenta-se com 8 percursos, com 4 níveis de dificuldade, num total de 306 kms de trilhos sinalizados, apoiados por 2 estações de serviço para bicicletas. O centro de BTT do Sabugal é o 3.º Centro homologado pela FPC.

A agenda Cultural da Câmara Municipal do Sabugal dinamiza eventos de várias áreas. Quais os que mais atraem visitantes, ou que, pela sua tradição mereçam maior destaque?

Viver o Côa

Da nascente (Fóios) à foz, em Vila Nova de Foz Côa, o Côa serpenteia por entre deslumbrantes paisagens, por vezes em acentuados declives vertiginosos, outras vezes em recantos românticos a convidar ao merecido descanso de caminhadas por entre o exuberante património natural e as 'Gravuras Rupestres'. Viver o Côa é deixar-se deslumbrar pelos cheiros e cores, por visões e pelas sonoridades da abundante fauna e da flora a embalar-se no vento que passa... Usufruir é a palavra de ordem para quem procura desprender-se das rotinas, dos espaços urbanos, da azáfama do dia-a-dia. Usufruir é o melhor presente que se pode dar à natureza bucólica que se oferece voluptuosa.

Amadeu Neves, Vereador da Câmara Municipal do Sabugal

Ao longo do extenso "Vale do Côa" há muito para descobrir

A atractividade turística dos territórios do interior manifesta-se num caleidoscópio de oportunidades, de emoções e sentimentos, de cores e de cheiros, de sabores, de usos, costumes e tradições, de expressões culturais identitárias, que se podem experimentar e viver nos diferentes espaços e em diferentes tempos - a sazonalidade imprime uma diversidade e dinamismos aos motivos, justificando-se a visita em qualquer época do ano, consoante as apetências de cada um.

Ao longo do extenso 'Vale do Côa' - rico de Patrimónios, de cultura e de uma natureza gulosa a oferecer-se ao desfrute do visitante - experimentamos o sossego, o descanso e aprendemos a valorizar a espontaneidade, a simplicidade, a naturalidade das gentes e da cultura...

É forte a aposta que o Município do Sabugal tem vindo a fazer no âmbito desportivo, quer estimulando hábitos e práticas saudáveis, quer promovendo actividades específicas, proporcionando saúde, lazer, recreio e competição.

Comprometidos, sobretudo através do "Sabugal Respira Desporto", temos desenvolvido iniciativas promotoras da actividade desportiva e física, que também se constituem espaços de afirmação do território na sua diversidade desportiva, numa estratégia de promoção e valorização concelhia, particularmente no que ao 'turismo desportivo' e 'turismo de natureza' respeita.

António dos Santos Robalo, Presidente da Câmara Municipal do Sabugal

O Município do Sabugal tem uma agenda de eventos e actividades muito diversificada, eventos que se distribuem ao longo do ano, alguns de uma regularidade que os tem afirmado local e regionalmente, como é o caso dos eventos desportivos - alguns de competição nacional -, o Muralhas com História, a AgroRaia, a Feira do Touro e do Cavalo no Soito, e, claro, as nossas Capeias no mês de Agosto que são o nosso mais identitário património cultural, registado no Inventário Nacional do Património Cultural Imaterial. Além de todos estes eventos, não nos podemos esquecer das inúmeras praias fluviais ao longo do rio Côa, um dos rios mais cristalinos da Europa. Motivos não faltam ao longo do ano para quem nos visita.



© Eduardo Campos

Como nasceu a bicicleta? A história do meio de transporte mais popular e democrático do mundo.

ATÉ CHEGAR AOS NOSSOS DIAS, A BICICLETA PASSOU POR GRANDES TRANSFORMAÇÕES; DE FORMA, DE FUNCIONAMENTO E EVOLUÇÃO.

OS INVENTORES DEDICARAM GRANDE TEMPO DAS SUAS VIDAS APERFEIÇOANDO E INVENTANDO EQUIPAMENTOS E ACESSÓRIOS PARA PERMITIR QUE A BICICLETA FOSSE O QUE É HOJE. UM MEIO DE TRANSPORTE, BARATO, EFICIENTE, QUE PROPORCIONA O LAZER E A PRÁTICA DE DESPORTO.



A evolução da bicicleta

O primeiro instrumento a ser inventado foi a roda, criado com o intuito do homem se locomover. Mas foi por volta do ano de 1790, que o Conde Mede de Sivrac, se passeava por Paris, ainda conturbada pela Revolução Francesa, com uma traquitana chamada de "celerífero". Com um pedaço de madeira ligou as duas rodas e o impulso era feito pelos pés.

A evolução foi feita continuamente, em 1816, o alemão Karl Friedrich Ludwig Christian cria um transporte de duas rodas, seria novidade, este podia ser dirigido, mas ainda com os pés, mais evoluído, designa-se pela versão de velocípede, é o nome que lhe dão na época.

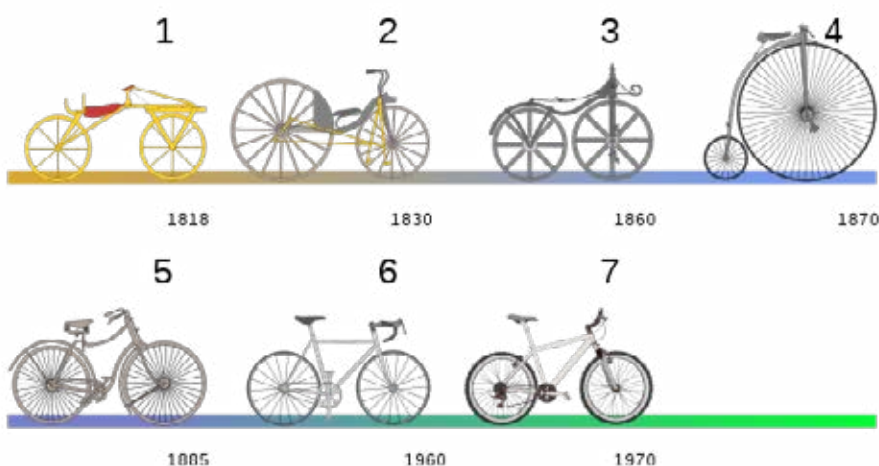
Um ferreiro escocês em 1839, Kirkpatrick MacMillan, tem a ambição de querer criar o seu próprio transporte, este inventor que ficou para a história, serviu de inspiração um veículo que viu nas proximidades da sua casa. Pela astúcia e segredos da profissão conseguiu inventar um meio de propulsão a impulsão. Sendo assim, criou bielas na roda traseira, as quais eram acionadas por alavancas que permitiam o movimento das rodas. A forma mais prática de se explicar: foram colocados pedais na barra de ferro que ligava as rodas, possibilitando assim o seu movimento. Nasceu a bicicleta que permitia mover-se por impulsão, o seu criador nunca patenteou a sua obra, assim foi copiado por muitos que a foram aperfeiçoando. Kirkpatrick MacMillan apaixonado pela sua descoberta percorria, todos os dias, dois quilómetros, para testar a sua nova invenção. Mas o tempo e história honro-lhe a criação.

Em 1861, também ferreiro, um francês chamado Pierre Michaux adaptou a bicicleta construindo pedais presos ao pneu da frente, tornou a criação ainda mais perfeita para época. Em 1867, Pierre montava a primeira fábrica de bicicleta para comercialização em série.

Dois anos mais tarde, o francês Pierre Lallement, fabricante de carrinhos de bebê, decide que poderia aperfeiçoar o modelo existente; alterou o modelo onde adaptou um mecanismo giratório com pedais fixos na roda dianteira. Desta vez o invento foi registado, para que este novo conceito ficasse. A invenção foi um sucesso em todo o mundo, principalmente, na Europa e nos Estados Unidos. Com o passar dos tempos outros inventores foram adaptando o modelo já existente, aperfeiçoando e dando design diferenciado, permitindo maior agilidade e beleza ao invento.

A bicicleta é versátil na sua utilização; é um brinquedo de criança, um meio de transporte mais usado no mundo, instrumento de trabalho para atletas, como aplicação para fins lúdicos ou desportivos. Existem vários fabricantes de bicicletas que produzem diversos modelos destinados a diferentes atividades, a inovação técnica, robustez dos materiais, a capacidade de adaptar ergonomia do veículo a cada prática.

Com um leque de oferta variado, existem bicicletas comuns, motorizadas e elétricas. Bem longe de andar com os pés no chão, o tempo e a criação inventou um novo conceito de mobilidade de futuro; a bicicleta elétrica. Mas seja de pedais ou não, continua a ser um transporte alternativo eficiente.



Os exames que nunca deve deixar de fazer

SEJA AOS 20 OU AOS 60 ANOS, OS EXAMES DE ROTINA FEMININOS SÃO MUITO IMPORTANTES, PORQUE PERMITEM O DIAGNÓSTICO PRECOCE DE DOENÇAS GRAVES. ESTA É A MELHOR FORMA DE PREVENIR E TRATAR DA SUA SAÚDE.

Como foi criado o dia internacional da Saúde Feminina!

O Dia Internacional da Saúde Feminina é celebrado a 28 de maio.

Este dia, criado em 1987, visa alertar a população para a desigualdade entre mulheres e homens no acesso aos cuidados de saúde e promover ações de sensibilização para a importância da saúde feminina e do devido acompanhamento médico a todas as mulheres. Algumas patologias são exclusivas da mulher, chamando este dia também a atenção para sintomas e doenças especiais do sexo feminino e para a necessidade de uma higiene diária cuidada.

Nos países em vias de desenvolvimento, muitas jovens e mulheres são vítimas de discriminação no acesso aos cuidados de saúde, com base em fatores socioculturais. Esta situação é lembrada uma vez por ano, a 28 de maio, mas exige o esforço diário de todos para ser contornada. Neste dia de ação, governos, agências internacionais, organizações civis e outros tipos de entidades se unem na promoção da saúde feminina.

[/www.calendarr.com/portugal/dia-internacional-da-saude-feminina/](http://www.calendarr.com/portugal/dia-internacional-da-saude-feminina/)

Os exames de rotina

Até os 20 anos

Embora seja uma fase com baixa incidência de complicações, é essencial que adolescentes consultem com um ginecologista para entender mudanças inerentes a essa idade, como a primeira menstruação, e deverá ser aconselhada quanto aos cuidados a ter com a saúde íntima e sexual.

Dos 20 aos 35 anos

Os exames de rotina femininos para mulheres de 20 a 50 anos ainda englobam exames de sangue, papanicolau e ecografia transvaginal mas também incluem testes para doenças sexualmente transmissíveis

Dois 35 até a menopausa

Além dos exames referidos, após os 35 anos, a mulher deverá realizar a primeira mamografia. Depois dos 40, tendo em conta a indicação médica, poderá ser feita de 2 em 2 anos.

Menopausa

A mulher deve se consultar mais frequentemente um ginecologista com o objetivo de amenizar os sintomas, ou possíveis desconfortos, como ondas de calor e secura vaginal. A partir dessa fase, é indicado realizar anualmente mamografia, papanicolau, para evitar doenças ginecológicas e mamárias. Mas o conselho obrigatório é, nunca deixe de cuidar de si e consultar o médico com regularidade.



Cinco Dicas para saúde da mulher

Seja dona do seu tempo

Dedique parte do seu dia para fazer o que gosta. Procure práticas de autoconhecimento, como a meditação.

Procure um estilo de vida saudável

Alimente-se bem, evitando comidas gordurosas e álcool. Pratique atividade física e não fume.

O sono é mesmo reparador

Recomenda-se dormir entre 7 a 8 horas ininterruptas diariamente. Horas a mais ou a menos podem afetar a memória, a criatividade, a produtividade e a estabilidade emocional.

Atenção às doenças cardiovasculares

A doença cardíaca isquémica e o enfarte estão entre as principais causas de mortalidade das mulheres.

Faça exames médicos periódicos

Tenha um médico que a ajude a acompanhar sua saúde ao longo da vida. Principalmente após os 50 anos de idade, exames preventivos passam a ser necessários de forma mais frequente. Além das doenças cardiológicas, há outros fatores a ter em conta; ginecologia, ortopedia e neurologia, entre outros.

Saúde no feminino

TERESA MASCARENHAS, PRESIDENTE DA SOCIEDADE PORTUGUESA DE GINECOLOGIA, COORDENADORA DE UROGINECOLOGIA DO HOSPITAL SÃO JOÃO (PORTO), COORDENADORA DE GINECOLOGIA E OBSTETRÍCIA DO INSTITUTO CUF DIAGNÓSTICO E TRATAMENTO (PORTO) E PROFESSORA DA FACULDADE DE MEDICINA DA UNIVERSIDADE DO PORTO, FALA DA MISSÃO DA SPG E MAIS RECENTE CAMPANHA.



Teresa Mascarenhas, Presidente da Sociedade Portuguesa de Ginecologia

A breve história da Sociedade Portuguesa de Ginecologia e sua missão

A diferenciação cada vez maior da Ginecologia levou à criação da Sociedade Portuguesa de Ginecologia em 1975.

A Sociedade Portuguesa de Ginecologia é uma associação científica sem fins lucrativos que tem como finalidade o estudo e a investigação de todos os temas relacionados com a ginecologia. Compete à SPG a realização de todas as atividades relacionadas como promover e apoiar iniciativas com caráter educativo, técnico, científico e ético para os profissionais de saúde e público em geral. Elaborar e colaborar na realização de protocolos e de normas de orientação clínica que visem honrar a qualidade da saúde da Mulher. Este trabalho é o que nos move. A SPG já organizou mais de 193 reuniões científicas e no XIII Congresso de Ginecologia comemorou o seu 40º aniversário.

As campanhas de prevenção e alerta relativas a saúde feminina

A promoção de campanhas relativas à saúde da mulher tem um papel fundamental na SPG, alerta essencialmente as mulheres, mas também, o público em geral (que são pais, maridos, filhos), como foco para a prevenção e compreensão dos cuidados a ter. A campanha "Mulheres Como Eu", é uma iniciativa da SPG com a participação de cerca de 2000 farmácias. A intenção é chegar mais perto do público, as farmácias têm esse papel de proximidade e capacidade de fazer passar a informação.

Com o arranque da Campanha no Dia Internacional da Saúde Feminina, no passado 28 de maio, esta iniciativa tem o propósito de alertar para patologias do foro ginecológico com grande impacto e prevalência. Socialmente, a mulher tem a tendência de cuidar dos outros; dos filhos, família, descuidando, por vezes, de dar atenção à sua saúde. A informação pode salvar vidas, porque sensibiliza para a prevenção, para o diagnóstico e tratamentos precoces.

São cinco as patologias, as mais frequentes, sobre as quais estão a ser disponibilizadas informações: endometriose, miomas uterinos, pólipos, hemorragias uterinas anormais e cancro uterino (cancro do colo do útero e cancro do endométrio). A ideia da SPG é chamar a atenção para os problemas de saúde que afetam as mulheres, as doenças do aparelho reprodutor feminino. A rede de farmácias da Associação Nacional de Farmácias é parceira deste projeto.

Outro fator importante e a ter em conta é que algumas destas

doenças podem afetar o sistema reprodutor feminino. Este fator pode ser complicado quando a mulher deseja ser mãe. Num trabalho que foi divulgado concluiu-se que cerca de 62% das mulheres não tinham tempo para saber como se podiam manter saudáveis. Isto traduz-se na pouca atenção que a mulher dá a si própria. Esta campanha deseja sensibilizar o valor de cuidar de si, como mulher, ajudando a prevenir.

Dados que as mulheres desejam saber sobre sua saúde

O Instituto Nacional de Saúde Doutor Ricardo Jorge (INSA), através do seu Departamento de Epidemiologia um infográfico sobre saúde da mulher. A informação apresentada tem por base três fontes de dados: Inquérito Nacional de Saúde com Exame Físico (INSEF) 2015; Rede Médicos-Sentinela (MS) 2017; Epidemiologia e Vigilância dos Traumatismos e Acidentes (EVITA) 2018.

Em 2015, quase metade das mulheres portuguesas inquiridas (48,9%), correspondendo a 1,7 milhões de mulheres, com idades entre os 25 e os 74 anos, referiram considerar o seu estado de saúde bom ou muito bom. A grande maioria (94,8%) das mulheres inquiridas com idade entre os 50 e os 69 anos declarou ter realizado uma mamografia nos dois anos anteriores, enquanto que a maioria (86,3%) das mulheres inquiridas com idade entre os 25 e os 64 anos declarou ter realizado uma citologia nos três anos anteriores à entrevista.

Em 2017, apenas 40,4% das mulheres grávidas iniciaram a toma de suplemento com ácido fólico antes de engravidar, segundo dados da Rede Médicos-Sentinela. A prevenção primária dos defeitos do tubo neural (DTN) é possível pela suplementação de ácido fólico, referindo a literatura que a utilização diária de 400 microgramas desta vitamina, com início antes da gravidez e até ao fim do primeiro trimestre, previne cerca de 70% dos DTN.

Em 2018, cerca de metade (54,5%) dos acidentes verificados no sexo feminino (em todas as idades) ocorreram em casa, sendo as lesões causadas por queda as mais frequentemente registadas (73,1%), de acordo com dados do sistema EVITA.

Fonte: /www.sns.gov.pt/noticias/2019/03/11/saude-da-mulher/

O que é a Síndrome Geniturinária da Menopausa?

A Síndrome Geniturinária da Menopausa (SGUM), como o nome indica, surge muitas vezes após a menopausa e caracteriza-se pela secura vaginal, irritação e flacidez da mucosa, diminuição da libido, dores durante o ato sexual e associação com incontinência urinária de urgência.

Porque tenho estes sintomas?

A principal causa é a diminuição das hormonas femininas, os estrogénios. À medida que os estrogénios diminuem, as paredes da vagina ficam mais finas, mais secas e menos elásticas, provocando frequentemente ardor. Também pode ocorrer um desequilíbrio da flora vaginal, aumentando o risco de infeções vaginais e urinárias.

De que forma a Síndrome Geniturinária da Menopausa pode afetar a minha vida?

Todos os sintomas característicos da Síndrome Geniturinária da Menopausa interferem de forma significativa na qualidade de vida da mulher.

Os sintomas podem levar a problemas nos relacionamentos com os parceiros e à perda de intimidade nos casais, devido à dor que ocorre no ato sexual.

Os sintomas podem ainda limitar hábitos de vida saudável, como é o caso do próprio exercício físico, já que o próprio movimento pode causar desconforto.

O que devo fazer se tiver estes sintomas?

Os sintomas decorrentes da Síndrome Geniturinária da Menopausa são a segunda queixa mais frequente na menopausa, logo a seguir aos sintomas vasomotores.

Em primeiro lugar, se apresentar alguns destes sintomas, deve procurar aconselhamento junto do seu médico. Muitas mulheres consideram que estas queixas, como as dores durante as relações sexuais ou o desinteresse sexual são inevitáveis no decorrer da idade e que não há solução, o que está errado.

A maioria das mulheres, nos dias de hoje, vive mais de um terço da sua vida na menopausa, e não há razão para viver com estes sintomas tanto tempo!

De que forma é realizado o diagnóstico?

O diagnóstico é realizado através da identificação dos sintomas característicos desta síndrome. Se já tem menopausa e sofre de sintomas como a secura vaginal causada por atrofia vulvo-vaginal, dores durante o ato sexual ou incontinência urinária de urgência, existe a hipótese de sofrer de Síndrome Geniturinária da Menopausa.

Que tratamentos estão disponíveis?

Existem inúmeros tratamentos disponíveis como a terapêutica com estrogénios locais, ou seja, aplicação vaginal na forma de creme, gel, ou comprimidos, praticamente sem contraindicações. Há também outras opções disponíveis não hormonais nas formas de creme e óvulos vaginais que fazem parte do grupo dos hidratantes vulvovaginais. Em breve, estará disponível no mercado uma nova substância ativa, com efeito androgénico, que poderá representar uma alternativa válida no tratamento da SGUM e assim contribuir para melhorar a sexualidade nesta fase da vida da mulher.

Fonte: <http://www.spginecologia.pt/menopausa/sindrome-geniturinaria-da-menopausa.html>

Sociedade Portuguesa de Ginecologia

Edifício Cruzeiro, 4 - 2º andar/sala 32 • Largo Cruz de Celas, 3000-132 Coimbra, Portugal.

Contato: email: secretariado@spginecologia.pt • Site: <http://www.spginecologia.pt/>

UMA NOVIDADE COM PERNAS PARA ANDAR

NO TRATAMENTO
DA DOENÇA
VENOSA CRÓNICA



MÁXIMA EFICÁCIA** 1 SÓ COMPRIMIDO

Saiba mais junto do seu médico ou farmacêutico

Nome do medicamento*: Daflon® 1000. **Composição*:** Bioflavonoides (Fração flavonoica purificada micronizada). Cada comprimido revestido por película de 1000 mg contém: 90% de diosmina, ou seja, 900 mg; 10% de flavonoides expressos em hesperidina, ou seja 100 mg. **Forma farmacêutica*:** Comprimido revestido por película cor de salmão e de forma oval. **Indicações terapêuticas*:** Tratamento dos sintomas e sinais relacionados com a insuficiência venosa (pernas pesadas, dor, cansaço, edema). Tratamento sintomático da crise hemorroidária. **Posologia e modo de administração*:** Posologia habitual: 1 comprimido revestido por película por dia. Na crise hemorroidária: nos 4 primeiros dias: 3 comprimidos revestidos por película repartidos em 3 tomas; nos 3 dias seguintes: 2 comprimidos revestidos por película repartidos em 2 tomas; em seguida voltar à posologia de manutenção: 1 comprimido revestido por película por dia. **Contraindicações*:** Hipersensibilidade à substância ativa ou a qualquer um dos excipientes. **Advertências e precauções especiais de utilização*:** A administração deste medicamento no tratamento sintomático da crise hemorroidária não substitui o tratamento de outros problemas anais. Se não houver remissão dos sintomas, deve ser consultado um médico de forma a proceder-se ao exame proctológico e à revisão do tratamento, caso haja necessidade. **Interações medicamentosas e outras formas de interação*:** Não foram realizados estudos de interação. **Fertilidade, gravidez e aleitamento*:** Gravidez: O tratamento deve ser evitado. Estudos experimentais no animal não evidenciaram efeito teratogénico. Na espécie humana, até hoje, não foram referidos efeitos adversos. Amamentação: Na ausência de dados sobre a excreção no leite materno, o tratamento deve ser evitado durante a amamentação. Fertilidade: Estudos de toxicidade em ratos machos e fêmeas não mostraram efeitos na fertilidade. **Efeitos sobre a capacidade de conduzir e utilizar máquinas*:** **Efeitos indesejáveis*:** Frequentes: diarreia, dispepsia, náuseas, vômitos. Pouco frequentes: colite. Raros: tonturas, cefaleias, mal-estar geral, erupções cutâneas, prurido, urticária. Frequência desconhecida: dor abdominal, edema isolado da face, dos lábios e das pálpebras. Excepcionalmente edema de Quincke's. **Sobredosagem*:** Não foram descritos casos de sobredosagem. Em caso de sobredosagem acidental, aplicar as medidas básicas de emergência para estas situações. **Propriedades farmacológicas*:** Protetor vascular e venotrópico. Daflon® 1000 exerce uma ação sobre o sistema vascular de retorno: ao nível das veias, diminui a distensibilidade venosa e reduz a estase venosa; ao nível da microcirculação, normaliza a permeabilidade capilar e reforça a resistência capilar. **Apresentação:** Caixa de 30 comprimidos revestidos por película. **Titular da AIM:** Servier Portugal - Especialidades Farmacêuticas, Lda. Av. António Augusto de Aguiar, 128, 1069-133 LISBOA. Tel: 213 122 000. Para mais informações deverá contactar o titular de AIM. Daflon® 1000 é um MNSRM. RCM aprovado Dezembro 2018. IECRCM 25.01.2019.

*Para uma informação completa, por favor, leia o Resumo das Características do Medicamento.

**RCM aprovado Dezembro 2018.

Leia atentamente as informações constantes na embalagem e no folheto informativo e, em caso de dúvida ou de persistência dos sintomas, consulte o médico ou o farmacêutico.



1º Congresso Internacional em Literacia para a Saúde da Escola Superior de Saúde - IPSantarém: Em retrospectiva

O 1.º CONGRESSO INTERNACIONAL EM LITERACIA PARA A SAÚDE (CILS) – PARADIGMAS E SABERES EM CONTEXTOS “DIVERSOS” REUNIU NA ESCOLA SUPERIOR DE SAÚDE DE SANTARÉM (ESSS), NOS DIAS 16 E 17 DE MAIO DE 2019, 461 PARTICIPANTES ENTRE INVESTIGADORES, PROFESSORES DOS DIFERENTES CICLOS DE ENSINO BÁSICO E SECUNDÁRIO E ENSINO SUPERIOR, PROFISSIONAIS DE SAÚDE E ESTUDANTES. DO PROGRAMA SALIENTAM-SE AS SEGUINTE CONCLUSÕES:



Auditério Professora Maria de Lurdes Asseiro

Na conferência inaugural “Literacia para a saúde na população jovem: Perspetivas, oportunidades e desafios”, proferida pela Professora Hélia Dias da ESSS - IPSantarém, investigadora responsável do projeto Your PEL, apresentaram-se os contributos do projeto para a literacia para a saúde na população jovem, relevando-se a oportunidade de monitorização e disseminação do mesmo.

A conferência “Promoting health through innovation in health literacy among youth - global and local challenges and opportunities” realizada pela Professora Diane Levin-Zamir, investigadora da Universidade de Haifa - Israel, permitiu um maior conhecimento de projetos numa perspetiva alargada a nível internacional, valorizando a literacia para a saúde e a inovação digital em networks junto de populações concretas, nomeadamente adolescentes.

A mesa redonda “Abordagens metodológicas em Literacia para a Saúde” contou com a participação do Professor Luís Saboga-Nunes, Presidente da Secção de Promoção da Saúde da European Public Health Association (EUPHA), e dos investigadores Diana Saharai da University of Applied Sciences North-West Switzerland, Suíça e Uwe H. Bittlingmayer da University of Education Freiburg, Alemanha e da Professora Celeste Godinho, ESSS - IPSantarém, investigadora do projeto Your PEL. Esta mesa permitiu a explicitação de novas metodologias e instrumentos no âmbito da literacia para a saúde tendo culminado com a apresentação da Escala Your PEL.

O segundo dia do congresso teve início com a conferência intitulada “Literacia para a saúde no Brasil: Conquistas e desafios”, proferida pela Professora Emília Campos de Carvalho da Escola de Enfermagem de Ribeirão Preto - Universidade de São Paulo, que permitiu

explorar a investigação e o desenvolvimento da literacia para a saúde no contexto da América Latina, trazendo exemplos de boas práticas.

A mesa redonda “Literacia para a saúde em Portugal: Contextos e políticas” enquadrou a literacia para a saúde no contexto sociopolítico a nível nacional e internacional a partir de evidências atuais. Destacam-se as intervenções sobre “Comportamentos de saúde dos Adolescentes Portugueses - Resultados do estudo HBSC 2018”, pela Professora Gina Tomé da Equipa Aventura Social; “Os projetos de promoção e educação para a saúde em meio escolar: uma perspetiva colaborativa”, pela Dra. Laurinda Ladeiras da Direção Geral de Educação; “O plano de ação para a Literacia em Saúde em Portugal” pela Professora Andreia Costa da Direção Geral de Saúde e “O impacto de um programa de educação para a saúde suportado numa plataforma digital «Your PEL»: Resultados preliminares” pela Professora Clara André da ESSS - IPSantarém.

A última mesa redonda “eHealth Literacy - processos e trajetórias de mudança”, contou com a participação de peritos e investigadores de diferentes áreas: Professora Teresa Sofia Castro, da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas (UNL) que abordou a “Avaliação de riscos e oportunidades na internet: perspetivas de crianças, jovens e pais”; Dr. Cristiano Marques, dos Serviços Partilhados do Ministério da Saúde que explorou a Inclusão e Literacia Digital na Saúde; da Professora Ana Rita Pedro, do Departamento de Políticas e Gestão de Saúde (ENSP-UNL) que trouxe a temática “Do registo de saúde eletrónico ao plano individual de cuidados”; da Dra. Vânia Neto, da Microsoft Portugal que discutiu a “Tecnologia como aliada da Saúde” e do Professor Filipe Madeira, da Escola Superior de Gestão e Tecnologia-IPSantarém, investigador do Projeto Your PEL que apresentou o tema “eLiteracia - Métricas de utilização do projeto Your PEL”. Constituiu-se num espaço de partilha de práticas inovadoras em educação, literacia e comunicação em saúde, centrando-se a reflexão produzida na utilização responsável e segura das tecnologias.

As sessões de comunicações livres e pósteres contaram com a participação de autores nacionais e internacionais, num total de 75 trabalhos apresentados, distribuídos pelos diferentes tópicos do congresso: Instituições Promotoras de Saúde; Literacia para a saúde e aprendizagem ao longo da vida; Tecnologia e Inovação na promoção da literacia para a saúde; Literacia em saúde, bem-estar e qualidade de vida, Desafios na literacia para a saúde e Cuidados de saúde e literacia, contribuindo para o desenvolvimento da investigação na área da literacia para a saúde.

Em síntese, apresentar à comunidade os contributos do projeto Your PEL para as áreas da educação e saúde, no momento em que a sociedade debate o papel da tecnologia para o cidadão, foi um desafio conseguido pelo espaço de discussão gerado, corroborando a dimensão da responsabilidade social da Escola Superior de Saúde de Santarém do Instituto Politécnico de Santarém enquanto instituição de ensino superior promotora de saúde. A continuidade do projeto Your PEL, garantindo que o mesmo alcance um nível de divulgação elevado e credível, configura-se como essencial. Para além de aumentar a rede de parceiros, pretende-se potenciar as intervenções de promoção da Literacia para a Saúde em diferentes settings. A Plataforma Your PEL constitui-se como um recurso válido, credível e facilitador da intervenção com as crianças e jovens em contexto escolar, a que se poderá no futuro associar uma vertente dirigida aos profissionais de saúde e de educação, contribuindo para a sua capacitação enquanto educadores para a saúde. O desenvolvimento de investigação nesta área é exigível ser continuada nesta fase do ciclo de vida e mesmo alargada a outras

fases, atentos que são a identificação dos grupos mais vulneráveis em questões de literacia para a saúde. Outra área, que emerge, é a necessidade de contribuir para a formação de profissionais nas mais diversas áreas do saber, capacitando-os uma melhor intervenção em literacia para a saúde.

Neste sentido, perspetiva-se a realização do 2º CILS, que para além de permitir a divulgação e disseminação da continuidade do projeto Your PEL, possibilitará a promoção do conhecimento e da investigação em literacia para a saúde, pois na sociedade do conhecimento emergente, as instituições do ensino superior estão posicionadas para produzir, partilhar e implementar as evidências científicas para melhorar a saúde dos cidadãos e das comunidades no agora e no futuro.

Obrigado a todos pela presença!

(Hélia Dias, PhD. Investigadora Responsável)





ASSOCIAÇÃO DE PROMOÇÃO
E DEFESA DA VIDA E DA FAMÍLIA

SEJA NOSSO AMIGO

Com um apoio mensal a partir de 5€, pode fazer toda a diferença na vida das mães e bebés que acompanhamos.

A Vida Norte é uma IPSS que atua nos concelhos do Porto e Braga, que tem como principal missão apoiar grávidas e bebés em situação de vulnerabilidade.

Junte-se a esta causa.

Para se tornar amigo da Vida Norte basta enviar um email para: geral@vidanorte.org

www.vidanorte.org www.facebook.com/associacaovidanorte



Porto: Av. Marechal Gomes da Costa, 516 · 4150-354 Porto · T. 226 063 046

Braga: Hospital S. Marcos, Rua da Escola de Enfermagem · 4700-099 Braga · T. 939 854 105/6

Ciclum

STADA GROUP



Melhor Saúde e Bem Estar.

B O R N T O P E R F O R M



**ALFA ROMEO GIULIA E STELVIO QUADRIFOGLIO
CELEBRAM 505 ANOS DE APROXIMAÇÃO ENTRE PORTUGAL E ITÁLIA.**

Não poderíamos estar mais orgulhosos de contribuir todos os dias para a aproximação entre Portugal e Itália. Celebramos apaixonadamente os 505 anos desta união e apontemos em direção a um futuro cheio de vitórias.

Consumos e emissões em ciclo WLTP combinado de 10,4 a 11,5 l/100Km e de 235 a 261 g/Km.

La meccanica delle emozioni

