

PORTUGAL

EM DESTAQUE

2020
ANUÁRIO

HAIER N.º1 EM ELECTRODOMÉSTICOS

JOÃO PAULO FERREIRA
COUNTRY MANAGER DA HAIER EUROPE, PORTUGAL

ENGENHARIA & IMOBILIÁRIO

SAÚDE

GRANDE CONSUMO



etra PORTUGAL

www.grupoetra.com
etra.portugal@grupoetra.com

- Smartcities
- Gestão de mobilidade
- Transportes
- Iluminação e Energia
- Segurança e Controlo
- Comunicações
- Gestão de água e resíduos



O Novo Normal

A Portugal em Destaque regressa com uma nova equipa e conceito. Foi esta a forma que encontramos para espelhar a realidade do tecido empresarial, onde as empresas tiveram de se reinventar e apostar nos recursos humanos que tinham em casa para vencer os tempos conturbados que nos apanharam de surpresa.

Damos voz às pessoas por detrás das grandes multinacionais, empresas e instituições nacionais. Sim, todas têm um rosto, um líder, homens e mulheres que comandam as suas equipas rumo ao sucesso e, muitas vezes, só pensamos na marca sem nos apercebermos de que estão pessoas na base desse sucesso.

Foi a eles que dirigimos o convite para participarem no anuário da Portugal em Destaque, para que nos relatassem como se adaptaram ao novo normal e encontrámos exemplos incrivelmente geniais de pessoas que viram uma oportunidade para abrir novas linhas de negócio, para reformular equipas e produzir objetos e produtos essenciais que ajudam a vencer e as proteger as pessoas do vírus, em vez de despedir os funcionários ou fechar a porta.

Resilientes, empreendedores, líderes positivamente insatisfeitos e que buscam, incessantemente, satisfazer as necessidades do mercado, de produzir novos materiais e apresentar conceitos inovadores, criativos e úteis para a sociedade.

Os portugueses são conhecidos por conseguirem encontrar uma solução para tudo e estamos, todos juntos e em unísono, a conseguir vencer rumo ao sucesso, ajudando a economia nacional a recuperar. Somos nós, portugueses que, juntos, levantaremos o país. Acreditamos em si e nas suas ideias.

Boa leitura!

Ana Miguel Lopes

FICHA TÉCNICA

Edição e Publicação: Ana Miguel Lopes | Direção Editorial: Ana Miguel Lopes ana.lopes@portugalemdestaque.pt | Direção Gráfica: Bonnie Parker e Brais Seca | Publicidade e comercial: comercial@portugalemdestaque.pt | Redação e Publicidade: Rua Nova do Seixo, N.º 55, Sala 4, 4460-383 Senhora da Hora / +351 910 536 121 | Distribuição: gratuita com o semanário SOL/ dec. regulamentar 8-99/9-6 artigo 12 n.º | NÚMERO DE REGISTO NA ERC 126615 | Periodicidade: Anuário dezembro 2020 | Estatuto Editorial: <https://www.portugalemdestaque.pt/estatuto-editorial/>

Haier



6

GRUPO HAIER

"CONTINUAREMOS A TRABALHAR NO SENTIDO DE MANTER ESTA POSIÇÃO QUE TANTO NOS ORGULHA"

ÍNDICE

10



GRUPOetra

GRUPO ETRA

O DESAFIO DE ASSUMIR A LIDERANÇA NO FEMININO

14



ERA
IMOBILIÁRIA

ERA RIO TINTO

HÁ 14 ANOS A MARCAR A DIFERENÇA NO MERCADO IMOBILIÁRIO

16



MC DONALD'S BRAGA

HÁ 24 ANOS A CONSTRUIR A "FAMÍLIA MCDONALD'S" DE BRAGA

Clarke
Modet +



GRUPO CLARKEMODET

"A CLARKEMODET É MUITO MAIS QUE UMA CONSULTORA EM PROPRIEDADE INTELECTUAL"

20



RAINBOW PORTUGAL

UMA NOVA REALIDADE, A MESMA QUALIDADE E INOVAÇÃO

22

26



EMBAIXADORA
CENTRO ECONÓMICO CULTURAL DE TAIPEI
O MODELO DE TAIWAN QUE SERVE DE EXEMPLO PARA O MUNDO

27



ENGENHEIRO COUTINHO DUARTE
IRREVERÊNCIA E VONTADE DE FAZER SEMPRE O MELHOR

38



BRICK ENGENHARIA
UMA REFERÊNCIA NACIONAL NA ÁREA DOS SERVIÇOS DE ENGENHARIA

48

LGe
"INOVAÇÃO PARA
UMA VIDA MELHOR"



54



MERCADONA
MERCADONA DIZ SIM A CONTINUAR A CUIDAR DO PLANETA

60



LS HOSPITAL - MEDICAL CENTER AND RESEARCH
O NOVO HOSPITAL PRIVADO DE EXCELÊNCIA
NA PRESTAÇÃO DE CUIDADOS DE SAÚDE

“CONTINUAREMOS A TRABALHAR MANTER ESTA POSIÇÃO QUE TANTO

Líder mundial, em eletrodomésticos, pelo 11.º ano consecutivo, o Grupo Haier celebra este ano mais uma vitória. O grupo que tem tido a capacidade de crescer, de forma sustentada, ano após ano, vem consolidando a sua posição dianteira na área IoT, aplicada ao setor Smart Home, através das suas três marcas de renome internacional: Haier, Candy e Hoover.



O Grupo Haier é o n.º1 mundial, em eletrodomésticos, pelo 11.º ano consecutivo. Já a Hoover, marca do Grupo Haier, foi, pela 5.ª vez consecutiva, reconhecida pelos consumidores portugueses como “Marca de Confiança”, na categoria de aspiradores. Qual o segredo por detrás do sucesso alcançado ao longo de todos estes anos?

A filosofia “Zero Distance”, que assenta numa estratégia de proximidade, é também um aliado que faz a diferença perante o consumidor?

“O segredo é a alma do negócio”, como é hábito ouvir-se dizer. Porém, acredito que não há grandes segredos para o sucesso e para o reconhecimento que temos conseguido alcançar ao longo de todos estes anos. A posição de liderança do grupo Haier, pelo 11.º ano consecutivo, espelha bem a eficácia da filosofia “Zero Distance”. A nossa estratégia de proximidade com os consumidores para melhor o conhecer e às suas necessidades, tem sido uma abordagem fulcral para alcançar excelentes resultados, como está comprovado pela nossa posição a nível mundial. Quanto ao prémio “Marca de Confiança” para a Hoover, é um reconhecimento do trabalho de uma marca centenária e pioneira neste setor. A Hoover é a inventora do aspirador e é uma marca que tem vindo a desenvolver produtos que vão de encontro às necessidades dos consumidores, concedendo-lhes produtos de qualidade, eficazes e fiáveis. Este trabalho e dedicação são

“

HÁ CERCA DE DOIS MESES FOI APRESENTADA, E JÁ ESTÁ EM FUNCIONAMENTO, UMA NOVA APP. TRANSVERSAL A TODAS AS MARCAS DO GRUPO E A TODOS OS PRODUTOS, A HON, PERMITE QUE TODOS OS ELETRODOMÉSTICOS INTERAJAM ENTRE SI E TAMBÉM COM OUTRAS ÁREAS

JOÃO
PAULO
FERREIRA

PORTUGAL COUNTRY MANAGER
DA HAIER EUROPE, PORTUGAL
revelou algumas das mais recentes
inovações apresentadas ao mercado
e desvendou o principal objetivo do
grupo para o futuro

NO SENTIDO DE NOS ORGULHA”



reconhecidos pelos consumidores, que nos retribuem com a sua confiança, fazendo com que pelo 5.º ano consecutivo sejamos distinguidos, ou seja, desde a primeira edição da categoria, o que nos deixa muito orgulhosos.

A inovação aliada ao design e à qualidade são aspetos diferenciadores e indispensáveis para o Grupo Haier, mas a conectividade é, cada vez mais, uma das bandeiras do Grupo que está, há vários anos, na vanguarda na área da IoT, aplicada ao setor de Smart Home. Explane esta aposta e as mais recentes inovações apresentadas ao mercado.

A aposta numa maior conectividade dos nossos produtos, através da tecnologia Wireless, Bluetooth, e NFC para o setor Smart Home, é transversal a todas as marcas do grupo. Atualmente, é possível que diversos produtos, desde produtos de lavagem, frio, aspiradores, entre outros, se liguem em rede para comunicarem entre si.

Há cerca de dois meses foi apresentada, e já está em funcionamento, uma nova app. Transversal a todas as marcas do grupo e a todos os produtos,

a hOn, permite que todos os eletrodomésticos interajam entre si e também com outras áreas. Esta app pode, por exemplo, ler etiquetas de roupas e, perante a informação recolhida, aconselhar os programas de lavagem mais adequados, fazer a busca de receitas e colocá-las diretamente no ecrã de alguns eletrodomésticos, como fornos, fazer a gestão de prazos de validade e da quantidade de alimentos nos frigoríficos, entre muitas outras possibilidades e funcionalidades que facilitam o dia a dia dos utilizadores. Podemos afirmar que a hOn não é apenas uma app, é uma forma inovadora de gerenciar facilmente todos os dispositivos online conectados (desde que sejam do grupo) num só lugar.

A hOn está atualmente disponível em todas as lojas de apps, quer para IOS, quer para Android, sendo também a primeira app do negócio a estar disponível na Huawei AppGallery. Acreditamos que ter uma cobertura completa em todas as Smart Stores, dos principais players, é imprescindível para manter a nossa filosofia de “distância zero”, em relação aos nossos consumidores.

SERVIÇO PÓS-VENDA

Com vista a servir melhor todos os consumidores

Considera que, atualmente, o consumidor está cada vez mais exigente e informado, sobretudo em relação aos produtos da gama premium?

Sem dúvida. O consumidor está muito mais informado e é mais exigente. Nem sempre dotado da informação mais fidedigna, pois existe muita desinformação que as redes sociais acabam por alimentar. Contudo, o saldo é positivo, no que toca à exigência e nós queremos estar cada vez mais próximos deles, para que as informações cheguem claras e concisas.

Para além da aposta na produção de equipamentos capazes de dar resposta às necessidades e expectativas dos consumidores, a assistência técnica e o serviço pós-venda (SPV) são um diferencial para o Grupo Haier?

O serviço pós-venda, é um aspeto crucial de qualquer marca. O grupo está a fazer alguns investimentos e muitas alterações no SPV, para poder acompanhar as áreas industrial e comercial. É realmente um cuidado que as empresas têm de ter, prestar um serviço premium que seja abrangente a todas as marcas do grupo, com vista a servir melhor todos os consumidores.

IMPACTO Pluralidade de Parcerias

Com o objetivo de colocar conteúdos adicionais e serviços para eletrodomésticos, como comércio eletrónico, receitas, reposição automática de consumíveis ou dispositivos domésticos.

SMART POWER Sensores Inteligentes

Sensores integrados dentro do aparelho como habilitador de funções e controlos automáticos, tais como purificadores de ar, câmaras, sensores, entre outros.

BIG DATA Inteligência Artificial

Inteligência Artificial para reconhecimentos avançados e configuração automática. Pode ser baseado em imagem, deteção e reconhecimento, com análise de Big Data.

A afirmação da marca Haier na Europa é um grande objetivo para os próximos anos



MOBILE APP YOUR SMART LIFE COMPANION

MANUTENÇÃO SIMPLIFICADA

Através da app hOn, pode monitorizar, constantemente, o seu frigorífico ou a sua máquina de lavar louça e receber notificações sobre o seu estado. Esta nova app, permiti-lhe verificar o desempenho dos seus aparelhos, em tempo real, a qualquer hora e em qualquer lugar, através de informações úteis e estatísticas claras. Nunca mais se vai esquecer da roupa na máquina de lavar, novamente, e não terá que sair do sofá para verificar se o jantar já está pronto. A hOn permite que verifique toda essa informação, através do seu telemóvel, à distância de uma app e sem sair do lugar.



O cenário pandémico mundial, devido à Covid-19, teve impacto em milhões de empresas de todo o mundo. O Grupo Haier, sendo um gigante chinês, sofreu também um impacto negativo provocado pelo forte abalo sentido no mercado asiático?

Esta situação apanhou-nos a todos desprevenidos e, praticamente, parou o mundo. A Haier foi afetada mundialmente. Contudo, algumas áreas de negócio foram mais prejudicadas e outras, pelo contrário, foram beneficiadas. Importa referir que o grupo já tinha uma

panóplia de produtos que se adequava, na perfeição, a este cenário pandémico, como os robots de esterilização, túneis de desinfestação, entre outros produtos que, nesta altura, têm uma procura acrescida. Podemos afirmar que os meses de março e abril foram difíceis para o grupo, no entanto, conseguimos reorganizar-nos e, com toda a empresa em teletrabalho, definimos uma estratégia que está a surtir os efeitos pretendidos. É com enorme satisfação que podemos afirmar que os últimos cinco meses superaram todas as expectativas, o que permitiu ao grupo crescer a dois dígitos, face ao ano transato.

O 'novo normal' obrigou empresas e funcionários a adaptarem-se a uma nova realidade e os consumidores, por sua vez, a adotarem novos hábitos de consumo. Produtos como robots de esterilização e túneis de desinfestação registaram uma procura acrescida durante este período? Sim. Esses produtos tiveram uma procura obviamente acima da média e em países onde nunca se imaginou comercializar, mas felizmente não foi só esta área. Em Portugal verificou-se também um aumento de procura por outros tipos de produtos durante o confinamento.

“O mercado nunca mais será o mesmo”

O amanhã será, certamente, de desafios. Podemos afirmar que a renovação do estatuto mundial como N.º1 é um dos principais objetivos do Grupo Haier para o futuro?

O futuro é sempre difícil de prever, contudo, podemos garantir que continuaremos a trabalhar no sentido de manter esta posição que tanto nos orgulha. A afirmação da mar-

ca Haier na Europa é um grande objetivo para os próximos anos.

O mercado nunca mais será o mesmo, depois desta pandemia, e deixará todos mais fortes e confiantes para o futuro. A Europa e o nosso país, passarão por dificuldades, que serão bastante nocivas, talvez até superiores às que encontramos aquando da

última crise. Com este cenário, o futuro próximo não será muito auspicioso, resta-me acreditar que o setor privado consiga transformar-se e, uma vez mais, transformar estas crises em oportunidades, tentando atenuar todos os prejuízos causados por esta fase menos positiva que estamos a atravessar.

Tecnologias que impressionam

Haier

DUAL INVERTER
12
GARANTIA DE 12 ANOS
DO COMPRESSOR



NO FROST



EASY ACCESS



FRESHERTECHS

MyZone

ABT

Anti-Bacterial
Technology



FRESHER SENSORS



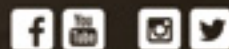
HUMIDITY &
DRY ZONES



**Nº 1 MUNDIAL EM ELETRODOMÉSTICOS
PELO 9º ANO CONSECUTIVO***

*Fonte Euromonitor International Limited. Volume de vendas a retalho em unidades baseado em dados de 2017

Haier



Haier España @Haierberica

O DESAFIO DE ASSUMIR A LIDERANÇA NO FEMININO

Assumir a função de Country Manager da ETRA Portugal, Grupo A.C.S., em plena pandemia, foi algo inesperado na carreira de Carmo Castro que, desde outubro, tem em mãos o desafio de reestruturar esta empresa que conta com mais de quatro décadas de história. Fique a conhecer, nesta edição, a Diretora Geral que comanda este grupo em Portugal.

MARIA DO CARMO CASTRO, DIRETORA GERAL

É, atualmente, Diretora Geral da ETRA Portugal. De que forma foi sendo traçado o seu percurso e em que momento aceita o desafio de assumir este cargo? O que realmente a motivou?

Trabalho desde os meus 17 anos e posso dizer que já fiz um pouco de muita coisa. Sempre trabalhei por conta própria, algo que me permitiu conciliar a vida profissional com as prioridades familiares, que me foram exigidas com o nascimento dos meus filhos. Sempre tive o objetivo de ter uma família numerosa e hoje sou mãe de cinco filhos: o André, de 12 anos, a Beatriz, de 11, o Afonso, de 7, o Gonçalo, de 6, e a Carminho, de 5. Posso dizer que a minha vida profissional tem vindo a ser traçada a par com a vida familiar e, por isso, optei primeiro por trabalhar a partir de casa até os meus filhos completarem três anos.

Para além de todo o conhecimento que fui adquirindo ao longo do meu percurso profissional, nos últimos dois anos, investi na formação profissional. Em 2018 fiz a Pós-Graduação de Direção Comercial no

INDEG-ISCTE, e foi aí, que um professor me convidou para uma entrevista na Helexia, onde estive até agosto, a trabalhar na área comercial de Projetos Fotovoltaicos de Autoconsumo e carregadores elétricos. Foi uma experiência maravilhosa, numa multinacional francesa (Grupo Mulliez), e que me deu um boost enorme de convivência laboral. Entretanto, investi também em formação na AESE, Advance Management of Energy, durante cinco meses, que me permitiu crescer em conhecimento e duplicar a minha rede de contactos no setor da energia e que, simultaneamente, despertou em mim uma sede de formação que, até à altura, não tinha. Desde então, tenho estado presente em vários congressos, palestras e formações, e posso afirmar que, com toda a certeza, aprendi imenso nos últimos anos. Apesar de, no último ano, terem surgido diversas propostas para integrar outros projetos, confesso que não me imaginava a sair da Helexia, por gostar tanto do projeto e da equipa que fazia parte dele. No entanto, tudo mudou quando entrei no processo de

“

EU TIVE, EXATAMENTE, QUE DELEGAR ALGUMAS DAS FUNÇÕES QUE TINHA, POR ISSO, SE ME PERGUNTA SE SOU UMA SUPERMULHER? NÃO, NÃO SOU. ACREDITO NUM LEMA (HÁ MUITO TEMPO): “SE QUERES IR RÁPIDO VAI SOZINHO. SE QUERES CHEGAR LONGE, VAI EM EQUIPA E DELEGA.”

NÀ ETRA PORTUGAL, TAMBÉM NÃO SOU SÓ EU. JÁ EXISTIA UMA EQUIPA ESPETACULAR, QUE ME RECEBEU DE BRAÇOS ABERTOS E COM QUEM ESTOU A FORMAR A MELHOR EQUIPA.

GRUPOetra



recrutamento internacional para a posição que estou a exercer desde o dia 16 de outubro. A vaga disponível era aliciante a todos os níveis, mas principalmente porque seria para liderar uma reestruturação. Um desafio incrível. Confesso que inicialmente não acreditei que fosse a candidata escolhida, porque era um concurso para engenheiros, e eu não tenho essa formação académica. Acho que só acreditei mesmo quando a última entrevista foi agendada para dia 16 de julho, que, curiosamente, é o dia de Nossa Senhora do Carmo.

Depois de selecionada, estive mais de um mês em Espanha a receber formação e a conhecer todo o grupo ETRA. Um grande desafio, considerando que estávamos plena pandemia. No entanto, não podia estar mais satisfeita. As pessoas que já faziam parte da empresa receberam-me de braços abertos e, felizmente, estamos a conseguir implementar as mudanças que nos foram solicitadas. É óbvio que num processo de reestruturação como este, que envolve uma equipa de 34 pessoas, existem alguns desafios, mas acredito que a equipa conseguirá alcançar os objetivos pretendidos. O primeiro desafio e objetivo prende-se

com o core business da empresa, porque pretendemos que passe a ser uma linha de negócio, como muitas outras. Outro desafio é o de voltar a ganhar concursos públicos de maior dimensão e de outras áreas de negócio, em que já somos líderes em Espanha. No entanto, considero que o maior desafio é este que vivemos. Continuar a trabalhar em segurança e correndo o risco da COVID.

A realidade é que, para além de líder, dentro da ETRA Portugal, também é mãe de cinco filhos e esposa... É incontornável perguntar como consegue conciliar a exigente vida profissional com a pessoal?

Vivo um dia de cada vez e vou aproveitando as oportunidades que vão surgindo. Se está a ser desafiante? Claro que está. Em plena pandemia, estive mais de um mês fora de casa, mas tive o cuidado de explicar que o crescimento não é só meu, mas de toda a família e que todos ganhamos. Estive algum tempo ausente, e desde que entrei os horários são outros, por isso, é necessário um esforço conjunto porque, no fundo, somos uma equipa. A minha família e os meus amigos sabem que é exigente, porque estou num processo de reestruturação, e todos me têm ajudado imenso. Mas acredito que é temporário. Depois de tudo reorganizado, entraremos em velocidade cruzeiro. Uma coisa que aprendi foi que temos de perceber qual é o nosso preço/hora. Se queremos aumentar esse preço temos de abdicar de algumas coisas e de aprender a delegar. Eu tive, exatamente, que delegar algumas das funções que tinha, por isso, se me pergunta se sou uma supermulher? Não, não sou. Acredito num lema (há muito tempo): "Se queres ir rápido vai sozinho. Se queres chegar longe, vai em equipa e delega."

Na ETRA Portugal também não sou só eu. Já existia um grupo espetacular, que me recebeu de braços abertos e com quem estou a formar a melhor equipa. A ETRA Espanha tem sido incrível comigo na própria empresa há uma grande preocupação de conciliar estes dois lados, trabalho e família.

As mulheres assumem, cada vez mais, um papel preponderante na sociedade e nas empresas não é diferente. Quais são, na sua opinião, as características diferenciadoras da liderança feminina?

Não sou do tipo de pessoas que pensa que as mulheres deveriam ter mais direitos, ou outras posições relativamente aos homens. Não sou o estereótipo de feminista. A minha avó não trabalhou e não era por isso inferior ao meu avô. Eu estive em casa e conciliei o tipo de trabalho que tinha na altura para poder acompanhar os meus filhos. Acredito que somos todos iguais e que devemos ser

SOLUÇÕES

Linhas de Negócios



Smart Cities



Gestão da Mobilidade



Transportes



Iluminação e Energia



Comunicações



Gestão de água e resíduos



avaliados de igual forma. Se me perguntarem se nós, mulheres, estamos a assumir cada vez mais uma posição preponderante? A minha resposta é um pouco ambígua, porque acredito que isto pode ter duas interpretações. Por um lado, acredito que sim. Acredito que estamos a investir mais na nossa formação, intuitivamente somos mais organizadas e mais despachadas, o que, a longo prazo, se reflete nas oportunidades que vão surgindo. Por outro lado, não nos podemos esquecer que o preço que pagamos por estar fora de casa é mais elevado, e isso não é medido. É um risco quando estamos demasiado tempo fora de casa e nos ausentamos da família. Há que analisar os prós e contras. Acho que, neste momento, não podemos dizer que as mulheres são melhores líderes, mas podemos, com toda a certeza, afirmar que as mulheres estão a ganhar poder. A minha decisão de aceitar este desafio foi por uma questão de timing e não de ambição. Felizmente, tenho um marido que me ajuda imenso, os meus filhos já estão mais crescidos e por isso também já ajudam no que é necessário, logo, tornou-se mais fácil aceitar este desafio. Já diz o ditado: “Atrás de um grande homem está uma grande mulher”. O contrário também se aplica e não é, de todo, depreciativo.

Portugal afigura-se um dos melhores países do mundo para as mulheres prosperarem enquanto empreendedoras. No entanto, ainda há um árduo caminho a percorrer. Como é ser mulher e líder num cargo de topo empresarial, em Portugal?

Tal como já referi, no processo de recrutamento fui a única mulher e não era engenheira (requisito mínimo obrigatório). Aqui, o que me diferenciou foi saber “vender-me”. Recordo-me que num grande evento Sales Shaker, o ano passado na NOVA SBE, o Luís Rodrigues, antigo CEO da NOVA SBE

MENSAGEM A...

Todos os profissionais que, tal como a Carmo, estão a assumir cargos de liderança, em plena pandemia?

Acima de tudo que não podemos deixar ninguém para trás. O cuidado pelo outro é fundamental. Relembrar que a empresa não parou em teletrabalho. Felizmente não fomos afetados pela pandemia, o que é uma bênção. Parte da empresa está em casa, mas temos de estar sempre ativos e próximos. Estamos apenas à distância de uma chamada de vídeo, ou de um telefonema. Temos que continuar a assegurar boas condições aos nossos colaboradores. Se isto é fácil? Não é, mas também não é impossível. É óbvio que vivemos momentos conturbados, mas não podemos desesperar, porque esta situação é provisória. Acho que é fundamental mostrar tranquilidade e, acima de tudo, mostrar que as pessoas não estão sozinhas. Mostrar que somos uma equipa.

Carcavelos e agora CEO da Sata Azores Airlines, disse: “Nós, portugueses, temos o melhor, mas não nos sabemos vender”. Penso que tudo começa por aqui. Vivemos num dos países com piores salários, porque nos “vendemos” mal desde o dia da primeira entrevista e isto vai-nos acompanhando ao longo das décadas.

O ano de 2020 trouxe consigo inúmeras mudanças, um pouco por todo o mundo, e milhares de empresas tiveram de se readaptar a uma nova realidade. Qual é o novo normal da ETRA Portugal?

2020 está a ser “o ano” a diversos níveis. Primeiro a COVID-19, um desafio que chegou para pôr todos à prova e depois, a nível pessoal, a minha entrada na ETRA Portugal. Ainda nos estamos a adaptar a todas as mudanças que esta reestruturação está a trazer, dentro de todas as restrições. Desde logo, mudamos o nome da empresa, que deixou de ser Eyssa-Tesis e mudou para ETRA Portugal. A Eyssa-Tesis foi líder de mercado mais de 30 anos na área da semaforização em Portugal e encontrei uma equipa em que alguns dos meus colegas têm mais de 45 anos de casa... uma vida.

Para o futuro, temos em mente alguns objetivos que gostaríamos de atingir. Desde logo, mudar de instalações, sendo que espero até ao final do ano ter esse objetivo cumprido. Um outro objetivo, e que já está a ser posto em prática, é a reestruturação de toda a parte organizacional da empresa, dividindo-a por departamentos e criando linhas de negócio. Para além disso, pretendemos continuar a investir na formação dos nossos colaboradores e que, no início do próximo ano, a nossa equipa possa crescer. Aumentar a faturação também é um dos objetivos a atingir no futuro, sendo que a empresa já vai terminar este ano com uma faturação mais elevada do que estava previsto.

Acho que ainda é cedo para o dizer qual é o “novo normal” da ETRA Portugal, mas gostava, sem dúvida, que o normal fosse a ETRA Portugal reconhecida como a melhor empresa para se trabalhar.





GREENFLUX

LANDSCAPE ARCHITECTURE - BIOENGINEERING

Telemóvel: (+351) 91 630 91 41 (Hugo Mónica)
Rua: GREENFLUX Landscape Architecture VILAMOURA, QT 8125 406
LISBOA, QT 1000 161 / PORTO QT 4050 459
Email: greenflux.geral@gmail.com
www.greenflux.net/



HÁ 14 ANOS A MARCAR A DIFERENÇA NO MERCADO IMOBILIÁRIO

Se está a pensar comprar, vender ou arrendar casa, saiba que a ERA Rio Tinto tem exatamente o que procura. Desde 2006 no mercado imobiliário, esta agência ocupa lugares de referência a nível nacional no número de transações e em volume de faturação. Para descobrir qual o segredo por detrás destes resultados, estivemos à conversa com Carla Correia, CEO, que nos revelou que a aposta na formação e nas pessoas é uma das chaves do sucesso alcançado nos últimos anos.

A ERA Rio Tinto celebrou este ano o 14.º aniversário, um marco assinalável para a agência. Que balanço faz destes anos associados ao maior operador mundial de franchising imobiliário?

Foram anos de muito trabalho e dedicação, mas também de reconhecimento e sucesso. Há 14 anos tivemos a oportunidade de começar um projeto, numa altura em que Rio Tinto era considerado um território difícil de trabalhar, onde a faturação não alcançava os objetivos pretendidos.

Mas lançámos este desafio com toda a nossa dedicação e, felizmente, correu tudo bem até aos dias de hoje. O mais importante é ter foco e é isso que nos tem permitido nunca baixar a faturação desde que assumimos a gerência desta agência.

Para além disso, tem sido fundamental o apoio de toda a equipa ERA – a parceria ideal

para o desenvolvimento desta atividade – que apoia o nosso trabalho num modelo de organização e sucesso que é reconhecido a nível nacional e internacional.

O mercado imobiliário é um dos mais competitivos. A credibilidade e eficiência são fundamentais para fazer a diferença perante o cliente. Porquê que a ERA Rio Tinto é a escolha acertada para quem quer comprar, vender ou arrendar casa?

A ERA Rio Tinto é a escolha acertada para qualquer cliente, seja vendedor ou comprador, porque trabalha em territórios exclusivos, o que nos permite conhecer muito bem a área em que atuamos, e tem uma estrutura de consultores em formação constante que acompanham a evolução do mercado e que são uma mais-valia para conseguirmos estes bons resultados e manter a confiança deposi-

tada em nós pelos nossos clientes. Nós diferenciemo-nos pelo nosso serviço e dedicação ao cliente, garantindo que temos uma equipa fortemente focada em concretizar os sonhos e as necessidades dos nossos clientes, com o profissionalismo e a segurança que um setor como o do imobiliário impõe.

Um dos principais desígnios da ERA é a contratação de grandes talentos. Com a ERA Rio Tinto não é diferente. Como caracteriza a equipa de profissionais desta agência?

A ERA Rio Tinto conta com 30 colaboradores e não sentimos qualquer problema em recrutar, porque temos um núcleo de consultores imobiliários que já cá estão há muitos anos e que ajudam na integração dos novos elementos. Trabalhamos com pequenas equipas, porque é mais fácil o acompanhamento de cada um destes consultores, mediante as suas



PARA DAR RESPOSTA A UM MERCADO CADA VEZ MAIS DINÂMICO E PRESTARMOS UM SERVIÇO DE EXCELÊNCIA, APOSTAMOS NA FORMAÇÃO CONTÍNUA DOS NOSSOS AGENTES, DE MODO A COMPREENDEREM MELHOR O MERCADO E OS CLIENTES QUE NOS PROCURAM E ESTAREM PREPARADOS PARA ENCONTRAREM OPORTUNIDADES RENTÁVEIS DE NEGÓCIO



necessidades. A ERA é, efetivamente, uma empresa focada no talento das pessoas, que acredita nas suas capacidades e as incentiva à excelência. É por isso que os nossos colaboradores são pessoas motivadas, dedicadas aos projetos que desenvolvem, preparadas para o futuro e que atuam com base no espírito de equipa. A ERA faz também uma aposta contínua na formação, no desenvolvimento de pessoas com talento e que queiram construir uma carreira no setor imobiliário, ao mesmo tempo que somos reconhecidos como a melhor “escola” de mediação imobiliária em Portugal. Por tudo isto, o cliente sente segurança quando escolhe trabalhar connosco, porque sabe que tem uma equipa de consultores dedicada a si a 100% e com as melhores capacidades para responder às suas necessidades.

Uma equipa que tem vindo a dar cartas no mercado imobiliário. Prova disso são os diversos prémios alcançados no 1.º semestre deste ano...

A ERA Rio Tinto tem vindo a ocupar lugares de referência a nível nacional no número de transações e em volume de faturação. E o segredo para estes resultados está exatamente na equipa e no método de trabalho. Os nossos consultores estão constantemente na rua, a conhecer as pessoas, os territórios e a descobrir, em primeira-mão, quem quer vender e quem quer comprar imóveis. Nós somos a agência com mais angariações no nosso território e isso faz toda a diferença.

A formação contínua dos agentes é um dos segredos para o sucesso alcançado ao longo dos 14 anos de atividade?

Todos os nossos agentes recebem uma for-

mação inicial e especializada no seu mercado de atuação. Todos os nossos futuros agentes têm ao seu lado um profissional experiente que vai treinar, aconselhar e inspirar os novos membros da equipa. O consultor imobiliário cumpre um papel muito importante como mediador na compra ou venda de um imóvel, porque trabalha na prospeção de mercado, encontrando as melhores soluções dentro dos desejos e necessidades do cliente, e porque ajuda no processo de compra e venda, fazendo um acompanhamento até ao final do procedimento. Para dar resposta a um mercado cada vez mais dinâmico e prestarmos um serviço de excelência, apostamos na formação contínua dos nossos agentes, de modo a compreenderem melhor o mercado e os clientes que nos procuram e estarem preparados para encontrarem oportunidades rentáveis de negócio. Acreditamos que a formação e aposta nas pessoas é uma das chaves para termos conseguido o sucesso dos últimos anos.

O ano de 2020 trouxe grandes mudanças. O impacto da pandemia provocada pela Covid-19 é evidente em diversas áreas. De que forma avalia atualmente o mercado imobiliário na região?

Em consequência dos preços que estão a ser praticados nas grandes cidades, neste caso concreto no Porto, Rio Tinto começa a assumir-se como um território cada vez mais procurado. Com uma proximidade elevada e bons acessos, a diferença de preços dos imóveis ainda é bastante significativa.

A pandemia mudou a forma como se “vive” em casa. O confinamento, levou as famílias a perceber que precisam de outro tipo de

espaços e a procurar novos imóveis em zonas mais periféricas?

Ao longo dos últimos meses temos verificado um interesse crescente por moradias. Esta procura parece estar relacionada com a aposta das famílias em ter espaços maiores, que permitam mais movimentação e que tenham acesso, por exemplo, a jardins, terraços, varandas, e espaços versáteis e funcionais, que incluam áreas dedicadas ao teletrabalho ou à prática de desporto. Essa procura por moradias tem sido mais vincada fora dos grandes centros urbanos por existir uma maior variedade de imóveis e os preços serem também mais acessíveis.

A ERA Rio Tinto, associada à ERA Gondomar, não ficou indiferente ao difícil período atravessado pelas famílias portuguesas e, por isso, em parceria com a DMYINetwork Solutions levou a cabo uma ação solidária. Fale-nos um pouco mais sobre esta iniciativa.

Tentamos estar atentos às necessidades da população de Gondomar. Esta parceria consistiu em doarmos computadores a algumas escolas mais carenciadas, durante a primeira vaga da pandemia, quando foi necessário recorrer à escola online.

Com um percurso baseado no sucesso a ERA Rio Tinto é uma agência imobiliária de referência na região onde atua. O que podemos esperar para o futuro?

O objetivo é faturar cada vez mais e estabilizar as duas agências que detemos, atualmente, de forma a conseguirmos apostar na abertura de uma terceira. Para além disso, queremos continuar sempre a servir os nossos clientes com a qualidade a que os habitamos nestes 14 anos.





MARIA TERESA SOARES

HÁ 24 ANOS A CONSTRUIR A “FAMÍLIA MCDONALD’S” DE BRAGA

Lutadora, dedicada, perfeccionista e empreendedora. Assim poderíamos começar a descrever Maria Teresa Soares que, em 1996, levou, pela primeira vez, até Braga o conhecido restaurante McDonald’s. Decorridos 24 anos, o projeto não para de crescer, contando hoje com cinco restaurantes e uma equipa de colaboradores de excelência, que Maria Teresa Soares assume ser a “espinha dorsal” do negócio.

Falar da Maria Teresa Soares é falar de empreendedorismo, liderança e resiliência. Começamos por conhecer um pouco melhor a mulher por detrás do negócio e de que forma vem traçando o seu percurso.

Sempre fui uma pessoa lutadora, dedicada, perfeccionista dando sempre o meu melhor em tudo o faço, e os resultados foram aparecendo. Sou o tipo de pessoa que luta para fazer melhor amanhã do que o que fiz hoje, pois acho que há sempre a possibilidade de fazer mais e melhor. Naturalmente, por vezes falho e tenho desilusões, mas é nessas alturas que vou buscar mais energia e força para alcançar os meus objetivos e corrigir aquilo que correu menos bem. Sou formada em Psicologia e Espanhol pela Fairleigh Dickinson University em Nova Jersey, nos EUA. Ao longo de quatro anos de faculdade trabalhei em part-time, onde sempre

fui reconhecida, valorizada e premiada pelos meus superiores pelo bom desempenho e dedicação.

A Maria Teresa Soares é hoje um exemplo de sucesso de liderança no feminino, tendo sido a primeira mulher a abrir um franchising McDonald’s em Portugal. O que a motivou a arriscar e a apostar neste projeto?

Sim, fui a primeira mulher franquiada a abrir um restaurante McDonald’s em Portugal.

Quando me candidatei nem sequer me passou pelo pensamento que o facto de ser mulher me poderia trazer vantagens ou desvantagens, como também não tinha ideia se havia outras mulheres candidatas. Candidatei-me pelo facto de ter regressado a Portugal não por opção própria, mas por motivos familiares. Na altura, o meu objetivo foi procurar um projeto com

o qual me identificasse, e aconteceu quando, numa revista do avião, vi um anúncio da McDonald’s Portugal que procurava candidatos a franquiados e pouco tempo depois iniciei o processo de candidatura. Obviamente, fiquei muito feliz por ter sido aceite e por ter a oportunidade de iniciar o meu projeto, com a mais valia de o fazer aliando-me a uma multinacional líder mundial no seu setor e a uma marca bem reconhecida pelo seu sucesso.

O espírito empreendedor, ou a capacidade criativa e de multitasking são apenas alguns dos atributos que as mulheres imprimem nas empresas que lideram. Quais são, na sua opinião, os principais aspetos diferenciadores da liderança feminina?

Atualmente já temos muitas mulheres a assumirem sem medo lugares de topo, competin-

do de igual para igual com homens. As mulheres, para além de serem empreendedoras, têm uma capacidade criativa e uma enorme capacidade de multitasking, que acho ser um dos aspetos mais diferenciadores na liderança feminina. Muitas mulheres de hoje são mães, esposas, fazem a gestão de casa e ainda tem a sua atividade profissional, e algumas em cargos e carreiras de topo. Para além disso é também um importante instrumento de transformação social, pelo facto de abrir portas a lugares que há alguns anos, provavelmente, seriam impensáveis. Atualmente, temos o exemplo da futura Vice-Presidente dos EUA, a Sra. Kamala Harris. Quem imaginava que uma mulher chegaria a um cargo desses? Acho que o caminho percorrido e o sucesso alcançado por muitas mulheres, nas mais diversas áreas em carreiras de topo, é uma inspiração para todas as outras.

Decorridos 24 anos desde a abertura do primeiro restaurante, a família McDonald's em Braga não para de crescer, contando atualmente com cinco restaurantes e uma equipa que já ultrapassa as duas dezenas de colaboradores. Qual tem sido o segredo por detrás do sucesso alcançado ao longo dos anos?

Eu não diria segredo, é mais um trabalho contínuo e o facto de ter uma equipa de excelência. A formação ombro a ombro, a ambição de sermos cada vez melhores, a proximidade com as minhas equipas, vivendo de perto os obstáculos e as oportunidades que enfrentamos diariamente, têm contribuído para o sucesso. Claro que não é possível estar sempre presente nos restaurantes, mas estou sempre à distância de uma chamada e disponível para tudo o que for necessário. Na McDonald's também contamos com o apoio dos vários departamentos da marca desde o financeiro, o operacional, o de marketing, de recursos humanos e o de construção, que em muito contribuem para o nosso sucesso.

Não existem dúvidas de que a McDonald's é hoje uma marca vencedora, não só em terras bracarenses, mas também por todo o país. A equipa de colaboradores é fundamental para marcar a diferença perante o cliente?

“

ACHO QUE O CAMINHO PERCORRIDO E O SUCESSO ALCANÇADO POR MUITAS MULHERES, NAS MAIS DIVERSAS ÁREAS EM CARREIRAS DE TOPO, É UMA INSPIRAÇÃO PARA TODAS AS OUTRAS”





Sem dúvida que a equipa de colaboradores é fundamental para o nosso sucesso, eu até lhe chamaria a “espinha dorsal” do nosso negócio. É muito importante mantermos as nossas pessoas motivadas e proporcionar-lhes todas as ferramentas necessárias para desempenharem com sucesso as respetivas funções. Oferecemos flexibilidade de horários para que possam estudar ou encaixar outros projetos que tenham, como também têm a possibilidade de progressão de carreira com a McDonald's.

A parte pedagógica, muito valorizada na cadeia McDonald's, é uma das ferramentas para desenvolver e manter equipas motivadas?

A parte pedagógica é muito valorizada na McDonald's e é uma ferramenta usada para desenvolver e manter as equipas motivadas. Para os mais jovens, para quem a McDonald's é, a maior parte das vezes, o primeiro emprego, é uma escola de vida que os dota

de skills relevantes e lhes enriquece o currículo. Aprendem a importância da pontualidade, assiduidade, responsabilidade, trabalho em equipa, educação e respeito pelo próximo, como também aprendem a trabalhar por objetivos.

Para os mais maduros, que geralmente já têm outras bases, é uma oportunidade para desempenharem outras funções em áreas mais especializadas e de maior responsabilidade. Oferecemos progressão na carreira, prémios de desempenho e um bom ambiente de trabalho.

A cadeia McDonald's é hoje muito mais do que um restaurante. A Fundação Infantil Ronald McDonald acolhe milhares de famílias com crianças doentes para que possam permanecer juntas durante o tempo de tratamento hospitalar. Exemplo desta política de responsabilidade social é a Casa Ronald McDonald. Fale-nos um pouco mais deste projeto tão es-

pecial para si, para a sua equipa e clientes.

A Fundação Infantil Ronald McDonald é uma fundação criada e apoiada todo o ano pela McDonald's e os seus franquias, assim como outras empresas e até a sociedade civil. As Casas Ronald McDonald em Lisboa e no Porto e o Espaço Familiar Ronald McDonald, no Hospital de Santa Maria em Lisboa, acolhem famílias com crianças em tratamento hospitalar. Estas casas são carinhosamente tratadas como “a casa longe de casa” durante o tratamento hospitalar das crianças. Estes espaços dispõem das comodidades de conforto de uma residência com uma zona de cozinha, zonas de descanso, de lavandaria e espaços comuns, onde os pais por momentos se esquecem de toda a vivência hospitalar. Integradas na rede mundial da Ronald McDonald House Charities, espalhadas pelos cinco continentes em mais de 65 países e regiões, as 377 Casas Ronald McDonald e os 263 Espaços Familiares Ronald McDonald acolhem anualmente mais de 3,5 milhões de crianças e suas famílias. Até agora os três projetos em Portugal já apoiaram mais de 3500 famílias. Este é um projeto que me é muito querido e sempre que posso, eu e as minhas equipas, participamos nas iniciativas promovidas pela fundação e em ações de voluntariado.

O ano de 2020 ficará marcado pelos desafios e dificuldades que impôs a famílias e empresas. Qual é o “novo normal” da marca McDonald's?

É verdade que este ano fica marcado por muitos desafios e dificuldades, tanto para as empresas como para a população em geral. Durante esta pandemia, para

além dos nossos procedimentos de higiene e segurança alimentar habituais, implementámos uma série de medidas extra por forma a garantir a segurança e o bem-estar dos nossos colaboradores e clientes, ao nível do restaurante, no serviço McDrive, no McDelivery e no Take-Away. Foram introduzidas um conjunto de novas medidas, agrupadas em quatro áreas de foco: proteção das equipas, distanciamento social, entregas contactless e boas práticas de higiene e limpeza. É com toda a segurança que as pessoas podem fazer as suas refeições num restaurante McDonald's ou num outro local usando os nossos serviços de Drive, Take Away ou Delivery. Como todo o setor da restauração e turismo, assim como outros sectores, também na McDonald's enfrentamos grandes desafios face às limitações de pessoas nos restaurantes e à imposição de horários mais limitativos, algo que temos tentado, dentro do possível, minimizar, dinamizando outros canais de venda como o McDrive, o McDelivery, ou o Take Away.

Quais as bandeiras que guiarão os seus restaurantes McDonald's no futuro?

Para o futuro espero continuar, juntamente com as minhas equipas, a defender os elevados padrões da marca, proporcionar bons momentos aos nossos clientes, oferecendo-lhes refeições de qualidade, com toda a higiene e segurança e prestando um serviço de excelência por um valor justo. Pretendemos continuar a estar na vanguarda da inovação e da prestação de serviços do nosso setor, procurando sempre ir ao encontro daquilo que os nossos clientes esperam de nós.

A McDonald's apoia a



**Fundação Infantil
Ronald McDonald™**
Portugal

VINHAS CENTENÁRIAS

650 METROS DE ALTITUDE

casasaltas.vinhos@gmail.com

CASAS ALTAS



“A CLARKEMODET É MUITO MAIS QUE UMA CONSULTORA EM PROPRIEDADE INTELECTUAL”

Clarke Modet



Com mais de 140 anos de história, a ClarkeModet é líder nos serviços de Propriedade Industrial e Intelectual nos países de língua espanhola e portuguesa. No ano em que se assinala o 55.º aniversário da abertura da filial em Portugal, Ana Morato, Diretora-Geral, dá-nos a conhecer um pouco melhor este grupo espanhol.



ANA MORATO, DIRETORA-GERAL

Para melhor conhecermos o universo ClarkeModet, seria importante compreender um pouco mais o trabalho que desenvolve e de que forma se diferencia no mercado.

O segredo encontra-se no elevado grau de profissionalismo dos quase 500 funcionários que trabalham na ClarkeModet, na internacionalização da companhia com presença em 10 países, na incorporação de tecnologia com processos altamente automatizados e em permanente revisão, no empenho pela qualidade, sendo a única empresa de PI em Portugal a ser certificada pela NORMA ISO 9001:2015 e na inovação permanente na nossa oferta de valor. Atualmente, a ClarkeModet é muito mais que uma consultora em Propriedade Intelectual. Acompanhamos os nossos clientes ao longo de todo o ciclo de inovação e criatividade, orientando os seus esforços de I+D+i, organizando os seus processos para uma melhor gestão da inovação e da PI, aconselhando nas relações com parceiros, oferecendo a melhor estratégia, alinhada com os seus interesses empresariais, ajudando a conhecer o valor dos seus ativos intangíveis e acompanhando-os no processo de venda ou licenciamento dos seus desenvolvimentos.

Este ano assinala-se o 55.º aniversário da abertura da filial ClarkeModet em Portugal. Qual o segredo por detrás do sucesso alcançado ao longo destes anos?

O principal segredo em Portugal tem sido a proximidade ao mercado local. Sabemos quais são as necessidades dos clientes portugueses e tentamos sempre dar a resposta mais adequada. A personalização a nível local, mas a partir de uma abordagem global da empresa, é uma das chaves para o sucesso, para além do foco permanente na qualidade do serviço.

O sistema de Propriedade Industrial e Intelectual representa um fator competitivo e um contributo imprescindível para o desenvolvimento económico e social?

As economias mais capazes de suportar uma crise são aquelas que contam com empresas com elevado desenvolvimento tecnológico, com centros científicos e de tecnologia avançada, com indústria baseada em produtos competitivos nos mercados internacionais... E tudo isso significa: a proteção das suas criações através de patentes, desenhos ou modelos de utilidade, o registo das suas marcas, a proteção dos aspetos que constituem o know-how de uma empresa e a tornam competitiva através da figura do segredo comercial. As empresas que contribuem para o crescimento económico e social de um país são aquelas que sabem que o sucesso está no desenvolvimento e proteção permanentes do mesmo.

Por todo o país, milhares de empresas uniram-se no combate à atual pandemia. A ClarkeModet seguiu o mesmo caminho e apoiou a obtenção da Propriedade Industrial e Intelectual do ventilador português Atena...

Quando esta crise epidémica deflagrou, reunimo-nos para decidir como poderíamos ajudar e decidimos que seria a fazer o que sabemos - proteger a PI - no apoio às empresas que estavam a lutar para colocar os seus conhecimentos ao serviço daqueles que estavam a padecer dos efeitos desta pandemia. Assim, surgiu o apoio pro bono para a proteção do ventilador português Atena e outras iniciativas com o objetivo de ajudar as empresas nacionais a aplicar os seus conhecimentos para ultrapassar estes momentos tão críticos que estamos a viver.

Equipa de Distribuidores da Rainbow Portugal

17 Escritórios no Continente e 3 Escritórios nas Ilhas



Rainbow Aveiro
Ana & Carlos Branco
Rua Direita Aradas, 14
3810-001 Aveiro
Tel.: 234 031 864
rainbowaveiro.ac@gmail.com



Rainbow Beja
Valéria Rosa & Fernando Clemente
Av.º Fialho de Almeida, 51
7800-395 Beja
Tel.: 284 331 293
rainbowbeja.cr@gmail.com



Rainbow Braga
Vera & José Santos
Rua Fonte das Águas Férreas,
N.º 80
4715-345 Braga
Tel. 253 465 777
rbbraga@rainbowbraga.com



Rainbow Bragança
Vera & José Santos
Av. das Forças Armadas,
nº 9 B R/c
5300-142 Bragança
Tel.: 273 092 302
rainbowbraganca@gmail.com



Rainbow Castelo Branco
Liliana e Nuno Malaquias
Av. Cidade de Zhuhai
lote 171 r/c Loja 1
6000-077 Castelo Branco
Tel.: 965 116 397
direcao@castelobranco@gmail.com



Rainbow Coimbra
Elisabete & Luís Horta
Rua das Areias, 24
Centro Empresarial
Caves Coimbra
Sala 12 - Trouxemil
3025-137 Coimbra
Tel.: 964 767 423
geral@rainbowcoimbra.pt



Rainbow Faro
Carlos Silva
Largo António Ferreira de
Araújo, Lote M R/c
8005-261 Faro
Tel.: 289 862 119
admin@rainbowfaro.com



Rainbow Leiria
Ana Inverno & João Marques
Av. Nossa Senhora
de Fátima, 41
2410-140 Leiria
Tel.: 244 813 375
rainbowleiria@gmail.com



Rainbow Linda-a-Velha
Ana Inverno & João Marques
Largo da Lagoa, nº7 G
2795-116 Linda-a-Velha
Tel.: 210 963 101
info@rainbow-sd.pt



Rainbow Madeira
Rui Miguel
Travessa das Preces,
Pavilhão 9, Letra I,
St.ª Quitéria
9020-251 Funchal
Tel.: 291 224 551
rainbowmadeira@dima.pt



Rainbow Maia
Graciosa & Cecílio Baptista
Rua Cegonha, 312
4470-269 Maia
Tel.: 229490060 / 229442621
rainbowdouro@netcabo.pt



Rainbow Odivelas
Duarte Salgueiro
Rua Augusto Alexandre Jorge,
Lote 4 - Lj Esq
2675-220 Odivelas
Tel.: 219 849 000
apoiocliente@rainbowodivelas.com



Rainbow Portimão
Carlos Silva
R. Machado Castro,
lote C-6 Loja 1
8500-303 Portimão
Tel.: 282 247 794
admin@rainbowportimao.com



Rainbow Santarém
Domingos Matos & Marius Muclea
Rua do Parque, Lote 50E
2135-211 Samora Correia
Tel.: 263 652 067 / 925 322 204
geral@rainbow-santarém.pt



Rainbow S. Miguel
Vera & José Santos
Rua Mãe de Deus,
N.º 48 J R/C
9500-321 Ponta Delgada
Tel.: 296 717 777
rbpontadelgada@rainbowcores.com



Rainbow Setúbal
Júlia & Jaime Elias
Rua Jaime Ferreira Dias, 15
2815-776 Sobreda
Tel.: 212 945 570
rainbowsetubal@gmail.com



Rainbow Terceira
Vera & José Santos
Rua Dr. Adriano Paim, 185
Cruzeiro - Vila das Lajes
9760-313 Praia da Vitória
Tel.: 295 704 777
rbterceira@rainbowcores.com



Rainbow Viana do Castelo
Elisabete & David Amorim
Avenida do Brasil, nº331
4990-354 Ponte de Lima
Tel.: 919 505 186
davidsamorim@hotmail.com



Rainbow Vilamoura
Vítor Pardal
Rua das Oliveiras
Condomínio Marina Sol
8125-472 Quarteira
Tel.: 289 310 700
vitorpardal@sapo.pt



Rainbow Viseu
Marisa Santos & Hélder Rodrigues
Av. Dom Afonso Henriques
lote 180 A R/C Esq. Frt.
3500-606 Viseu
Tel.: 232 092 438
direcao.rainbowviseu@gmail.com

Mais de 325 mil máquinas vendidas desde 1993!

www.rainbow-portugal.com

www.clientesrainbow.com

UMA NOVA REALIDADE, A MESMA QUALIDADE E INOVAÇÃO

A Rainbow mantém a sua posição de liderança, continuando a ser a escolha de quem pretende um equipamento certificado e único, capaz de melhorar a saúde das suas famílias. Para conhecermos a nova realidade do universo Rainbow Portugal, convidámos Fernanda Alves, Presidente Executiva da Fénix Lusitana, para uma entrevista na qual nos deu a conhecer o mais recente modelo Rainbow lançado no mercado nacional e anunciou a abertura, em 2021, de três novos escritórios em Évora, Guarda e em Matosinhos.



FERNANDA ALVES,
PRESIDENTE EXECUTIVA
DA FENIX LUSITANA



Acreditar e amar verdadeiramente o que faço. Conhecer a minha equipa e ouvi-la é uma prioridade

A Rainbow é uma marca de referência no mercado nacional, onde vem registando um sólido crescimento ao longo dos anos e o ano de 2020 trouxe algumas novidades para o projeto. Qual é o novo normal do universo Rainbow Portugal?

Com o lançamento do mais recente modelo Rainbow no final de 2019, o SRX, parecia que nos estávamos a preparar para aquilo que agora, em tempos de pandemia, chamamos de “novo normal”. Para nós, o normal sempre foi priorizar a limpeza profunda, através de uma higienização e purificação do ar eficazes, com a ajuda do nosso sistema de higiene e saúde Rainbow. O “novo normal”, para além de ter intensificado a necessidade imprescin-

dível e complementar na melhoria da nossa saúde que a máquina Rainbow proporciona, aumentou ainda mais a responsabilidade do trabalho da nossa equipa. O respeito que temos por esta responsabilidade levou-nos a reunir as nossas equipas com o intuito de garantir que todos entendiam a importância do seu trabalho e a ajustar o que era necessário para que todos estivessem preparados para fazer demonstrações num ambiente seguro, seguindo as regras da DGS. A preparação psicológica e emocional dos nossos agentes para enfrentar estes tempos mais desafiantes é o resultado de formações constantes que os completam não só como profissionais, mas também como seres humanos, e é o que faz com que a Rainbow Portugal seja reconhecida por desenvolver continuamente a melhor equipa comercial no mercado.

Atualmente, assume a função de Presidente Executiva da Fénix Lusitana, representante do sistema de limpeza Rainbow em Portugal. Falar de Fernanda Alves, é falar de liderança, empreendedorismo e resiliência. Qual o seu segredo para o sucesso alcançado?

Acreditar e amar verdadeiramente o que faço. Conhecer a minha equipa e ouvi-la é uma prioridade. Acredito que estamos a fazer algo significativo na vida das pessoas e, desta forma, encontrei mais uma paixão e propósito na vida. Tenho ao meu lado uma grande equipa que tem uma relação de respeito e confiança e que protege os valores, a missão e a visão da nossa empresa. Ciente daquilo que está a acontecer ao nosso redor, mas focada na nossa empresa, no nosso produto e na nossa equipa, dedico toda a minha energia e atitude a manifestar o que queremos conquistar juntos. Acredito profundamente no produto que represento e reconheço a riqueza da nossa empresa por ter o melhor dos dois mundos: Pessoas a quem chamo de “pilares” e pessoas novas, os nossos “piu-piús”, que se juntam à nossa equipa nacional. Na Rainbow Portugal a





CONSUMIDORES

A qualidade e a eficiência da Rainbow Portugal

Os nossos engenheiros comprometem-se todos os dias a encontrar e a implementar melhorias e diferentes inovações para assegurar que o nosso produto continua a ser líder no mercado. É por isso que conquistámos recentemente o slogan “O Primeiro... O Melhor... Sempre”. São também os nossos clientes que tornam a Rainbow tão especial ao atualizarem os seus modelos, ou a oferecerem um aos seus filhos. É um orgulho termos testemunhos de jovens adultos que foram criados numa casa limpa pela Rainbow a reconhecerem a diferença que ela faz. É inspirador quando recebemos chamadas a solicitar a compra do nosso equipamento para oferecer a alguém especial. Em Portugal, já contamos com três gerações a trabalhar na nossa equipa e a confiança que, ao longo dos anos, os clientes depositaram na nossa marca e produtos é o motor para nos mantermos no topo.

aprendizagem e a experiência aliam-se às novas ideias, construindo o caminho para crescermos ainda mais e melhor. A comunicação e união da nossa equipa fazem com que todos sintam que são parte do sucesso e que o celebramos juntos. Cabe-me, como representante exclusiva da Rainbow em Portugal e juntamente com os meus distribuidores, mantermos a nossa equipa com uma atitude positiva e confiante na marca e darmos a conhecer aos outros a oportunidade de fazerem parte da “Família Rainbow”.

Vencedor do prémio “Escolha do Consumidor” 2020 e certificado pela Fundação Portuguesa do Pulmão como “um aparelho de limpeza e purificação do ar, ideal para pessoas com problemas respiratórios ou asma”, o equipamento Rainbow é, sem dúvida, distinto. Qual a sua reação a este reconhecimento e o que distanciou a Rainbow das outras marcas?

Sermos considerados “Escolha do Consumidor” em 2020 relembra-me que somos uma marca privilegiada por termos clientes que se orgulham de terem em casa um equipamento certificado e único, capaz de melhorar a saúde das suas famílias. Quem faz parte da “família Rainbow” sabe que representa o melhor sistema de higiene e saúde do mercado, a nível mundial. O percurso da Rainbow ao longo de todos estes anos distingue-se de qualquer outra marca no mercado, o que faz dela incomparável. A Rainbow já ganhou vários prémios e cada vez que acrescentamos mais um à nossa coleção, ficamos ainda mais orgulhosos do nosso produto. É uma honra a Rainbow ser recomendada pela Fundação Portuguesa do Pulmão em Portugal. Cada prémio que recebemos acaba por contribuir para a nossa notoriedade no mercado, para a forma como trabalhamos internamente e como os 18 distribuidores,

as mais de 200 pessoas do staff e os mais de 500 agentes autorizados da nossa marca estabelecem e mantêm a lealdade e o compromisso para com os clientes.

Numa altura em que a higienização e purificação dos diversos ambientes se tornou de extrema importância, a escolha de equipamentos capazes de melhorar significativamente a qualidade do ar em ambientes fechados, como a Rainbow SRX, tornou-se uma prioridade?

O equipamento Rainbow é muito mais do que apenas um produto que vendemos, é uma necessidade urgente nas casas e para a proteção da saúde das famílias. Os nossos clientes encontram na Rainbow a vantagem de terem várias funções num só equipamento cada vez mais prático e fácil de usar, conseguindo, por exemplo, limpar a sujidade de tapetes e estofos, do chão e de todo o mobiliário, lavar em profundidade, purificar e desinfetar o ar ao eliminar 99,9% das partículas prejudiciais à nossa saúde, eliminar maus cheiros e aromatizar. O novo modelo Rainbow SRX é um equipamento revolucionário pelas mais de 20 novas funções e melhoramentos. Oferece uma tecnologia mais recente e um design inovador, com mais poder e eficácia, botões de controlo digital, um motor com quatro velocidades, novos encaixes, mais poder de sucção, um temporizador, maior durabilidade, uma nova tecnologia de levantamento automático e 10 anos de garantia no motor e controlador, características que o fizeram ganhar o prémio de “Produto do Ano 2020”. A prova de que a Rainbow não é apenas indispensável nas nossas casas para uma melhoria da qualidade do ar e para uma limpeza exímia, levou-nos a disponibilizar equipamentos a instituições para suporte aos profissionais de saúde ao serviço no combate ao vírus.



A FUSÃO ENTRE A PAIXÃO PELA VIDA E A RESILIÊNCIA

Há mais de 60 anos que a Associação Internacional de Artistas Pintores Com a Boca e o Pé leva a arte de centenas de artistas de todo o mundo, a milhares de pessoas. A Portugal em Destaque entrevistou Margarida Martins, administradora da APBP Portugal, que deu a conhecer esta associação que permite aos seus membros, através da pintura com a boca e os pés, viver exclusivamente do seu esforço e trabalho.



MARGARIDA MARTINS, APBP PORTUGAL



A Associação Internacional de Artistas Pintores com a Boca e o Pé conta com mais de 60 anos de existência. Presente em Portugal há 27 anos, através da APBP (Artistas Pintores com a Boca e o Pé), esta associação surgiu com um objetivo bem definido. Fale-nos um pouco deste projeto e do trabalho que desenvolve.

O primeiro objetivo desta associação foi o de ajudar a integrar na sociedade, pessoas com um tipo específico de deficiência. Terem nascido sem braços ou mãos ou que tendo nascido com eles, não os possam usar. A associação motiva estas pessoas a descobrir um novo interesse nas suas vidas, através da pintura com a boca ou o pé, dando a conhecer as obras destes artistas que, através da sua arte, se integram na sociedade e fazem dela o seu meio de subsistência e a sua realização pessoal. Em todos os continentes são vendidos postais e calendários, entre outros artigos, que reproduzem os originais destes artistas chegando aos lares de milhões de pessoas que admiram e se solidarizam com esta causa. A sua venda reverte para a associação internacional que reparte os lucros dos diversos países com os

artistas em forma de bolsas e pensões, que se traduzem no salário mensal destas pessoas.

Uma das premissas da Associação Internacional de Artistas Pintores com a Boca e o Pé é o de permitir aos seus membros viver exclusivamente do seu esforço e do seu trabalho. Como e quem pode fazer parte desta associação?

Pode fazer parte da associação qualquer pessoa que não possa fazer uso dos membros superiores, seja por doença, acidente, por ter nascido sem braços ou mãos ou com qualquer outro tipo de problema nos mesmos que a impossibilite de segurar o pincel para pintar. A premissa é que pinte com a boca e/ou o pé por impossibilidade total do uso das mãos. Para fazer parte da associação basta contactar a APBP em Portugal, que faz a ligação com a Associação Internacional de Artistas que pintam com a boca e o pé. Depois tem de apresentar um atestado médico, e passar por uma candidatura que é um proforma e é sempre aceite independentemente do proponente já ter conhecimentos de pintura. O importante é começar e ter vontade de desenvolver essa capacidade.

Explane o impacto que a pandemia da Covid-19 teve na divulgação e exposição do trabalho dos Artistas Pintores com a Boca e o Pé? Quais foram as principais dificuldades?

Como a nossa divulgação e contacto com os clientes é toda ela feita online e através dos CTT, felizmente não houve um impacto negativo excessivo neste aspeto. Onde nos afetou mais foi no contacto direto dos artistas com as escolas, onde fazemos todos os anos demonstrações de pintura ao vivo e sensibilizamos os estudantes de todas as idades para o problema da deficiência e consequente inclusão. Claro que este ano foi impossível este tipo de interação, assim como efetuar qualquer exposição de originais. Estas exposições são feitas, habitualmente, a partir de convites dos mais variados quadrantes, convites que pela pandemia não existiram este ano.

Onde podemos encontrar as obras dos vossos artistas e de que forma os podemos apoiar?

Neste momento, e até que este período termine, as obras só podem ser vistas em



“

**UM PINTOR NÃO É SÓ AS SUAS MÃOS,
A PINTURA VEM DO CORAÇÃO”**



papel, através dos nossos artigos, sejam eles os postais e calendários que habitualmente enviamos para casa, ou todos os outros como puzzles, bloco de notas, livros infantis... Atualmente, é possível encomendar todos os artigos através de e-mail, telefone, ou através do site.

Atualmente a associação conta já com mais de 800 membros, espalhados pelos cinco continentes, sendo que, todos eles partilham

algo em comum: a paixão pela pintura e a resiliência. Que mensagem gostaria de deixar a todos aqueles que hoje se deparam com barreiras físicas, mas que desejam transformar a sua vida?

A sua pergunta focou duas palavras fundamentais: paixão e resiliência. A paixão pela vida, antes da paixão por qualquer outra coisa, é fundamental, mesmo nas condições mais difíceis, e é o que todos os artistas que eu conheço pessoalmente me ensinaram de mais

valioso. Que tudo é ultrapassável, se tivermos resiliência, e aqui aparece a segunda palavra essencial. A resiliência faz com que todos os dias se alcance mais uma vitória e se acumule mais uma conquista. Claro que a solidariedade e o civismo dos que nos rodeiam também é fundamental, mas o primeiro passo tem de ser a força de vontade do próprio. Essa é a mensagem que estes artistas me deixam todos os dias e que eu desejo passar aos vossos leitores.

O MODELO DE TAIWAN QUE SERVE DE EXEMPLO PARA O MUNDO

Taiwan é um dos locais menos afetados pela pandemia, tornando o país um exemplo para todo o mundo. Foi com o objetivo de compreender melhor este modelo de sucesso que entrevistámos a Representante de Taiwan em Portugal, Emb. Vivian Chang, que aproveitou para relembrar a importância da cooperação entre os vários Estados no combate ao vírus.

A resposta de Taiwan, à pandemia do coronavírus mostrou-se uma das mais eficazes do mundo, suscitando interesse e curiosidade por parte de diversos países. Qual a estratégia de Taiwan no combate ao novo coronavírus?

O vírus teve um enorme impacto na política global, emprego, economia, comércio e sistemas financeiros. Graças aos esforços unidos de todo o seu povo, Taiwan respondeu às ameaças representadas por esta pandemia através de quatro princípios: ação prudente, resposta rápida, implementação antecipada, abertura e transparência.

Adotando estratégias como a operação de sistemas de comando especializados, a implementação de medidas meticulosas de controlo de fronteiras, a produção e distribuição adequada de abastecimentos de recursos médicos, o recurso à quarentena domiciliária e medidas de isolamento e serviços de cuidados relacionados, a aplicação de sistemas de TI, a publicação de informações transparentes e abertas e a execução de triagem e testes precisos, tivemos a sorte de conter o vírus.

Considera que o modelo de Taiwan pode ajudar outros países a combater a pandemia?

O surto global de COVID-19 lembrou ao mundo que as doenças infecciosas não conhecem fronteiras e não discriminam segundo critérios políticos, étnicos, religiosos ou culturais. As nações devem trabalhar juntas para enfrentar a ameaça de doenças emergentes. Por esse motivo, depois de Taiwan ter estabilizado a sua contenção do vírus e garantido que as pessoas tinham acesso suficiente a recursos médicos, começámos a compartilhar a nossa experiência e fornecer equipamento médico para outros países com necessidades. Em junho, Taiwan já tinha realizado cerca de 80 conferências online, compartilhando o modelo de Taiwan com especialistas de governos, hospitais, universidades e grupos de reflexão em 32 países. Havíamos também doado 51 milhões de máscaras cirúrgicas, 1,16 milhões de máscaras N95, 600 mil batatas de isolamento e 35 mil termómetros de testa para mais de 80 países. Em Portugal, duas instituições rece-



AO CENTRO A REPRESENTANTE DE TAIWAN EM PORTUGAL, EMB. VIVIAN CHANG



O SURTO GLOBAL DE COVID-19 LEMBROU AO MUNDO QUE AS DOENÇAS INFECCIOSAS NÃO CONHECEM FRONTEIRAS E NÃO DISCRIMINAM SEGUNDO CRITÉRIOS POLÍTICOS, ÉTNICOS, RELIGIOSOS OU CULTURAIS

beram de Taiwan 100 mil máscaras cirúrgicas logo no início da pandemia. A declaração sobre a comemoração do 75.º aniversário das Nações Unidas, reconhece que só trabalhando juntos em solidariedade podemos acabar com a pandemia e enfrentar eficazmente as suas consequências. O modelo de Taiwan pode, efetivamente, ajudar outros países a combater a pandemia. A comunidade mundial precisa de Taiwan.


Hoje, Portugal mantém relações não oficiais com Taiwan e foram já várias as colaborações entre ambos...

Uma das principais colaborações foi em relação aos incêndios florestais que atingiram

Portugal em 2017. A Fundação Tzu Chi, em Taiwan, organizou uma equipa de voluntários da Europa e América para avaliar os danos nos municípios portugueses, e decidiu entregar donativos às vítimas dos incêndios. Durante 2018 e 2019, a fundação taiwanesa entregou também cerca de 50 mil donativos a mais de 900 famílias portuguesas. Não podemos ainda esquecer que, no início de 2020, a Fundação Tzu Chi ofereceu mais uma vez máscaras para os necessitados. Para além disso, desde 2014, o Escritório Florestal do Conselho da Agricultura de Taiwan iniciou um programa para apoiar o GEOTA a manter as funções educativas e ecológicas no Paul de Tornada, nas Caldas da Rainha.

PORTUGAL

EM DESTAQUE

A portrait of Eng.º Coutinho Duarte, a middle-aged man with a receding hairline, wearing a dark pinstriped suit, a white shirt, and a dark green tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is dark and out of focus.

“SEREI PARA O SPORTING
O QUE O SPORTING
PRECISAR DE MIM”

ENG.º COUTINHO DUARTE

IRREVERÊNCIA E VONTADE DE FAZER SEMPRE O MELHOR

Poucas aldeias de Portugal se podem orgulhar tanto do clube da terra como as gentes de Burinhosa. Nesta edição da Portugal em Destaque damos-lhe a conhecer um dos principais rostos por detrás da ascensão meteórica deste clube de futsal. Nascido e criado na aldeia da Burinhosa, o Eng.º Joaquim Coutinho Duarte é, hoje, para além de um amante do desporto, um empresário de sucesso. Fique a conhecer um pouco melhor o homem, empresário e adepto.

O futsal do Burinhosa é fruto da vontade de um grupo de adeptos que sempre desejou o que se achava impensável. Quem é o Eng.º Coutinho Duarte, que tanto fez pelo clube da Burinhosa?

Era impensável que uma aldeia pudesse vir a alcançar um nível destes, seja em que modalidade fosse, mas a verdade é que o atingiu. Eu, efetivamente, sonhava muitas vezes com o Burinhosa na primeira divisão. Quando abordava este assunto no clube, confesso que tinha alguma dificuldade em expressar o que sentia, por pensar que os outros poderiam achar aquilo inalcançável e que o meu sonho era impossível. Mas a verdade é que um dia as coisas sucederam-se. Foi um percurso difícil, marcado pelo árduo trabalho de um conjunto de pessoas que foram tomando as medidas necessárias para que atingíssemos esse desiderato. Os resultados alcançados nas partidas, acabaram também por ser uma motivação para atletas

e adeptos e a dinâmica foi-se desenvolvendo e aprimorando. Até que um dia, chegámos à Primeira Divisão. Quando atingimos esse objetivo, eu já só pensava em preparar a próxima época, o que é uma característica muito pessoal. Quando atinjo um objetivo começo logo a pensar no próximo e foi essa característica que deu origem à criação das Portas da Burinhosa, as portas mais altas de Portugal. Estávamos na Primeira Divisão e, para além da aldeia humilde e trabalhadora, não tínhamos mais nada para mostrar aos grandes colossos que nos visitaríamos. Percebi que seria necessário criar algo diferente e que cativasse a atenção das pessoas. Falei com um escultor e, depois de ouvir a população, criou-se aquela obra magnífica que retrata todas as atividades que fizeram e fazem parte do ADN da aldeia do futsal. A verdade é que as pessoas, que visitam a Burinhosa, têm curiosidade e perdem um pouco do seu tempo a observar aquela escultura.

As próprias equipas futsal acabam também por utilizar aquele espaço envolvente para praticar um pouco de exercício. A aldeia, que estava prestes a desaparecer, acabou, fruto de tudo isto, por se tornar atrativa. Hoje, não tenho dúvidas de que as portas da Burinhosa, são o ex-líbris da freguesia.

Com uma infância humilde, iniciou o seu caminho no associativismo e, atualmente, é um empresário de sucesso. Fale-nos um pouco mais do homem por detrás do negócio.

Comecei a trabalhar aos onze anos. Nessa altura, fui fechar o molde, que é o posto mais baixo que existe numa fábrica de vidros. Mais tarde, fruto do estudo e irreverência, acabei por percorrer todos os lugares da produção e também muitos lugares de direção na empresa. Mais tarde, licenciiei-me em Engenharia Cerâmica e do Vidro e passei a dedicar-me a esse setor. Nessa altura, fui para a SPAL - Sociedade de Porcelanas

Quando atinjo um objetivo começo logo a pensar no próximo e foi essa característica que deu origem à criação das Portas da Burinhosa, as portas mais altas de Portugal

ENG.º JOAQUIM COUTINHO DUARTE

de Alcobça, onde desempenhei a função de diretor-geral, durante 10 anos. Foi um período muito enriquecedor. Tive a oportunidade de trabalhar de perto com pessoas extraordinárias com quem aprendi muito. Era uma empresa muito bem dotada, focada nos seus objetivos, e com uma administração fantástica. Depois disso, fui trabalhar para Angola numa empresa que hoje se designa por Mota-Engil, mas que na altura se designava Mota & Companhia, onde desempenhei a função de diretor-geral. Foi uma empresa que sempre acreditou em mim e que me dava a plena liberdade para a maior responsabilidade. Consegui, juntamente com toda a equipa, alcançar os objetivos pretendidos, embora as coisas em Angola não sejam fáceis. Foram períodos difíceis, mas de que guardo os bons resultados e os objetivos atingidos, que acabaram por ser motivadores e formadores da minha personalidade. Alguns anos mais tarde, deixei a Mota-Engil e iniciei uma atividade empresarial, em Angola, e hoje tenho três empresas: uma ligada à construção civil e às obras públicas, outra à logística e aos trânsitos de mercadoria e há pouco tempo acabei por abrir um Resort, no sul de Angola.



A Quinta da Valinha, é um local bem arborizado, muito verde, florido e desenhado para poder proporcionar momentos de convívio, relaxamento, meditação, festa, celebração nunca esquecendo os que, com o seu suor, da família Coutinho Duarte, souberam dar rumo às suas vidas e cujos exemplos nos enchem a alma de orgulho e compromisso perante as dificuldades. Visitar a Quinta da Valinha é saborear o presente, com os pés no passado e o olhar no futuro!

A verdade é que as coisas em Angola não foram, nem são fáceis. É um território em que a vida é tremendamente cara e difícil. Acredito que há um enorme trabalho a fazer nestes países começando pela regulação das taxas de importação e de exportação dos produtos. Acredito que a CPLP poderia ter um papel fundamental neste processo, através, por exemplo, da criação de acordos entre os países de língua oficial portuguesa para que estes produtos pudessem entrar em território africano com taxas aduaneiras bonificadas ou até inexistentes.

Falar do Eng.º Coutinho Duarte é falar da sua paixão pelo Sporting Clube de Portugal. Como surgiu esta paixão e de que forma vê hoje o clube do seu coração?

Eu nasci numa família, essencialmente, benfiquista. O meu pai não ligava nada ao desporto, quem ligava eram os meus tios maternos, que eram todos do Benfica. Numa aldeia isolada, cheia de benfiquistas, tive a irreverência de ser “do contra”. Lembro-me de vibrar muito com os golos do Sporting, que ouvia através dos relatos na rádio. Vivi sempre com muita intensidade este clube, porque ser sportinguista é diferente. Em Portugal, os clubes pensam sobretudo no futebol. No Sporting não se pode pensar, ex-



clusivamente, em futebol. O Sporting tem 54 modalidades, que têm trazido várias alegrias a Portugal, através dos títulos alcançados na Europa e no mundo. Normalmente, as pessoas são de um determinado clube pelo futebol, mas o sportinguista não é do Sporting apenas pela modalidade do futebol. Como adepto fervoroso deste clube, gostava de o ver mais unido e mais organizado porque, para mim, é fundamental estarmos todos unidos e empenhados nas mesmas coisas, para que, a partir daí, nos possamos organizar. Depois de organizados e estruturados, podemos ambicionar mais e melhor para o nosso Sporting. É isto que me tem levado a dar o meu contributo ao clube. Se significa que algum dia vou assumir um cargo na direção do clube? Não. A minha presença não é com o intuito de determinar, mas sim de aconselhar. Estou a fazer pontes entre os vários sportinguistas visando encontrar uma solução de futuro para o sporting e, se deste grupo emergir um líder é ótimo, mas também o podemos vir a um líder fora do mesmo. Quanto a mim estou disponível e serei para o Sporting o que o Sporting precisar de mim, tanto como presidente, vogal e sócio. Quero que o Sporting de hoje seja digno e respeite o legado que lhe foi deixado. Não estou nada interessado em ser presidente do clube, mas se o for acreditem que levarei a minha tarefa seriamente. Se quero emprestar aquilo que a vida me deu, unir o Sporting, colaborar para que continue o legado que nos deixou? Isso quero muito!

ENGENHARIA & IMOBILIÁRIO

A REALIDADE DO MERCADO

Com ou sem pandemia, a necessidade de habitação é inadiável. Seja por aquisição, seja através do arrendamento. A verdade é que, apesar do momento excepcional que vivemos, o mercado imobiliário em Portugal tem vindo a dar sinais claros de recuperação, continuando a manter-se como uma boa opção de investimento para portugueses, mas também para estrangeiros.

As primeiras mudanças nos padrões de procura do setor imobiliário já são evidentes e têm-se vindo a manifestar nos requisitos e desejos de quem compra um imóvel. A verdade é que algumas dessas tendências vieram mesmo para ficar.

As famílias passaram a dar mais valor à casa e à importância que esta assume no seio da vida quotidiana. A procura por moradias fora dos grandes centros urbanos e o aumento da busca por terrenos ou lotes para construção são apenas algumas das novas tendências verificadas neste setor. Nesta edição damos-lhe a conhecer a nova realidade do mercado imobiliário em Portugal, como se adaptou às novas exigências e quais desafios que se esperam para o futuro.

“OBRIGADO
PELO MELHOR ANO
DE SEMPRE”



 **Grupo
Valor**
Mediação Imobiliária

Valorizamos Pessoas

**Venha conhecer o
nosso projecto!**



www.grupo-valor.pt

SEDE OEIRAS
211 224 721
geral@grupo-valor.pt

AGÊNCIA JARDINS DA PAREDE
211 224 721
parede@grupo-valor.pt

AGÊNCIA ALGUEIRÃO
211 224 721
algueirao@grupo-valor.pt

ACRESCENTAR VALOR AO MERCADO IMOBILIÁRIO



ANTÓNIO FIGUEIREDO E JOÃO MARTINS

A operar no mercado imobiliário desde 2015, o Grupo Valor vem registando ao longo do tempo um crescimento assinalável, assente na excelência dos serviços prestados e na confiança dos seus clientes. Para melhor conhecermos este projeto, estivemos à conversa com João Martins e António Figueiredo, Diretores do Grupo Valor, que em entrevista nos revelaram o grande desafio assumido pelo grupo para o ano de 2020.

O Grupo Valor é já uma referência no mercado imobiliário da região. Poderíamos começar a nossa entrevista por conhecer um pouco melhor este grupo e em que momento decidem arriscar e dar corpo a este projeto.

Este projeto nasce depois de termos estado praticamente cinco anos associados a uma rede imobiliária nacional numa posição de destaque. Tínhamos as nossas duas lojas nos dois primeiros lugares no ranking nacional da rede, mas queríamos mais e decidimos abandonar a nossa zona de conforto abraçando novos desafios. Criámos a nossa própria marca e, sem sabermos que este iria ser um ano atípico, anunciámos o Grupo Valor a 7 de março, sendo que, uma semana depois

estávamos todos em casa devido ao confinamento. Em vez de baixarmos os braços, fomos adaptando e com uma equipa bem alinhada naquilo que acreditamos serem as melhores práticas neste setor, as coisas têm acontecido de uma forma natural e muito positiva, sendo certo de que vamos terminar o ano com um crescimento significativo e que ganha especial importância tendo em conta que estivemos dois meses com as nossas lojas fechadas.

Para o ano de 2020 o Grupo Valor assumiu um desafio como nunca antes: acrescentar mais valor ao serviço que diariamente presta aos mercados onde estão inseridos. Que

bandeiras têm guiado a equipa no sentido de atingir o objetivo a que se propôs?

Quando abrimos a nossa primeira loja, tínhamos muito bem definido o que pretendíamos fazer e como o iríamos tentar alcançar, estabelecendo metas e objetivos. Graças à nossa experiência profissional, conhecíamos bem o setor imobiliário e as principais necessidades de quem com ele trabalha. Procurámos sempre ir ao encontro dos requisitos desses profissionais para que nos tornássemos uma equipa de excelência, capaz de prestar um serviço de qualidade aos clientes que nos procuram. Ao anunciarmos esta mudança de ciclo tínhamos intenção de, num curto espaço de tempo, abrir mais lojas, porém, devido à



SE TIVÉSSEMOS QUE CARACTERIZAR EM POUCAS PALAVRAS, DIRÍAMOS QUE AS PESSOAS QUE FAZEM PARTE DA NOSSA EQUIPA SÃO AMBICIOSAS, DINÂMICAS E COM SENTIDO DE EMPREENDEDORISMO. SÓ COM ESTE ESPÍRITO CONSEGUEM, VERDADEIRAMENTE, SUPERAR-SE”



incerteza que a pandemia trouxe, colocamos, para já, esse desejo em stand by. No entanto, não ficámos de braços cruzados e iniciámos um projeto conjunto, com a Tânia Ferreira, pessoa muito experiente e com muito bons resultados na área da intermediação de crédito. Para além disso, lançámo-nos também na compra e venda de imóveis e iremos, já no início de 2021, dar início a alguns projetos de construção. Passados cinco anos as bandeiras continuam a ser exatamente as mesmas, mas adaptadas a um mercado que sempre foi e continua a ser bastante dinâmico. Somos uma equipa de pessoas empreendedoras e que vestem a camisola. Nunca nos acomodámos e nas situações mais difíceis tentamos responder de forma rápida e assertiva.

O mercado imobiliário é um dos mais competitivos. Uma equipa de profissionais capaz de fazer a diferença perante o cliente é fundamental. Como caracteriza a equipa das agências Grupo Valor?

Como qualquer equipa somos um conjunto de pessoas com diferentes personalidades, que têm como objetivo comum o sucesso. Tentamos fazer com que o foco seja sempre aquilo que realmente importa, motivando-os e dando-lhes todas as ferramentas que achamos serem fundamentais para desempenharem o seu trabalho de uma forma profissional. Se tivéssemos que caracterizar em poucas palavras, diríamos que as pessoas que fazem parte da nossa equipa são ambiciosas, dinâmicas e com sentido de empreendedorismo. Só com este espírito conseguem, verdadeiramente, superar-se.

A formação contínua dos agentes é imprescindível e um dos segredos para o sucesso alcançado?

Desde o primeiro dia. O nosso mercado é bastante competitivo e requer uma grande capacidade de adaptação. Sabemos que quanto melhor preparados estivermos, mais facilmente nos adaptaremos. O nosso plano de formação é sempre agendado com a antecedência de um ano e adaptado àquilo que são as lacunas demonstradas pela equipa no ano anterior. Por outro lado, tentamos diversificar os formadores mantendo um nível de qualidade bastante elevado. O nosso slogan “Valorizamos Pessoas” é precisamente nesse sentido, de tentarmos valorizar o trabalho das pessoas da nossa equipa. Tenham ou não experiência no ramo imobiliário, o nosso plano de formação faz com que o nosso acompanhamento, e a entretajuda dos colegas, seja feito de forma permanente.

O ano de 2020 trouxe desafios até então desconhecidos. O impacto da pandemia provocada pelo novo coronavírus é evidente em diversas áreas. De que forma avalia atualmente o mercado imobiliário?

Atualmente vivemos todos num clima de incerteza e isso retrai imenso a intenção das pessoas, seja em comprar, ou em vender. Em qualquer zona em que a aquisição de um imóvel é vista como um investimento para gerar rentabilidade, tem havido quebras significativas. Há setores dentro do imobiliário que, simplesmente, pararam como, por exemplo, o alojamento local, ou ainda zonas mais afetadas que outras pelo perfil do cliente. Temos a sorte de estar inseridos em zonas onde o investimento na aquisição de um imóvel é mais uma necessidade para as pessoas. Este ano, apontamos para um crescimento na ordem dos 15%, mas sabemos que isto pode mudar a qualquer momento, criando certamente outro tipo de oportunidades. Neste momento, existem muitos players no mercado, mas sabemos que só aqueles que se adaptem ou ajustem conseguirão manter-se. Com uma crise mundial deste nível, e ainda com algumas incertezas do impacto que terá em alguns setores como o nosso, sabemos que só os melhores sobreviverão e iremos trabalhar para continuar a estar desse lado.

A pandemia mudou a forma como se “vive” em casa. O facto de hoje passarmos mais horas dentro de casa, levou as famílias a perceber que precisam de outro tipo de espaços e a procurar novos imóveis em zonas mais periféricas?

Apesar de não ser ainda algo muito significativo, poderemos dizer que sim. Sentimos que há mais procura de terrenos e de moradias e uma maior procura em zonas periféricas aos grandes centros.

O Grupo Valor é já uma referência no mercado imobiliário nas regiões onde atua. O que tem estado na base do sucesso alcançado e o que podemos esperar para o futuro?

O nosso sucesso é mérito do trabalho de todas as pessoas que fazem parte do Grupo Valor, por tudo aquilo que acrescentam em diferentes vertentes. O nosso crescimento tem sido motivado grande parte por pessoas que já trabalham connosco, que acabam por trazer outras pessoas. Isso é demonstrativo que, para além de nós, também a nossa equipa acredita em todo o projeto e isso enche-nos de orgulho. No futuro, queremos crescer enquanto marca, com pessoas e lojas que se pautem pelos mesmos princípios e valores em que acreditamos. Neste momento, temos no Grupo Valor cerca de 50 pessoas e acreditamos que até final de 2021 iremos chegar ao dobro.

O NOVO PARADIGMA DA CONSTRUÇÃO



Especializada em arquitetura modular, a ClickHouse é a escolha acertada para quem pretende construir a sua casa de sonho de forma rápida, simples, económica e com a máxima qualidade. Em entrevista, José Lista, diretor-geral, deu a conhecer as principais vantagens deste produto inovador.



JOSÉ LISTA, DIRETOR-GERAL

A ClickHouse conta já com mais de 150 casas construídas de norte a sul do país e no estrangeiro. Explane o percurso que tem vindo a traçar e de que forma têm vindo a conquistar o mercado.

Durante o meu percurso, tive a oportunidade de trabalhar numa área industrial onde me cruzava, diariamente, com um material com grande isolamento térmico, fácil de manusear e leve. Foi aí que pensei que seria interessante transformar esse material, num material construtor para habitação. Para mim, um dos principais problemas da construção tradicional é a falta de mão de obra, sobretudo, especializada, o tempo de construção e o fraco isolamento térmico e acústico. No entanto, utilizando este material conseguiria solucionar vários problemas de uma só vez. Foi então, que em 2011 decidi criar a ClickHouse que tem como objetivo construir a sua casa de sonho de forma rápida e simples,

com a máxima qualidade e rigor. A confiança que transmitimos aos nossos clientes ao longo do processo faz toda a diferença e, por isso, somos Empresa Gazela há dois anos consecutivos.

Criar habitações com os mais elevados padrões de construção e durabilidade é um dos principais objetivos da ClickHouse. Quais os materiais usados neste tipo de construção e os seus benefícios para o cliente?

As paredes da casa são no nosso painel isotérmico autoportante, que é revestido pelo exterior com sistema Etic's em cortiça e pelo interior com gesso cartonado. Com um isolamento térmico e acústico acima da média de mercado, obtemos uma eficiência energética A+. As nossas janelas são em PVC, com vidro duplo 6mm Guardian Sun + 18mm + 5mm da nossa marca, a Stricta. A cobertura da casa é em painel de 100mm, com iso-

lamento interior de 60mm de lâmina mineral. Ao utilizarmos materiais de alta densidade na construção das paredes, atingimos índices de isolamento térmico e acústico de excelência. Essa é uma das grandes características da ClickHouse: conforto térmico e acústico, rapidez de construção e um preço competitivo.

Todas as tipologias disponíveis, em catálogo, permitem adaptações face às exigências de cada cliente?

Neste momento, temos em catálogo três gamas, Confort, Selection e Elegant, sendo que cada uma delas tem diversas tipologias e modelos. Hoje, é possível, em qualquer modelo, fazer as adaptações necessárias de forma extremamente rápida e cómoda para o cliente. O nosso método construtivo permite-nos uma modularidade de 20 centímetros, quer em altura, quer em largura e em qualquer projeto. As

nossas soluções de construção versáteis, permitem, em qualquer altura, ser reconfigurados ao gosto do cliente.

Recentemente, a ClickHouse apostou também na expansão do negócio através da abertura de uma rede de franchising. Qual o balanço desta aposta?

O franchising da ClickHouse surgiu da necessidade de encontrar uma forma eficaz de atender a todos os pedidos de clientes, sem perder a qualidade do serviço. Esta aposta surgiu há um ano e, atualmente, já contamos com 12 franchisados em Portugal, um em França e outro em Espanha. Através do franchising garantimos que a qualidade da construção, dos materiais e do atendimento ao cliente são idênticos independentemente da sua localização. Esperamos, até ao final do ano, abrir mais quatro franchisings, três em Portugal e um em França.

O ano de 2020 trouxe diversos desafios. Foi a pensar numa nova realidade que a ClickHouse lançou recentemente a gama SAFE. Fale-nos desta nova gama disponível e das suas principais características.

Recentemente, lançámos o conceito SAFE, uma gama pensada e desenvolvida para garantir a higiene, segurança e conforto do cliente. Novos desafios exigem soluções inovadoras e foi a pensar nisso que desenvolvemos esta gama. Entre outras características, gama SAFE permite que uma pessoa que chegue do exterior possa realizar o percurso direto para o duche, reduzindo o risco de contaminação das outras áreas da casa.

Para além disso, lançaremos, brevemente, um conceito Feng Shui. Em associação com Dra. Cláudia Machado de Castro, consultora em Feng Shui Tradicional, estamos a dar os primeiros passos na construção

de raiz de uma casa com esta filosofia. Os projetos contarão com a presença no terreno de um arquiteto e da consultora de Feng Shui, que em conjunto desenvolverão a melhor solução para cada cliente.

A ClickHouse é hoje sinónimo de inovação, dinamismo e empreendedorismo. O que podemos esperar para o futuro?

Faz parte do ADN da ClickHouse não ficar parada e procurar sempre algo inovador. Posso já adiantar que, desde novembro, todas as nossas casas passaram a ter, permanentemente, um sistema de ventilação VMC, que faz com que nunca exista ar saturado dentro da habitação. Já temos algumas novidades pensadas para o futuro, mas que ainda não podemos revelar. Um dos nossos objetivos será continuar a expandir a nossa rede de franchising e, por isso, estamos abertos a receber novos parceiros.



CLICKHOUSE
MODULAR ARCHITECTURE

Colaboração por
CENTRO FIEC 2020

ZONA INDUSTRIAL DE VAGOS, LOTE 6 - 3840-385 VAGOS, PORTUGAL
Tel: +351 234 783 526 | Email: info@clickhouse.pt

WWW.CLICKHOUSE.PT



TRANSPARÊNCIA E PROFISSIONALISMO

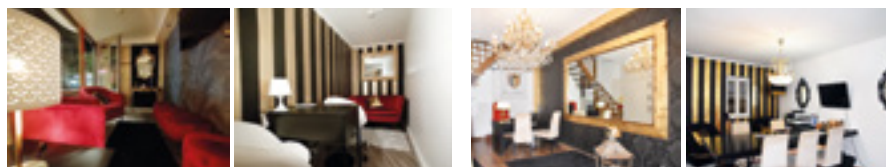
Sandra Afonso e Nuno Mateus, Administradores da Casas com Istória, escreveram mais uma página na história imobiliária torreense com a abertura de uma segunda loja focada na vertente dos investimentos imobiliários. Fique a conhecer um pouco melhor este projeto que vem dando passos certos rumo ao sucesso.

A operar no mercado imobiliário desde 2015, a Casas com Istória é hoje uma referência para quem quer comprar, ou vender um imóvel na região. Qual tem sido a fórmula para o sucesso alcançado ao longo dos anos?

Dedicação e um aglomerado de competências na prestação de serviços aos clientes. Não esquecer o mais importante, a relação de confiança que conseguimos cativar e gerar, através do nosso modus operandi: transparência e profissionalismo. A Casas com Istória sempre apostou mais na parte humana do que no imóvel, este negócio é de pessoas para pessoas, envolve toda uma equipa, proprietários e clientes investidores. Qualquer compra de imóvel passou a ser vista como um investimento e nós apostamos na polivalência em várias áreas de negócio.

O êxito é evidente. Prova disso mesmo foi a abertura de uma segunda loja, em novembro, focada na vertente dos investimentos imobiliários. Fale-nos um pouco mais desta nova aposta.

Em tempos de mudanças à que analisar o mercado e agir. A situação da pandemia mundial levou-nos a investir em mais e melhores condições para os nossos clientes. A segunda loja é utilizada para um atendimento mais personalizado e privado, funcionando apenas por marcação. As novas tecnologias são importantes, mas não substituem os sentidos e os sentimentos humanos. Aqui, os clientes contam-nos a sua vida e nós ajudamos, com o nosso conhecimento, a definir prioridades e encontrar soluções. É nosso objetivo que os nossos clientes tomem decisões conscientes, pois, só assim, os sonhos se tornam realidade. Desde início os nossos contactos permitiram o acesso a imóveis de investimento muito específicos. Este setor é diferente e funciona através de uma carteira privada de imóveis com *yields* atrativas, tanto para o mercado nacional, como internacional captando pedidos de imóveis de diversas áreas, mercados e países. Temos imóveis que satisfazem todo o tipo de procura de mercado e grupos de investimento.



LOJA PREMIUM

LOJA GOLD



NUNO MATEUS E SANDRA AFONSO

Consciente de que cada casa e cliente é singular, a Casas com Istória aposta num atendimento personalizado. Num mercado tão competitivo, como o mercado imobiliário, torna-se imprescindível fazer a diferença perante o cliente?

Sim, sem dúvida. É na diferença e nos nossos valores que marcamos posicionamento positivo. Cada cliente e cada negócio requerem acompanhamento cuidado e criterioso consequentemente, cada fecho de negócio concretizado exige muita gestão, conhecimento e confidencialidade da nossa parte.

O ano de 2020 foi, para a Casas com Istória sinónimo de empreendedorismo. O que podemos esperar para o futuro?

De facto, muitos são os clientes satisfeitos que no final reconhecem e mais valia do nosso trabalho. A mudança e crescimento têm acontecido devido à preferência do cliente investidor pela intermediação imobiliária, assim como a escolha da Zona Oeste. O objetivo é mudar mentalidades levando os clientes a optarem por profissionais. Aqui, temos vários tipos de serviços e comissões, sempre em busca do melhor e mais justo negócio para todos. Presentemente como atuamos em Lisboa, no Algarve e pensamos abrir novos focos. O Investimento assertivo em imóveis continua a ser a área com melhor rendimento e como gostamos de frisar: "Investimento e Consultoria Imobiliária é acertar para uma vida, mais do que poupar ou ganhar num momento".

brick

engenharia

Avaliações e Peritagens



www.brick.pt

PORTO

📍 Edifício Olympus II
Avenida D. Afonso Henriques
n.º 1462, Rés-do-chão, salas 5 e 8
4450-013 Matosinhos

☎ 229 389 400 | 965 090 391

✉ geral@brick.pt

LISBOA

📍 Avilla Spaces
Avenida da República, 6
1º Esquerdo
1050-191 Lisboa

☎ 211 582 123 | 964 953 454

UMA REFERÊNCIA NACIONAL NA ÁREA DOS SERVIÇOS DE ENGENHARIA



NUNO BARROSO

Foi no ano de 2006 que Nuno Barroso fundou a empresa que hoje lidera. Exigência, competência e qualidade técnica são palavras-chave na BRICK – Engenharia, que reúne uma equipa de profissionais de excelência, regidos pelo rigor e seriedade. Para melhor conhecermos a (nova) realidade desta empresa, estivemos à conversa com Nuno Barroso, CEO, que, em entrevista para esta edição, fez um balanço do mais recente projeto lançado no mercado e revelou os objetivos da empresa para o futuro.

Com 14 anos de história, a BRICK – Engenharia é hoje uma das empresas mais inovadoras e promissoras do setor dos serviços na área da avaliação imobiliária e de equipamento, assim como da peritagem. Quais as bandeiras que têm guiado a BRICK rumo ao sucesso?

O crescimento constatado tem sido alicerçado na exigência, no rigor aliado à qualidade técnica e na competência de toda a equipa

profissional da BRICK. Todos os nossos técnicos internos e externos estão em perfeita harmonia e têm como objetivo bem claro e comum o crescimento sustentado de todos os intervenientes com um foco muito forte no cliente.

Falar da BRICK é falar de inovação. Prova disso, é o projeto diferenciador de Consultoria de Peritagem lançado no mercado, em 2019. Fale-nos um pouco mais desta aposta

e das principais vantagens deste serviço para o cliente.

Trata-se de um projeto disruptivo, que alia a qualidade técnica dos nossos colegas peritos à inovação tecnológica decorrente do desenvolvimento de um aplicativo próprio, que permite aos peritos efetuar a peritagem in loco, orçamentando de imediato e fechando rapidamente os processos de sinistros. Em momento algum se compromete a quali-



“
A CAPACIDADE
DE SE SUPERAR,
A RESILIÊNCIA,
A QUALIDADE
E CAPACIDADE
TÉCNICA FAZEM,
CADA VEZ MAIS,
A DIFERENÇA”

dade técnica em prol dos SLA's (Service Level Agreement), mas os tempos de resposta ao segurado e à seguradora são reduzidos, permitindo um maior grau de satisfação do cliente final e, consequentemente, do nosso cliente (seguradora). De salientar que o serviço de regularização de sinistros também pode ser, e na realidade, é prestado a todo o tipo de clientes: particulares, escritórios de advogados, tribunais, entre outros.

Decorrido o primeiro ano desde o seu arranque, que balanço faz deste projeto?

O ano foi atípico, como é do conhecimento generalizado, mas a BRICK conseguiu, mais uma vez, pela resiliência e qualidade técnica dos seus colaboradores impor-se. O departamento de peritagens / regularização de sinistros registou um aumento bastante interessante, estando a trabalhar numa base regular com vários clientes. Curiosamente, contrariando todas as expectativas, também o departamento de avaliações registou um incremento no volume de negócios, que nos deixou bastante satisfeitos e orgulhosos do caminho que temos vindo a percorrer.

Pautada pela exigência, competência e qualidade técnica, a BRICK conta hoje com uma equipa de profissionais de excelência. Num mercado, cada vez mais, exigente torna-se imprescindível uma equipa capaz de fazer a diferença perante o cliente?

É evidente. As formações consecutivas, tanto internas como externas, lecionadas por terceiros, o apoio dado pelos colegas mais experientes aos mais jovens e o constante contato entre equipas multidisciplinares, permite o incremento da qualidade técnica e promove a satisfação dos clientes finais. Do meu ponto de vista, tem vindo a ser extraordinário o esforço da equipa interna em 2020, dado que praticamente todo o processo é gerido à distância.

São os momentos de crise que diferenciam os projetos e, por vezes, levam à queda e ascensão de empresas. Que consequências antevê, a nível de honorários das empresas, nesta fase delicada?

A capacidade de se superar, a resiliência, a qualidade e capacidade técnica fazem, cada vez mais, a diferença. Empresas que prepararam, devidamente, os seus quadros e que cumprem escrupulosamente a lei em vigor, não podem sequer equacionar baixar os honorários. Para que as empresas funcionem e estejam devidamente certificadas existem custos elevados que, tendencialmente, vão subindo ano após ano. Os clientes já começam a perceber que a qualidade se paga. Espero, sinceramente, que os empresários também tenham essa noção, pois continuo a defender que somos mal pagos e que os honorários têm forçosamente que subir para que os negócios sejam sustentáveis.

O cenário pandémico atual, devido a COVID-19, obrigou pessoas e empresas a adaptarem-se a uma nova realidade. Como reagiu e qual é o “novo normal” da BRICK?

A questão enquadra-se, e bem, como o que acabei de referir. O distanciamento social/profissional gerado pela pandemia. A BRICK já se encontrava preparada para trabalhar à distância, pelo que a transição foi simples e eficaz, não se tendo registado qualquer problema. A questão que se colocou desde o início foi a de ‘como ultrapassar a distância em áreas de serviço como a avaliação e as peritagens’, em que a proximidade dos colegas com consequentemente troca de opiniões e entretajuda facilita o desenvolvimento pessoal/profissional de todos. Entendemos que nada substitui as relações humanas de proximidade, mas também compreendemos que ferramentas como o Skype, Team ou Zoom, promovem o dirimir dessa questão. Acredito e sinceramente, espero, que o futuro passe

por uma solução híbrida entre os escritórios físicos, em que as equipas se reúnem frequentemente permitindo uma maior troca de experiências e evolução constante e, paralelamente, os home office, que vão ajudar a encontrar o equilíbrio entre a profissão e a família.

Com um crescimento sustentado ao longo dos anos, a BRICK vem conquistando novos clientes e novos mercados. Qual o principal objetivo a alcançar a médio prazo?

O objetivo é sempre o mesmo. Para mim, Nuno Barroso, é levantar-me de manhã para trabalhar por gosto e não por obrigação. É perceber que as pessoas que me rodeiam se sentem bem, estão a evoluir como indivíduos, como profissionais e pretendem permanecer na BRICK. Para mim, enquanto responsável da BRICK, é ver a empresa a crescer em volume de negócios, sendo mais competente, sendo socialmente mais responsável, promovendo o bem-estar dos colaboradores a par da satisfação do cliente final e sermos, cada vez mais, uma referência na área dos serviços de engenharia.

O amanhã ainda é uma folha em branco. Como gostaria de escrever a história da BRICK para o futuro?

O que desejo é que a questão pandémica seja ultrapassada rapidamente, mas que sirva para todos termos a perceção clara do que temos de fazer a nível ambiental, promovendo o teletrabalho e a ocupação dos escritórios físicos em tempo parcial, permitindo recuperar recursos ambientais e capitalizando o planeta para as gerações futuras. Se este aspeto for melhorado tenho a certeza que a BRICK vai crescer mais e ser ainda mais ‘a’ referência na área dos serviços de engenharia.

WWW.BRICK.PT

CONSULTADORIA

MERCADO NACIONAL

Reinventar modelos de negócio, encontrar o nicho de mercado, otimizar os processos e aumentar a produtividade são alguns dos fatores fundamentais para as empresas e que podem ser, facilmente, alcançados com o serviço de consultoria adequado.

Hoje, mais do que nunca, torna-se imperativo acompanhar a par e passo as evoluções e exigências que o mercado vai ditando. Além disso, a transformação digital trouxe uma nova era para empresas de todos os segmentos e as empresas que não se reinventarem correm o risco de serem deixadas para trás pelos concorrentes.

Assim, a aposta na inovação e nas novas tecnologias é cada vez mais uma necessidade, afigurando-se um fator determinante para o sucesso e crescimento dos negócios.

Atualmente, são várias as empresas a nível nacional que dão cartas na área da consultoria e, como não poderia deixar de ser, damos-lhe a conhecer alguns exemplos de inovação na área da consultoria, que têm surpreendendo o mercado nacional.



a construir confiança

BUILDEMANT – CONSTRUÇÃO E MANUTENÇÃO, LDA *a construir confiança*



CONSTRUÇÃO E MANUTENÇÃO

- Engenharia e Projeto "Chave-na-mão"
- Reabilitação e manutenção integral de edifícios
- Instalações elétricas e especiais
- Manutenção Preventiva e Corretiva de Hottes e outros equipamentos de exaustão



SOLUÇÕES TÉCNICAS PARA LABORATÓRIOS

- Engenharia e Projeto "Chave-na-mão"
- Soluções tecnológicas para laboratórios
- Mobiliário técnico e equipamentos para laboratórios
- Manutenção Preventiva e Corretiva de Hottes e outros equipamentos de exaustão



CONTACTOS



Estrada de São Marçal, n.º 23 Atelier A29
Carnaxide - 2790 - 190 Carnaxide



92 662 27 23



geral@buildemant.pt

“UMA GRANDE PAIXÃO PELA ÁREA MARCOU O MEU PERCURSO”

Célia Coelho foi uma das primeiras mulheres a enveredar na Arqueologia, enquanto empresária em solo nacional e internacional, dando corpo à ArcheoCélis em 2002. Com mais de vinte anos de experiência, Célia Coelho recorda, nesta edição, o seu percurso profissional, marcado pela resiliência e paixão.

A ArcheoCélis surgiu com um objetivo definido: constituir um marco positivo para a Arqueologia em Portugal. Poderíamos começar a nossa entrevista por conhecer um pouco melhor este projeto e os serviços que disponibiliza ao mercado.

A ArcheoCélis foi criada em maio de 2002. Desde então, temos desenvolvido os nossos trabalhos, quer a nível nacional, quer a nível internacional e realizamos intervenções arqueológicas nos variados períodos históricos, desde a Pré-história à Contemporaneidade. Na sua maioria estes trabalhos inserem-se no âmbito da arqueologia de caráter preventivo ou de emergência atuando em empreendimentos públicos ou privados como o exemplo das construções rodo e ferroviárias, obras de saneamento, distribuição de águas e gás, implementação de linhas de alta tensão, reabilitação urbana, construção de barragens e empreendimentos turísticos. Todas as obras têm como objetivo principal a salvaguarda do património cultural e a posterior divulgação científica dos resultados obtidos.

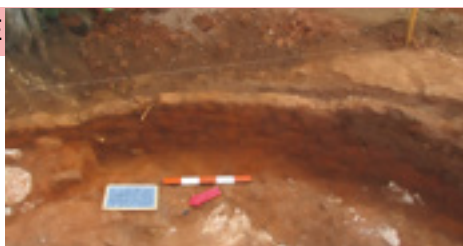
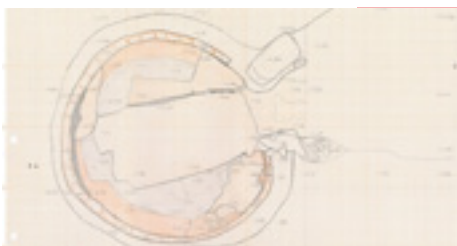
A empresa apresenta um vasto leque de serviços dos quais se destacam: realização de estudos de impacto ambiental, acompanhamento arqueológico de obra, escavações de emergência nos diferentes meios (terrestre ou aquático), prospeção arqueológica, conservação e restauro de património, antropologia e investigação laboratorial de Arqueologia.

Foi uma das primeiras mulheres (se não a primeira) a enveredar na Arqueologia enquanto empresária, em solo nacional e internacional. A vontade e persistência, aliadas à paixão pela profissão, foram fundamentais para o sucesso alcançado?

Uma grande paixão pela área marcou o meu percurso. Foi essa mesma paixão que me conduziu a uma vontade enorme de a ver crescer. Num meio completamente dominado por homens, senti que o passo seguinte era o desenvolvimento do papel da mulher neste mundo. Todas as áreas crescem com a introdução de novas perspetivas, novas formas de olhar para o mesmo “objeto”.



CÉLIA COELHO, ARQUEÓLOGA



Assim, a dado momento da minha carreira, senti necessidade de agir. A exigência desse passo foi alta, o que me desafiou ainda mais a superá-lo. A vontade, a persistência, o constante esforço de manter o profissionalismo, permitiu-me desenvolver este percurso difícil, mas altamente compensador. Ter concretizado a minha paixão pessoal criando a ArcheoCélis, fazer a empresa crescer e proporcionar trabalho a outros é uma grande realização pessoal.

A ArcheoCélis conta já com um vasto portefólio de intervenções realizadas nos variados períodos históricos. Existe alguma intervenção que tenha marcado o percurso da empresa de uma forma especial?

Relembro com saudade o projeto da AENOR, responsável pela construção de várias autoestradas no norte do país. Foi uma obra que nos marcou pelo bom ambiente que se formou entre todos os intervenientes e pela prestação gratificante que demos à Arqueologia. No entanto, a obra que, quer ao nível pessoal, quer ao nível da empresa mais nos marcou foi o Baixo Sabor. Eu não seria a mulher que sou hoje se não tivesse passado por aquele empreendimento e a ArcheoCélis não seria a empresa que é hoje se não tivesse cumprido até ao fim o seu contrato. Esta foi uma obra foi uma provação onde lidamos com o melhor e o pior. Concluir o meu contrato e apresentar todo um trabalho com sucesso, qualidade e seriedade foi uma vitória enorme que nos consolidou e que me deu a certeza de que estávamos preparados para tudo.

“...apesar da sua limitada capacidade de intervenção social, a Arqueologia portuguesa está viva, e atua mesmo contracorrente de muitos obstáculos que se lhe deparam...” A citação do arqueólogo Vítor Oliveira Jorge é ainda hoje um retrato da realidade da Arqueologia em Portugal?

A citação referida espelha precisamente o contexto de dificuldades permanentes que a Arqueologia enfrenta. Temos que permanentemente validar o nosso lugar, a nossa importância, o nosso papel. Em contexto de obra ainda somos muito olhados como “o mal necessário”, “os que ali estão porque a lei obriga”. Isto depois conduz a uma inevitável desvalorização do trabalho,

“

PORQUE A VIDA CAMINHA E AO CAMINHAR CRIA O “PASSADO”, É PRECISO QUE HAJA QUEM SE PREOCUPE EM RECONHECER ESTA CRIAÇÃO MAGNIFICA DA HUMANIDADE QUE É A SUA PRÓPRIA HISTÓRIA”

da qualidade do trabalho... e à precarização. Compreender a nossa história é trabalhar a nossa própria identidade, é colocar em perspetiva aquilo que somos hoje e trabalhar no que queremos ser no futuro. A Arqueologia não tem que ser vista como uma coisa voltada para o passado. Nós posicionamo-nos no presente e trabalhamos para o futuro. Ainda existe alguma dificuldade em compreender o estudo do passado e a preservação do património como relevantes, perante os atuais desafios económicos e sociais. Outro obstáculo surge na intervenção arqueológica de emergência, em contexto de obra. O trabalho da Arqueologia surge como um aparente bloqueio à continuação do progresso e da criação de melhores condições de vida. No entanto, a Arqueologia acaba por estimular o crescimento económico pulsante do turismo, pondo a descoberto a história que tanto fascina e atrai.

Um pouco por todo o mundo, as empresas sofreram o impacto negativo da pandemia. A Arqueologia sentiu também este abalo?

Tem havido uma tentativa global de manter alguns pontos fulcrais para a economia, para que o abalo económico não traga efeitos mais nefastos, do que os já previstos e incontornáveis. Uma das áreas sob esse esforço é a construção civil. Tal não invalida a existência de impacto negativo no setor. A

necessidade constante de distanciamento físico, trouxe limitações a nível da comunicação entre os diferentes serviços associados a uma obra, como o da Arqueologia. A nível de recursos humanos, a capacidade de resposta também foi altamente afetada, com elementos das equipas a serem retirados e isolados.

É preciso não esquecer que a pandemia ainda está ativa. Não sabemos como vai evoluir, quais serão as medidas de restrição sanitárias a serem definidas e quais as consequências. Todas as áreas ainda estão sujeitas à possibilidade de novas formas de impacto, nomeadamente, a Arqueologia.

O que podemos esperar da ArcheoCélis para o futuro?

A ArcheoCélis tem vindo a desenvolver a sua visão sobre a necessidade de integrar diferentes áreas de investigação no seu trajeto. Nesse sentido, tem vindo a trabalhar e, até, englobar elementos de diferentes setores, formando equipas multidisciplinares orientadas para o ganho científico, cultural e económico da descoberta e interpretação das marcas deixadas pelos nossos antepassados.

A intervenção da empresa nos mais diversos tipos de sítios arqueológicos, períodos históricos, condições de preservação, exigências locais, entre outros, tem providenciado uma elevada capacidade de resposta, uma crescente rede de distribuição e um intenso ritmo de desenvolvimento que pretendemos manter no futuro.

Até à chegada da pandemia, crescia uma ponte de ligação entre a Arqueologia e todas as ciências envolventes e o Turismo, trabalhando em conjunto com o intuito de gerar crescimento sociocultural e económico. Porém, novos desafios surgiram e continuarão a surgir e é necessário que a ArcheoCélis, como toda a Arqueologia, se mantenha viva e capaz de se adaptar e evoluir.



Avenida D. Afonso V, nº 16, 5º esq.
2870-137 Montijo – Portugal

Tlm: (+351) 913 264 449
Tel: (+351) 212 316 101

geral@archeocelis.com
www.archeocelis.wordpress.com

“INOVAÇÃO É O QUE MANTÉM AS EMPRESAS VIVAS”

Fundada com o sonho de criar um laboratório de inovação e com o objetivo de ajudar as empresas a alavancarem os seus negócios através da utilização inteligente da tecnologia, a NAU21 é, hoje, uma referência nos setores de consultoria, digital e inovação. Em entrevista, Rui Monteiro, CEO da NAU21, falou da recente aposta da empresa na tecnologia Blockchain e reforçou a importância da inovação no mundo empresarial.

No mercado desde 2018, a NAU21 presta serviços nos setores da consultoria, desenvolvimento digital e inovação. Poderíamos começar por conhecer um pouco melhor o universo NAU21.

Trabalhei 24 anos na área de seguros, numa empresa de desenvolvimento de soluções informáticas para seguros. Os anos que trabalhei com o mercado segurador, quer nacional, quer internacional deram-me um tremendo conhecimento das operativas de negócio, do mercado, do tipo de produtos e de vários outros intervenientes que dizem respeito ao mercado segurador. Com o trabalho que ia realizando, fui identificando uma oportunidade de negócio de trazer a inovação a esta área. A NAU21 foi fundada com um sonho de criar um laboratório de inovação e com o objetivo de ajudar as empresas suas clientes a alavancarem os seus negócios, através da utilização inteligente da tecnologia e, desta forma, distinguirem-se no mercado. A NAU21 tem como missão tornar-se uma referência a nível mundial na adoção de inovação no mercado segurador.

Decorridos dois anos, que balanço faz deste projeto?

O balanço é fabuloso. Começámos a trabalhar com uma companhia de seguros em 2018 e, neste momento, já trabalhamos com sete. Conseguimos triplicar a faturação em dois anos de atividade. Tivemos um crescimento muito bom. Quando é feita uma prestação de serviços baseada em competência e compromisso a uma companhia de seguros, como a que prestamos, vamo-nos tornando uma referência. São dois anos e meio de crescimento e de grande satisfação dos nossos clientes e que nos deixa muito orgulhosos do caminho percorrido até aqui.

Podemos afirmar que hoje, a empresa se divide em três setores. De que forma, através dos seus serviços, a NAU21 ajuda as empresas a potenciar o seu negócio?

Em termos de consultoria, o nosso foco é a otimização de processos de negócio através da inovação

RUI MONTEIRO,
CEO DA NAU21





possível por meio de novas tecnologias, cumprindo com os nossos objetivos, assim como com os dos nossos clientes. A consultoria no mundo segurador é uma área muito específica de grande responsabilidade e exigência que requer conhecimento, experiência e espírito crítico. Nesse sentido, temos nos nossos quadros um conjunto de consultores com elevada experiência, quer a nível de negócio, quer a nível tecnológico. A nossa carteira de clientes portugueses conta com a nossa perícia tanto na análise de processos, como na definição e avaliação de novos produtos no mercado. No setor digital, a empresa disponibiliza serviços de programação web e mobile, através do desenvolvimento de aplicações digitais, fundamentalmente para responder a lacunas ou fragilidades identificadas nas diversas atividades de consultoria especializada que fazemos. Na área de inovação estamos a investigar e a explorar a aplicabilidade das tecnologias Blockchain e Machine Learning, combinando-as de forma a atingir três objetivos: simplificar a vida das pessoas, melhorar os custos operacionais e combater a fraude.

A NAU21 tem vindo a estudar e a investigar a tecnologia Blockchain e a sua aplicabilidade. Fale-nos um pouco mais desta aposta.

A Blockchain é uma tecnologia que surgiu em 2009 e que serviu de base, na sua primeira fase de desenvolvimento, para o surgimento das criptomoedas, como a bitcoin, e, numa fase posterior, ao aparecimento dos smart contracts. Basicamente, é uma tecnologia que faz o registo de dados de uma forma distribuída por todos os elementos de uma rede, reduzindo ao máximo o número de intermediários e utilizando mecanismos de estabelecimento de confiança e consenso quanto aos dados guardados. Oferece integridade, transparência, imutabilidade, simplicidade e acima de tudo o princípio de “não repúdio”, fundamental quando se pre-

tende automatizar a execução de contratos. Atualmente, a NAU21 está a desenvolver uma plataforma em blockchain que irá permitir o processamento distribuído e colaborativo de contratos (Smart Insurance System) onde será possível instanciar diferentes casos de uso considerando dois dos principais processos de negócio das seguradoras: a subscrição de apólices e a participação de sinistros. Com base no nosso conhecimento e experiência no mercado segurador, acreditamos que é possível explorar modelos de negócio disruptivos e contribuir de forma efetiva para uma mudança de paradigma na gestão de seguros. A Blockchain é um importante aliado das seguradoras que pretendem um posicionamento distintivo e inovador num mercado altamente competitivo.

A Transformação Digital afigura-se como a necessidade iminente do século XXI. A adaptabilidade das empresas a esta mudança, torna-se cada vez mais imperativa?

Há empresas mais abertas e mais propensas à transformação digital, mas hoje acaba, sem dúvida, por ser um imperativo. A necessidade da transformação digital, em grande medida, foi motivada pela pressão dos consumi-

res pela procura de serviços e ofertas mais rápidos e próximos, mais simples e personalizados. A nova realidade a que o mundo foi submetido, devido à pandemia COVID-19, obrigou ao estabelecimento de um “novo normal” que terá um impacto duradouro na vida das pessoas e empresas, causando ainda mais pressão nestas últimas para se adaptarem. A limitação da mobilidade revolucionou o posto de trabalho, a forma de ensinar, a socialização, a forma de comprar, o acesso a serviços médicos. Em todas estas mudanças há um denominador comum, a transferência da interação física para uma maior interação digital, trazendo uma mudança no panorama da sociedade nos âmbitos social, económico e empresarial. Por um lado, as empresas enfrentam um enorme desafio para se reorganizarem internamente, privilegiando o teletrabalho e por outro lado para reinventarem o acesso aos seus serviços/produtos. É uma inevitabilidade para as empresas terem de lidar com o impacto de forma inédita que as interações entre seres humanos sofreram. A digitalização das operações de negócio vai aproximar cada vez mais os clientes à sua Seguradora. Por um lado, os clientes vão esperar serviços e ofertas mais rápidos, mais simples e personalizados. A palavra-chave da transformação digital é a simplificação. A transformação digital não é um conceito para o futuro, é algo no qual as empresas de hoje têm de estar focadas e dar o máximo de atenção para continuarem vivas. Inovação é o que mantém as empresas vivas. Desde logo, o simples facto de uma empresa estagnar é uma questão de tempo até desaparecer no mercado ou ser “atropelado” pela entrada de novos players mais ágeis, mais preparados. Além do aspeto óbvio da sobrevivência, a inovação tecnológica é uma estratégia de longo prazo e um mindset muito próprio.

As empresas que investem em inovação conseguem aumentar a sua competitividade frente aos seus concorrentes, surpreender os seus clientes com novos produtos e serviços, bem como reduzir os seus custos operacionais com melhorias em processos.



GRANDE CONSUMO

The background of the page features two brown paper shopping bags with twisted handles, resting on a white wooden surface with horizontal planks. The bags are positioned on the right side of the frame, with one bag partially overlapping the other.

DESAFIOS E METODOLOGIAS DE MERCADO

A pandemia provocada pelo novo coronavírus, fechou milhões de pessoas em casa e fez diversos negócios parar quase por completo. O comércio internacional foi fortemente abalado e as empresas depararam-se com uma situação sem precedentes, que teve impacto em todos os setores de atividade e, conseqüentemente, modificando as suas prioridades. Um pouco por todo o mundo, empresas e consumidores tiveram de se readaptar a uma nova realidade. A verdade, é que ao contrário do previsto muitas foram as empresas que conseguiram, mesmo em período de crise, apresentar uma alta taxa de crescimento, contrariando todas as expectativas.

Nas páginas que se seguem fique a conhecer algumas das empresas que fizeram das fraquezas forças, criaram e lançaram novos produtos e ainda continuaram a apostar na sustentabilidade económica e ambiental das suas empresas e produtos.

Exemplos de resiliência que, perante um cenário que se previa negativo, readaptaram processos de produção, abraçaram novos desafios e metodologias e surpreenderam o mercado com novos produtos, mais tecnologia e conceitos disruptivos, sem nunca esquecer valores como a criatividade, a inovação e a responsabilidade social.



Pausa
 = para um momento absoluto =

CASA DAS BÔLAS

Estamos juntos. Sempre juntos.



Morada: Av. Dr. Alfredo de Sousa, Ed. D. Dinis R/C | 5100-096 Lamego
 Avenida da Boavista nº577 | 4100-127 Porto - (Em frente à Casa da Música)

O NOVO Ergo.



LG UltraFine™ Display Ergo DESENHADO a pensar EM SI

Aumente a sua produtividade com uma maior ergonomia e espaço de trabalho.



LG UltraWide™ Monitor Ergo VISÃO alargada para FAZER MAIS



LG UltraFine™ Display Ergo

Dedicado a todos os que passam um tempo significativo à secretária. O suporte tecnológico e ergonomicamente avançado da LG ajuda a promover uma boa postura através da sua flexibilidade, permitindo a cada utilizador criar uma estação de trabalho totalmente personalizada.



LG UltraWide™ Monitor Ergo

Editar, codificar, rever - tudo pode ser feito em simultâneo enquanto desfruta da experiência visual imersiva e clara num ecrã IPS rico e vívido, preciso em grandes ângulos.



A estrela deste Natal



APENAS
1 KG

ECRÃ
XXL

BATERIA
ATÉ 18,5H

PORTA
THUNDERBOLT™

ULTRA
RESISTENTE

TECLADO
NUMÉRICO

LG gram

Processador Intel® Core™ i5 / i7



Sabe mais em www.lg.com/pt

Apenas 1kg: relativo ao modelo de 14" | Ecrã XXL: ecrã de 17" num portátil com corpo de 15" | Bateria até 18.5h: pode variar consoante os modelos e perfil de utilização | Ultra-resistente: em liga de magnésio. Passou com distinção nos 7 pontos do teste militar MIL-STD-810G* | Teclado numérico: nos modelos de 15" e de 17" (com 4 colunas)

*Testes e certificação efectuados pela NOKIAS Labs, em Outubro de 2018

“INOVAÇÃO PARA UMA VIDA MELHOR”

A LG é hoje uma das principais marcas a nível nacional e internacional, sendo reconhecida pela qualidade, fiabilidade e durabilidade dos seus produtos. Foi com o objetivo de conhecer a estratégia de sucesso da empresa que estivemos à conversa com Hugo Jorge, Diretor de Marketing da LG Portugal, que em entrevista nos revelou ainda as grandes novidades lançados pela marca no mercado.

Reconhecida como uma das principais marcas a nível nacional e internacional, a LG é hoje uma referência. A constante aposta em inovação assume-se um fator decisivo para o sucesso alcançado?

O desejo da LG Electronics foi sempre proporcionar uma vida melhor, através da aposta em inovação, que nos permite ser pioneiros em tecnologia e afirmarmo-nos como uma marca global do futuro com um crescimento consistente. Este posicionamento líder em inovação só é possível graças ao lançamento constante de soluções ímpares que fazem a diferença na vida dos consumidores. Desde o nosso nascimento, o nosso percurso foi marcado pela apresentação de enormes inovações, como é o caso da tecnologia OLED, que faz parte do segmento premium, o porta-estandarte da nossa investigação e desenvolvimento e que aponta as tendências do futuro.

De que forma a inovação tem sido um dos principais aliados da LG no desenvolvimento de produtos e soluções capazes de marcar a diferença no mercado e perante o cliente?

“Inovação para uma vida melhor” é a missão pela qual a LG rege o seu trabalho diário em todo o mundo e tal só é possível com uma grande aposta no trabalho de investigação e desenvolvimento para criar soluções tecnológicas que fazem efetivamente a diferença. A par com a inovação, é também muito importante ouvirmos os nossos clientes para podermos definir uma estratégia de desenvolvimento de produto eficiente e adequada. Só assim somos capazes de desenvolver produtos disruptivos e personalizados, que vêm responder e até antecipar as ne-

“

A FILOSOFIA E A VISÃO DA LG SÃO TOTALMENTE FOCADAS NAS PESSOAS E NAS SUAS NECESSIDADES”

HUGO JORGE, MARKETING DIRECTOR DA LG PORTUGAL



cessidades que o dia-a-dia impõe, aliando qualidade, fiabilidade e durabilidade a preocupações ao nível da sustentabilidade, da poupança e eficiência energética, do design e de uma experiência de utilização simples e conveniente.

O consumidor está, cada vez mais, informado e exigente. perante esta realidade torna-se imperativo o desenvolvimento de soluções otimizadas e de produtos que vão de encontro às suas necessidades?

A filosofia e a visão da LG são totalmente focadas nas pessoas e nas suas necessidades. Por essa razão, conhecer os nossos clientes e poder fornecer-lhes novas experiências e soluções otimizadas através de inovação constante é importante para conseguirmos fazer efetivamente a diferença e podermos contribuir para uma vida melhor. Portanto, a nossa assinatura – “Life’s Good” – está presente em tudo o que fazemos e funciona tanto como uma motivação como um objetivo.

Foi a pensar nas necessidades dos seus clientes que a LG lançou recentemente os monitores LG Ergo e o portátil LG gram. Quais as principais características destes produtos e as mais-valias para o cliente, numa altura em que milhões de pessoas, em todo o mundo, trabalham remotamente?

Num momento em que milhões de pessoas de todo o mundo se encontram a trabalhar a partir de casa, o conceito Ergo da LG foi projetado para elevar a produtividade, o conforto e a conveniência dos monitores da marca a um novo nível de excelência. O conceito Ergo, que pode ser combinado com monitores de várias gamas da LG, garante a maior flexibilidade do mercado, tanto numa mesa de trabalho como num setup de gaming. O seu design economiza espaço e aumenta o conforto, permitindo aos utilizadores ajustar de forma rápida e fácil a posição do monitor. Afastá-lo da parede até ao nível dos olhos ou para baixo até à mesa, incliná-lo para a frente ou para trás e até mesmo girá-lo 90 graus. Para quem se encontra sempre em movimento, os mais recentes modelos da



gama de computadores portáteis gram da LG assumem-se como a opção perfeita pela sua leveza, portabilidade e resistência com um design harmonioso e ergonómico. Os novos LG gram aliam a sua extrema leveza e bateria de longa duração a um processador de última geração para uma experiência ímpar elevada por novas e úteis funcionalidades pensadas para responder às necessidades dos power users. Com utilizações tão diversas como trabalhar, criar conteúdos ou jogar, estes laptops são verdadeiras estações multiusos com elevadíssimos níveis de desempenho graças ao processador Intel® Core™ de 10.ª Geração com gráficos Iris® Plus e uma Memória DDR3 Dual Channel até 24 GB. Com o dobro do poder de processamento gráfico face aos modelos de 2019, os novos conseguem assim responder a qualquer desafio com velocidade e suavidade.

Com superfícies polidas e suaves, o novo LG Velvet promete revolucionar a área Mobile, graças às suas funcionalidades e design. Hoje, mais do que nunca, design do produto assume especial importância para o consumidor?

Atualmente, os consumidores reconhecem que o design deve ir muito além da construção estética para assumir também um papel crucial na utilidade dos equipamentos. Esta premissa é especialmente relevante nos smartphones, que devem assim aliar a robus-

tez e a resistência necessárias para enfrentar os vários desafios do dia-a-dia a uma design consistente e subtil e a uma performance de exceção. Inaugurando uma nova era de design elegante, o novo LG VELVET integra os recursos multimédia mais inovadores da marca com uma nova linguagem gráfica inspirada na natureza e nas suas superfícies polidas e suaves, prestando homenagem à natureza, com uma forma visual diferenciada da tendência da indústria, apresentando câmaras em “pingos da chuva” e curvas simétricas atrás e à frente.

A LG surpreendeu recentemente o mercado ao anunciar o seu smartphone LG Wing, que se caracteriza por ter um ecrã duplo e giratório e pelo seu conceito 100% multitasking. Fale-nos um pouco mais deste produto inovador.

Abordando um território totalmente desconhecido, o LG Wing vem apresentar um conceito de utilização e um formato totalmente inexplorados, materializando uma experiência móvel nova com um vasto leque de possibilidades. É o primeiro telemóvel do mundo com um segundo ecrã rotativo, que, aliado a recursos específicos, vai inaugurar um novo universo de potencialidades ao nível da imagem, som, gaming e multitasking. Assim sendo, os utilizadores podem alternar, a qualquer momento, entre o Modo Rotativo e o Modo Básico para adaptar o equipamento às suas necessidades de utilização de forma instantânea. Com um formato focado na utilização, o LG Wing foi criado a pensar nos consumidores que, mais do que nunca, assistem a conteúdos a partir dos seus smartphones e fazem deles plataformas multimédia de trabalho e lazer. Tendo isto em conta, a LG equipou este dispositivo com avançados recursos de câmara e tecnologias exclusivas. A este nível, outra das inovações mais impressionantes deste equipamento é a câmara Gimbal Motion, a primeira do mundo num smartphone, que transforma o segundo





AR CONDICIONADO RESIDENCIAL AIR PURIFIER



LG WING

ecrã do LG WING num suporte conveniente, ao fornecer a estabilidade necessária para capturar fotos mais nítidas e imagens de vídeo suaves com apenas uma mão.

A LG aposta numa forte política de eco design. De que forma a marca tem vindo a contribuir para a promoção e defesa da responsabilidade social?

A nossa forte política de eco design tem início, desde logo, na produção dos equipamentos, cujo processo de montagem permite a reciclagem de grande parte dos seus componentes. Também o desenvolvimento das embalagens é avaliado tendo em conta a redução

do volume e peso e a otimização da eficiência logística. Em conjunto com outros objetivos, estas ações têm como meta atingir a neutralidade carbónica das nossas operações a nível global até 2030. No caso de Portugal, a LG tem vindo a desafiar a sociedade a repensar a sua atitude perante o lixo eletrónico. Para o efeito, organizámos, no ano passado o e-Waste Summit, o primeiro encontro de análise do panorama português de gestão dos Resíduos de Equipamentos Elétricos e Eletrónicos. Já este ano, no âmbito da parceria com a ERP Portugal, promovemos um estudo sobre os hábitos dos portugueses em relação ao lixo eletrónico. No seguimento destes e outros insights, aliámo-nos à Startup Lisboa para desafiar as empresas nacionais a apresentar ideias e projetos que venham ajudar a dar resposta à problemática do e-waste.

O ano de 2020 ficará marcado pelos desafios e superação. Como reagiu e qual é o “novo normal” da LG Electronics?

A nível internacional, a LG Electronics conseguiu manter um crescimento sustentado ao longo deste ano e, no terceiro trimestre, o nível de vendas e lucro alcançaram os valores mais altos alguma vez registados no terceiro trimestre da história da LG. Estes valores refletem a estratégia da LG que se tem vindo a focar nas tendências e potenciais necessidades dos seus clientes em todo o mundo. Por isso, mais do que alterar um paradigma, a pandemia e os seus desafios vieram acelerar a visão que temos para um ecossistema tecnológico mais inteligente. O futuro chegou mais cedo e com ele, novas preocupações e necessidades dos consumidores de todo o mundo. Paralelamente, esta pandemia veio alertar-nos para as fragilidades do sistema e para a necessidade de reforçarmos as ações junto dos nossos parceiros, os nossos maiores embaixadores. Por essa

razão, uma das grandes prioridades neste novo contexto passa por apoiar os nossos colaboradores, parceiros e distribuidores com ações específicas, ou a criação de uma campanha de apoio à economia nacional, focada, sobretudo, no setor do turismo.

A COVID-19, obrigou empresas e funcionários a adaptarem-se a uma nova realidade e os clientes assumiram novos hábitos de consumo. Numa altura em que a higienização e purificação do ar dos diversos ambientes se tornou de extrema importância, quais os produtos LG que poderão ser um aliado para a saúde?

Nesta altura é ainda mais importante manter um ambiente doméstico limpo e um ar puro. Por essa razão, a LG apresentou o novo Ar Condicionado Residencial Air Purifier. Independentemente da temperatura exterior, as unidades de ar condicionado da LG difundem rapidamente o ar frio ou quente, alcançando todos os cantos das divisões da casa. Combinando a forte capacidade de aquecimento e arrefecimento com um sistema de purificação de ar 2 em 1, o novo equipamento consegue filtrar pequenas partículas de pó, germes e poluição do ar. Também ao nível dos home appliances, a LG tem vindo a desenvolver tecnologias de limpeza da roupa e loiça menos dependentes de detergentes químicos.

Quais as bandeiras que continuarão a guiar a marca para se manter no topo e continuar a criar produtos eficientes e tecnológicos, capazes de surpreender?

Acima de tudo, é a confiança que os consumidores depositam em nós que nos leva a fazer cada vez mais e melhor, reforçando o nosso compromisso com a aposta constante em inovação e no desenvolvimento de produtos verdadeiramente novos e adaptados às necessidades e ao seu dia-a-dia.



LG VELVET

LG WING 5G

EXPANDA os seus **HORIZONTES**



MERCADONA DIZ SIM A CONTINUAR A CUIDAR DO PLANETA

“Dizer SIM a continuar a cuidar do planeta” é o firme compromisso assumido pela Mercadona que, através da nova Estratégia 6.25 e da abertura da primeira loja 6.25, em Matosinhos, reforça a responsabilidade de diminuir o uso de plástico e de evitar que os seus resíduos se transformem em desperdício. O Diretor de Meio Ambiente da Mercadona Portugal, Plácido Albuquerque, elucidou-nos sobre este reforço da aposta da empresa na Economia Circular.



PLÁCIDO ALBUQUERQUE, DIRETOR DE MEIO AMBIENTE DA MERCADONA PORTUGAL

Socialmente responsável para com o meio ambiente, a Mercadona vem dando passos de reconhecida importância na defesa do planeta. O mais recente compromisso vem reforçar a posição anteriormente adotada por esta empresa. Fale-nos um pouco mais deste longo compromisso com o ambiente. A Mercadona é uma empresa comprometida com o ambiente, que assume os desafios e preocupações da sociedade. A empresa é socialmente responsável para com o meio ambiente, dedicando, por isso, grandes esforços dia após dia para continuar a cuidar do planeta. Prova do reforço do seu compromisso é o investimento de 44 milhões de euros, realizados em 2019, em medidas de proteção ambiental. A Mercadona conta com um Sistema de Gestão Ambiental próprio e aplica os princípios da Economia Circular em muitos processos, sob a premissa de fazer mais com menos impacto. Este esforço concretiza-se ao impulsionar a logística sustentável, a eficiência energética, a gestão responsável de resíduos, a produção sustentável e a redução do plástico. Há mais de 25 anos

que a Mercadona lançou uma iniciativa pioneira, a pool de embalagens reutilizáveis da empresa Logifruit, um exemplo de sinergia empresarial fruto da colaboração entre as duas empresas. Graças a este modelo de gestão de resíduos, a Mercadona dá uma segunda vida a 220 mil toneladas de cartão e plástico por ano (100% das embalagens que a empresa utiliza e posteriormente recicla). Um outro exemplo foi a medida de eliminação do saco de plástico de um só uso na linha de caixas, que a Mercadona implementou em 2019, deixando à disposição dos “Chefes” (clientes) um saco de papel reciclável, um saco de plástico elaborado com material reciclado e o saco de rafia reutilizável e feito com material reciclado, que foi implementado há anos em toda a cadeia. O compromisso com os princípios da Economia Circular e o uso eficiente dos recursos naturais é responsabilidade de todos: setores económicos,

administrações e cidadãos. Entre todos, devemos dar uma nova vida aos resíduos e evitar que se transformem num desperdício de matérias-primas muito valiosas. Atualmente, a empresa está a multiplicar os seus esforços na redução de plásticos e resíduos através da Estratégia 6.25.

Hoje, a Mercadona dá mais um passo e assume um novo e importante compromisso: diminuir o uso de plástico e evitar que os seus resíduos se transformem em desperdício. Fale-nos um pouco mais da Estratégia 6.25.

Garantindo sempre a segurança alimentar e a qualidade dos produtos, a empresa compromete-se, através da Estratégia 6.25, a diminuir o uso de plástico (eliminando o que não acrescenta valor, substituindo-o por outros materiais, e incorporando o plástico reciclado) e a que todas as suas embalagens sejam recicláveis.

Para fechar o círculo, a empresa compromete-se a reciclar 100% dos resíduos que gera e a ajudar os seus clientes a reciclar, dando-lhes informação útil tanto nas embalagens como na loja. Para levar a cabo esta estratégia, a empresa teve em conta alguns aspetos como: a Formação dos colaboradores, reforçando a formação dos 90 mil funcionários da empresa em questões de sustentabilidade, redução de plástico, gestão de resíduos e aspetos relevantes da Estratégia 6.25; A formação dos fornecedores, transmitindo os objetivos aos seus fornecedores, que já estão a trabalhar



com os departamentos de Compras e Prescrição da empresa para cumprir um compromisso que assumem em conjunto com a Mercadona; A criação da secção web “Cuidemos do Planeta”, destacando na página as ações que tem vindo a realizar há anos para cuidar do planeta. O “Chefe” poderá encontrar conteúdo informativo e formativo sobre diferentes questões ambientais relativamente às quais a empresa tem vindo a trabalhar há anos, assim como a nova Estratégia 6.25 para abordar a questão do plástico e o cumprimento dos diferentes objetivos.



Depois de a Mercadona abrir a primeira loja-piloto em Valência, foi agora a vez de implementar a Loja 6.25 em Portugal, que abriu ao público no dia 21 de outubro em Matosinhos. Quem visite esta loja o que poderá encontrar?

A Loja 6.25, que primeiramente foi implementada em Valência como loja-piloto, é a aplicação da Estratégia 6.25 no ponto de venda, que ajudará a Mercadona a transmitir aos “Chefes” e aos colaboradores as ações que se estão a implementar para a redução de plástico e gestão de resíduos, assim como ouvir as suas avaliações no terreno. Durante o mês de outubro de 2020 abrimos a primeira Loja 6.25 em Portugal, sendo que no futuro pretendemos implementar este modelo em toda a cadeia.

Esta nova estratégia marcará a história e percurso desta empresa. Quais os objetivos que a Mercadona ainda pretende alcançar no futuro?

A Mercadona é, desde 2009, membro do Fórum Europeu de Distribuição para a Sustentabilidade (REAP), um organismo copresidido pela Comissão Europeia, no qual todos os participantes são auditados periódica e externamente em matéria de sustentabilidade. Além disso, desde 2011, é membro do Pacto Mundial das Nações Unidas para a defesa dos valores fundamentais em Direitos Humanos, Normas Laborais, Meio Ambiente e Combate à Corrupção. Em Portugal, integra o Pacto Português para os Plásticos, plataforma colaborativa que pretende fomentar a Economia Circular dos plásticos em Portugal e evitar que estes se transformem em resíduos. O caminho passará por continuar a procurar fazer a diferença para com o meio ambiente. Para avançar com esta estratégia a empresa já investiu este ano 40 milhões de euros e até 2025 investirá mais 100 milhões, ano em que pretende atingir um triplo objetivo: reduzir 25% do plástico, ter todas as embalagens de plástico recicláveis e reciclar todos os resíduos de plástico.



PARTÍCULAS NATURAIS

A Mercadona eliminou as microesferas de plástico de todos os produtos de cuidado e higiene pessoal, que foram substituídos por partículas naturais (sementes de uva, sementes de kiwi, sal marinho, sílica, etc.).

Em 2019, esta iniciativa permitiu uma poupança de cerca de 10 toneladas em toda a cadeia (Espanha e Portugal).

Socialmente Responsáveis para com o Meio Ambiente Estratégia 6.25



PARA ALCANÇAR EM 2025 UM TRIPLO OBJECTIVO:

1- REDUZIR 25% do Plástico

2 - Todas as embalagens de plástico **RECYCLÁVEIS**

3 - **RECYCLAR** todos os nossos resíduos de Plástico

SAÚDE

COVID-19

É inegável que o mundo parou com a epidemia do novo coronavírus. A ameaça da COVID-19 transformou-se numa crise global que está a afetar os locais de trabalho, o mercado de ações e a saúde física e mental das pessoas de todo o mundo.

Perante esta emergência, as unidades de investigação de todo o país uniram esforços no combate a este vírus e a futuras pandemias, encontrando soluções capazes de melhorar significativamente a prestação de serviços aos cidadãos e empresas. Se, por um lado, a atual situação pandémica veio realçar algumas das principais fragilidades do sistema de saúde português, por outro, veio despertar a sociedade para a importância da investigação e do trabalho desenvolvido por cientistas e investigadores.

Hoje, torna-se, cada vez, mais evidente que a resposta à maior crise de saúde pública de toda uma geração depende de um Sistema Nacional de Saúde bem preparado, complementado com indústria de investigação e desenvolvimento, pública e privada. Fique agora a conhecer alguns dos projetos nacionais que têm vindo a dar cartas na área da saúde física e mental.





UM CAMINHO PARA A CURA

Na política, como em todas as áreas da sociedade, devemos estar sempre do lado das soluções. Esta premissa compreende a necessidade de termos uma postura positiva que vá de encontro com o nosso objetivo principal – contribuir para o presente e futuro do nosso país.



RICARDO BAPTISTA LEITE

Nesse sentido, lancei, esta semana, a minha visão para o sistema de saúde português. Uma visão alargada, traduzida num livro, que pretende ser um dos caminhos para a cura dos problemas que têm posto em causa o direito à saúde de muitos cidadãos, agora ampliados e agravados com a crise pandémica que vivemos desde março. Se há algo que todos merecemos, é que o Governo entenda que para além da resposta à situação de emergência, é imperativo uma resposta de planeamento que garanta que os problemas do passado não se perpetuam no futuro, num inconveniente status quo que empurra o Serviço Nacional de Saúde para uma situação de insustentabilidade, e os portugueses para intermináveis listas de espera. Na prática, se nada se fizer, acabaremos com um sistema de saúde para ricos, e outro para pobres. E isto é absolutamente inaceitável. Acredito que é necessária uma profunda reformulação que recentre a prevenção da doença e a promoção da saúde como uma das apostas prioritárias, com uma aproximação real do setor social ao setor da saúde, colocando o bem-estar dos cidadãos no centro de todas as políticas. Colocar dinheiro novo sobre velhos problemas não é solução.

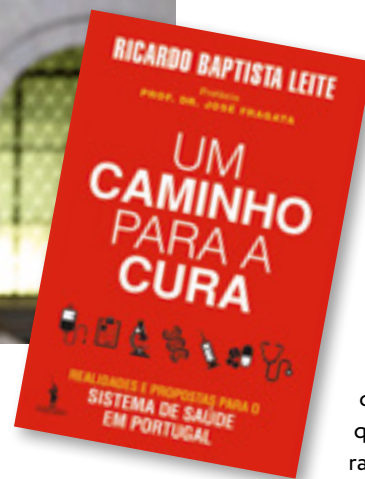
Aprendemos também, ao longo destes longos meses da pandemia CO-VID-19, que a economia e a saúde são duas faces da mesma moeda. Esta crise veio levantar o tapete que cobria algumas das mais profundas desigualdades da nossa sociedade, sendo claro que a pobreza é o principal causador de doenças nas sociedades contemporâneas. Assim, é determinante salvar a economia, o que por sua vez condiciona, tal como depende, da nossa capacidade de proteger a saúde dos portugueses. As consequências devastadoras da pandemia colocaram a nossa economia está em cuidados intensivos. Os portugueses que passaram, por vezes, a sua vida inteira a tentar consolidar o seu negócio, vêm os mesmos ser destruídos num país que vai vivendo uma autêntica montanha russa de sucessivos confinamentos e relaxamentos, numa incerteza sobre o que o dia de amanhã ditará. É fundamental planejar de forma clara, detalhada, realista e assente na ciência para que assim não volte a acontecer. Sofrem hoje os que deviam ser protegidos, a quem se havia garantido que o país não fecharia por completo. Exigia-se que o verão tivesse servido para preparar o outono

e inverno, de modo a evitar uma nova onda descontrolada de infeções, e assim proteger os portugueses, desde os mais idosos aos empresários, e seus trabalhadores. Dado o contexto alarmante, as empresas, motor da economia nacional, mereciam uma atenção redobrada neste Orçamento de Estado, mas, incompreensivelmente, foram esquecidas com a promessa de que a ‘bazuca europeia’ chegará, um dia, e em quantidade sufi-

ciente, para resolver todos os seus problemas. É urgente entender que é nas empresas que Portugal pode encontrar a força motriz para manter os postos de trabalho existentes, assim para executar uma estratégia por mais e melhor emprego no futuro. Mais, é necessário entender que, caso o governo defina que a economia tem de parar em detrimento da saúde dos portugueses, tal tem de ser respondido, na medida do possível, com apoios efetivos e imediatos para os setores mais castigados, da restauração à cultura, entre tantos outros.

Se o Governo não mudar radicalmente de estratégia, continuaremos a ver mais pessoas a ficarem abaixo do limiar da pobreza e, conseqüentemente, com pior saúde. Os pedidos de ajuda de famílias carenciadas continuam a aumentar, homens e mulheres que necessitam de respostas hoje para que possam sonhar com um melhor amanhã. Até lá, Portugal parece não encontrar o seu rumo, navegando como um barco à vela e sem bússola. Sei, no entanto, que os portugueses não vão desistir. Tal como Fernando Pessoa retratava, estamos perante um verdadeiro cabo das tormentas. Hoje, não é o Rei D. João II que vai ao leme, mas são, com certeza, os heróis de sempre – os portugueses.

Ricardo Baptista Leite
Médico e Deputado
Vice-Presidente
do Grupo Parlamentar do PSD



- DAILY DAY -

A PREVENÇÃO É UM ATO DE AMOR

DAILY-DAY.PT LOJA ONLINE



LIGA PORTUGUESA
CONTRA O CANCRO
NÚCLEO REGIONAL DO NORTE

Em parceria com Liga Portuguesa Contra o Cancro - Núcleo Regional Norte, a Daily Day realiza uma dupla campanha para o apoio ao Rastreio do Cancro da Mama e Cancro da Próstata. Até ao dia 31.12.2020, 0,50€ de todas as vendas de máscaras Rosa com Elásticos Rosa e/ou Azul Claro com Elásticos Azuis revertem diretamente para a Liga Portuguesa Contra o Cancro - Núcleo Regional Norte.

O NOVO HOSPITAL PRIVADO DE EXCELÊNCIA NA PRESTAÇÃO DE CUIDADOS DE SAÚDE

Vocacionado para prestar os melhores cuidados de saúde, com forte vocação na qualidade e inovação dos serviços prestados, o LS Hospital - Medical Center & Research é um dos maiores e mais completos prestadores de cuidados de saúde privados, em Portugal. Em entrevista, Vasco Jorge, CEO e administrador do LS Hospital - Medical Center & Research, destacou a importância dos serviços prestados por esta unidade, que aposta na inovação para melhor cuidar dos seus pacientes.

O LS Hospital - Medical Center & Research, surgiu com um objetivo bem definido: ser uma unidade de referência na prestação de cuidados de saúde para toda a população. O que motivou a abertura do novo hospital privado de Sangalhos e quais os serviços que disponibiliza?

O LS Hospital - Medical Center & Research, surgiu em Sangalhos com o intuito de aproveitar uma unidade hospitalar que já existia no passado, o antigo Hospital da Misericórdia de Sangalhos e que tem uma tradição de longa data na prestação de serviços de saúde. Em 2016, o hospital ficou disponível, mas nenhum outro grupo o viu como um agente económico da região. Em contrapartida, nós considerámo-lo uma mais valia, desde que requalificado e reequipado, o que obrigou a um musculado investimento do ponto de vista de equipamentos médicos e hospitalares, que garantissem, além dos exames que já lá existiam, a possibilidade de introduzir novas valências diferenciadoras, como é o caso de exames complementares de diagnóstico. Por outro lado, considerávamos que existiam lacunas na região ao nível da prestação de exames complementares de diagnóstico e de rápidos cuidados médicos e de enfermagem. Nesse sentido, o LS Hospital - Medical Center & Research, através de uma equipa multidisciplinar, veio garantir um conjunto de serviços, entre outras e dos quais destacamos, por exemplo, e em tempos de COVID 19, a renovação de receituário, mas

DR. VASCO JORGE, CEO



também a realização de exames complementares de diagnóstico, análises clínicas, até às consultas de clínica geral e de especialidade (disponíveis todos os dias), medicina dentária, cirurgia geral, cirurgia vascular, ginecologia, gastroenterologia, oncologia, oftalmologia, medicina interna e autoimunes, ortopedia, urologia, entre outras. Atualmente, temos a possibilidade de realizar variados

tipos de exames, desde os mais básicos, como os exames de gastroenterologia (colonoscopia e endoscopia), ecografias e raio-X, até outros mais complexos e irão estar disponíveis a curto prazo. Ao nível da economia local destaco a criação de 60 postos de trabalho, sendo que, por exemplo, 20% do corpo de enfermagem é da região, e a abertura de uma unidade hospitalar com 25 especialidades, dis-

ponibilizando acesso facilitado a estas valências a toda a população desta região e que estava, reforço, a necessitar de mais e melhores respostas na prestação de saúde. Consideramos, por isso, que o LS Hospital Medical & Research, reforça e complementa a resposta e a competitividade, com especial enfoque na área oncológica, disponibilizando tratamentos e abordagens únicas, para a região e a nível nacional, e que não se encontram disponíveis noutras unidades hospitalares.

Focado em garantir uma medicina de diferenciação, o LS Hospital Center & Research aposta num programa de check-up pioneiro. Fale-nos um pouco mais desta aposta.

Este, é um dos muitos programas diferenciadores que disponibilizamos, o programa check-up é inovador e pioneiro, permite avaliar o paciente de forma integral e macro, antes de qualquer decisão terapêutica avulsa. Este modelo é válido para todo o tipo de patologias e, apesar de não ser ainda muito comum em Portugal, noutros países, como os EUA (entre outros) é perfeitamente usual, permitindo uma economia para o doente do ponto de vista de tempo e financeiro, para além de uma abordagem médica mais completa. Este serviço diferenciado é dirigido a qualquer pessoa que deseje adotá-lo, porém, realizamos consultas de clínica geral e familiar das 8h às 20h30, de segunda a sexta, e ao sábado, das 8h às 13h30, em regime de consulta



LS Hospital

MEDICAL CENTER
& RESEARCH



não programada, e num registo mais convencional.

O LS Hospital - Medical Center & Research, desenvolveu acordos com companhias de seguros ou subsistemas de saúde?

O LS Hospital - Medical Center & Research, está a desenvolver um conjunto de parcerias com seguradoras e subsistemas de saúde, algumas das quais já contratadas e que vão garantir ao utente dispor de condições de acesso iguais ou superiores ao que encontram noutras redes hospitalares. Neste momento, como estamos numa fase inicial, ainda estamos a fechar os principais acordos com entidades. Para além disso, também estamos a desenvolver acordos com um conjunto de subsistemas de saúde. No âmbito de um maior e melhor acesso aos cuidados de saúde, disponibilizamos e desenvolvemos os nossos planos de saúde que segmentámos em três áreas: o Plano LS Corporate, o Plano LS Care e o Plano LS Priority.

LS CORPORATE – destinado a personalidades jurídicas coletivas (empresas, associações desportivas, recreativas, culturais) que podem usufruir de um conjunto de descontos em exames e consultas. O plano LS Corporate permite não só que estas instituições possam usufruir destes benefícios, mas também os seus trabalhadores ou utentes, assim como familiares (até dois graus ascendente e descendente).

LS CARE – destinado para o utente individual, o plano LS Care oferece um conjunto de descontos em exames, tratamentos e consultas médicas e renovação de receituário.

LS PRIORITY – destinado ao utente individual, o plano LS Priority oferece um serviço diferenciador, como é

exemplo o serviço de check-up, consultas gratuitas de diagnóstico e ainda a possibilidade de poder realizar no hospital a renovação de receituário sem qualquer tipo de custo.

O LS Hospital - Medical Center & Research, destaca-se ainda pela sua postura preventiva e de sensibilização, tendo já desenvolvido iniciativas de reconhecida importância neste âmbito. Prevenir é cada vez mais a palavra de ordem na saúde?

Sem dúvida. Infelizmente, o Sistema Nacional de Saúde tem investido de forma residual e insuficiente; vê a saúde como uma despesa e não como um investimento. Exemplo disso é o parque de hospitais e centros de saúde públicos que são deficitários e bastante envelhecidos. Existem hospitais com 100 anos, no activo, totalmente desadequados às necessidades atuais e, obviamente, futuras. Quando se vê a saúde como um investimento e numa ótica de prevenção, efetivamente, conseguem-se diagnosticar precocemente os casos que poderão ter desfechos menos positivos. No âmbito da nossa postura de sensibilização e prevenção da saúde, o LS Hospital - Medical Center & Research, tem vindo a desenvolver campanhas de avaliação de risco de determinadas patologias, onde oferece, por exemplo, testes rápidos e uma consulta de clínica geral gratuita. A título de exemplo, no mês do cancro da próstata, oferecemos uma consulta de clínica geral gratuita e um teste de PSA a toda a população masculina com mais de 55 anos, onde existe maior risco e a prevalência do cancro da próstata. Sabemos a importância da prevenção e do diagnóstico atempado e, por isso, continuaremos a apostar neste tipo de iniciativas no futuro.

ESPECIALIDADES

Anatomia Patológica	Medicina Interna
Anestesiologia	Neurocirurgia
Cardiologia	Neurologia
Cirurgia Estética	Oftalmologia
Cirurgia Geral	Oncologia
Cirurgia Plástica	Ortopedia / Traumatologia
Cirurgia Vascular	Otorrinolaringologia
Dermatologia	Patologia Clínica
Endocrinologia	Pediatria
Gastroenterologia	Pneumologia
Ginecologia	Psiquiatria
Medicina Dentária	Reumatologia
Medicina Geral e Familiar	Urologia

NÃO MÉDICAS

Nutrição | Podologia | Psicologia

O LS HOSPITAL - MEDICAL CENTER & RESEARCH

OFERECEM UM CONJUNTO DE RESPOSTAS PARA VÁRIOS TRATAMENTOS “COM ESPECIAL ENFOQUE NA ÁREA ONCOLÓGICA, DISPONIBILIZANDO TRATAMENTOS E ABORDAGENS ÚNICAS, PARA A REGIÃO E A NÍVEL NACIONAL, E QUE NÃO SE ENCONTRAM DISPONÍVEIS NOUTRAS UNIDADES HOSPITALARES”.



DRA. MARIA PEDRO GUARINO

TECNOLOGIA E INVESTIGAÇÃO AO SERVIÇO DA SAÚDE

Doutorada em Fisiologia, licenciada em Bioquímica, pós-graduada em Farmacologia e Terapêutica e docente na Escola Superior de Saúde, do Politécnico de Leiria, a Prof. Doutora Maria Pedro Guarino é também, desde maio de 2020, coordenadora do ciTechCare – Centro de Inovação em Tecnologias e Cuidados de Saúde, do Politécnico de Leiria. Foi com ela que estivemos à conversa para conhecer esta unidade de investigação e o trabalho que desenvolve em prol da saúde.

Com um currículo invejável, é hoje uma referência na área da investigação. Podemos começar a nossa entrevista, por conhecer um pouco melhor o percurso profissional que vem traçando.

Fiz a licenciatura em Bioquímica, sempre numa vertente, o mais possível, ligada à Saúde. Quando terminei a licenciatura, iniciei o doutoramento, em Fisiologia, na Faculdade de Ciências Médicas da Universidade Nova Lisboa já muito ligada à área da Saúde, nomeadamente, à procura de mecanismos que justificassem o aparecimento da diabetes na pessoa adulta, associada aos maus hábitos de vida e estilos de vida mais sedentários.

Depois de terminar o doutoramento, fiz uma pós-graduação em Farmacologia. Passei um ano no Canadá a fazer investigação e a pós-graduação na área da Farmacologia Médica, Farmacologia Clínica e Farmacologia Básica. Mais tarde, regressei à Faculdade de Ciências Médicas, onde lecionei ao Mestrado Integrado de Medicina, e onde fui docente no Departamento de Fisiopatologia. A minha vida pessoal acabou por me trazer de volta a Leiria. Foi então que decidi enviar o currículo para a Escola de Saúde do Politécnico de Leiria e desde 2012 integro o Politécnico de Leiria. Acho que foi a aposta certa. Identifico-me muito com a estratégia e visão da

atual presidência do Politécnico de Leiria. Há uma grande vontade de criar um paradigma diferente no Ensino Superior Politécnico que, sem perder esta sua função de proximidade com a sociedade, quer criar conhecimento novo e aplica-lo.

Em maio de 2020, foi eleita coordenadora do ciTechCare. O que é o ciTechCare e qual o trabalho que desenvolve?

Quando abracei este projeto, não havia na Escola de Saúde uma unidade de investigação financiada e reconhecida pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia. No entanto, com a abertura do concurso para avaliação



de novas unidades de investigação, em 2017, achámos que seria a altura ideal para propor um projeto. Foi então que surgiu o ciTechCare, que é uma unidade de investigação na área da Saúde, conjugada com a da Tecnologia. Criámos um projeto novo onde conseguimos envolver o Centro Hospitalar de Leiria e a ARS Centro, médicos, enfermeiros e outros profissionais de saúde que são membros da nossa unidade e que estão no terreno todos os dias. Neste novo paradigma da unidade de investigação, temos como objetivo investigar, descobrir, testar, mas também estar ao serviço da sociedade.

Temos tido muitas solicitações de empresas, de instituições de saúde e até de instituições de cariz social, que nos contactam com a apresentação de problemas do seu dia a dia e que nos pedem ajuda para tentar desenvolver e encontrar soluções. Estou muito satisfeita, porque acho que estamos realmente a traçar o caminho certo, a estabelecer sinergias e a desenvolver serviços e produtos úteis para a nossa comunidade. Algo também fundamental para nós é a formação de jovens, a aprendizagem que querem fazer connosco. Acreditamos na formação de novos profissionais de saúde, que tenham esta componente académica e de investigação, sempre com ligação ao terreno. Esta capacidade que temos de atrair talento jovem, de ser apelativos, é para nós motivo de muito orgulho.

Estão já em desenvolvimento diferentes projetos em áreas tão diversas como Engenharia Clínica, Microbiologia, ou até Promoção da Saúde e Atividade Física. Quais os principais projetos em desenvolvimento?

Temos um projeto, financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia, de promoção da atividade física para a população com Doença Pulmonar Obstrutiva Crónica. Este projeto, intitulado OnTRACK, tenta promover a atividade física em pessoas com patologia

respiratória, fundamental no processo de reabilitação e manutenção da doença. Este projeto é coordenado pela professora Joana Cruz e junta a tecnologia com a manutenção da saúde. Temos também, quer na área da Reabilitação Respiratória, quer na da Reabilitação Cardíaca, o projeto 2ARTs, coordenado pelo Professor Doutor Rui Fonseca Pinto, que conta com cardiologistas do Centro Hospitalar de Leiria e tem financiamento previsto para o desenvolvimento de um novo modelo de reabilitação cardíaca, desenvolvido no ciTechCare.

Temos também vários projetos na área da Nutrição e da Inovação Alimentar, relacionados com a doença celíaca. Estes projetos são coordenados pela investigadora Sónia Gonçalves Pereira, que é a única investigadora de carreira do Politécnico de Leiria. Para além disso, temos no âmbito da Promoção da Saúde o projeto Veggies4myHeart, de promoção de hortícolas em crianças em idade pré-escolar, coordenado pela Prof. Cátia Ponte. O projeto consistiu no desenvolvimento de um jogo digital e no teste, no terreno, da eficácia deste jogo e das ferramentas digitais em comparação com outras mais tradicionais.

Um dos principais projetos em vista do ciTechCare, pretende envolver investigação, saúde e a indústria. Fale-nos um pouco mais desta aposta.

Pretendemos dar início a um conjunto de iniciativas dinamizadas pela unidade que procuram promover um encontro mais próximo entre a indústria e as instituições de saúde. A zona de Leiria é muito rica em termos empresariais e há uma série de parcerias e colaborações que se podem estabelecer para a área da Saúde.

Tentamos sensibilizar estes empresários a procurar outras linhas de investimento. Temos já aqui um ecossistema favorável: temos investigadores, académicos, profissionais de

saúde e a indústria. Começa a existir na região know-how suficiente para dinamizar esta área. Acho que o ciTechCare poderá ter aqui um papel importante, nem que seja o de juntar estas pessoas e colocá-las a conversar.

O ano de 2020 ficará marcado pelos desafios e superações. O novo coronavírus veio reforçar a importância de unidades de investigação, como o ciTechCare, na área da Saúde, conjugada com a tecnologia?

Com a COVID-19 vimos uma necessidade enorme de testar e o nosso Sistema Nacional de Saúde não estava preparado para dar resposta numa escala tão elevada. Portanto, as instituições do sistema científico e tecnológico tradicional, as universidades, e muitas outras entidades, foram chamadas a dar apoio a esta situação e a utilizar os seus laboratórios para testar e para desenvolver novas metodologias de diagnóstico para a COVID-19.

Uma das coisas boas que esta situação trouxe, foi que a sociedade portuguesa começou a olhar para os nossos cientistas e para os nossos investigadores como pessoas que podem, efetivamente, ter uma utilidade muito grande e com recursos muito valiosos para apoiar o país nestas situações. Acho que o ciTechCare beneficiou desta atenção e do carinho que as pessoas desenvolveram pela ciência. Portanto, estamos agora a ter mais apoio e atenção da comunidade, quando lançamos as nossas propostas.

O que podemos esperar do ciTechCare para o futuro?

Queremos crescer na área de Biomarcadores de doenças e estamos, neste momento, a tentar encontrar financiamento para a construção de um laboratório de diagnóstico avançado, que servirá de apoio ao Centro Hospitalar de Leiria, à nossa comunidade, e ao mesmo tempo aos nossos investigadores.

ENSINO E INVESTIGAÇÃO DE MÃOS DADAS EM PROL DA SAÚDE

Desde 1999, a Faculdade de Ciências da Saúde da Universidade da Beira interior tem sido um exemplo no ensino e investigação na área da saúde. Em entrevista à Portugal em Destaque, o Prof. Doutor Miguel Castelo-Branco, presidente da Faculdade de Ciências da Saúde, deu a conhecer um pouco melhor esta unidade e o trabalho que desenvolve juntamente com o Centro de Investigação em Ciências da Saúde, que tem por missão promover investigação científica de grande qualidade nas áreas clínicas, bioquímicas e epidemiológicas.



PROFESSOR DOUTOR MIGUEL CASTELO BRANCO,
PRESIDENTE DA FACULDADE DE CIÊNCIAS DA SAÚDE

É desde 2017 presidente da Faculdade de Ciências da Saúde da Universidade da Beira Interior. Podemos começar a nossa conversa por conhecer um pouco melhor o homem por detrás da profissão e de que forma foi traçando o seu percurso.

Fiz o curso de Medicina, na Universidade de Lisboa, e depois de o terminar fui fazer a especialidade em Medicina Interna, no Centro Hospitalar de Coimbra. Nessa altura tive a primeira oportunidade de trabalhar em investigação, numa vertente virada para os ensaios clínicos. A equipa em que trabalhei era uma equipa que se dedicava muito às diabetes e às doenças cardiovasculares e que foi daí que surgiu a minha ligação à doença cardio e cerebrovascular. Quando terminei a especialidade, a minha opção foi voltar para a Covilhã, de onde sou natural, e onde acabei, na altura, por entrar para o Hospital

Distrital da Covilhã, como médico especialista em Medicina Interna. Passado pouco tempo, o então reitor da Universidade da Beira Interior convidou-me para começar a dar aulas na universidade, sendo que na altura, o único curso que havia de saúde era Optometria e Ciências da Visão. Acabei por aceitar trabalhar na universidade, como docente, dando início à minha ligação à área universitária. Mais tarde, surgiu a possibilidade da criação do curso de Medicina, um projeto que abracei com muita intensidade. Sentia que havia um conjunto de aspetos na formação que era necessário melhorar. Desde logo, o ensino da Medicina era, até então, muito tradicional, muito baseado em aulas teóricas. Para além disso, era um ensino muito baseado na transmissão de informação e não tanto no processo de aprendizagem ativa. No que diz respeito à parte de investigação, os trabalhos que



tenho vindo a realizar continuam a ser ligados, essencialmente, à área cardiovascular e cerebrovascular, mas também na utilização de dispositivos médicos, na telemedicina e na parte das metodologias pedagógicas, entre outras questões. Esta é um pouco a dinâmica no que diz respeito ao ensino, ciência e investigação, em que tenho estado envolvido.

A Faculdade de Ciências da Saúde incorpora o CICS – Centro de Investigação em Ciências da Saúde. Que trabalho tem vindo a ser desenvolvido por esta unidade?

O Centro de Investigação em Ciências da Saúde é um centro creditado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT) e que tem desenvolvido um conjunto de projetos em várias áreas, onde se faz, essencialmente, investigação de natureza básica, mas também translacional. Neste momento, estamos a desenvolver o Centro de Investigação Clínica, no contexto dos Centros Académicos, envolvendo os hospitais da rede da faculdade – hospitais de Viseu, da Guarda, de Castelo Branco e da Covilhã – e os centros de saúde das respetivas regiões, para dinamizar a investigação clínica. Recentemente, também criámos, para colaborar com o Centro Académico Clínico, um núcleo de apoio à investigação clínica dentro da faculdade, que tem estado a apoiar os hospitais no desenvolvimento e no incremento da parte dos ensaios clínicos e de projetos da iniciativa do investigador

Perante a situação de emergência provocada pela COVID-19, diversas instituições do sistema científico e tecnológico tradicional, universidades, e muitas outras entidades, foram chamadas a dar apoio a esta situação e a utilizar os seus laboratórios para testar e para desenvolver novas metodologias de diagnóstico para a COVID-19. Este foi também o caso do Centro de Investigação em Ciências da Saúde?

Recentemente, no âmbito da COVID-19, coordenei o projeto “CheckImmune”, aprovado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia. Este projeto, na área da imunidade, pretendeu avaliar a presença de anticorpos na população do distrito da Guarda e de Castelo Branco, quer em população com o histórico da doença, quer em população sem histórico da doença. Um outro projeto, também ele bastante interessante, consiste na utilização de uma substância natural como protetor contra a infeção do vírus. O Centro de Investigação em Ciências da Saúde, tem desenvolvido alguns trabalhos no âmbito da aplicação de produtos naturais, como frutas e outras plantas, cuja extração de substâncias, ou particularidades de alguns dos seus elementos, são possíveis protetores contra um conjunto de situações.

O ano de 2020 ficará marcado pelos desafios e superações. O novo coronavírus veio reforçar a importância de unidades de investigação, como o Centro de Investigação em Ciências da Saúde?

Acredito fortemente nisso. Esta situação veio sublinhar a importância da investigação e do trabalho desenvolvido por este tipo de unidades. O aparecimento deste tipo de investigação, virada para resolver problemas concretos e para dar respostas concretas, veio ajudar a focar a investigação. Veio demonstrar que a investigação a nível molecular é importante, mas que também é muitíssimo importante a investigação feita em populações e na área dos sistemas de saúde. Veio mostrar que também é necessário e importante pensar na sociedade, nas pessoas e na organização. Por outro lado, veio demonstrar que é possível acelerar processos de investigação, mantendo a sua fluidez e a sua base científica, e que os sistemas de apoio e o próprio financiamento têm de se ajustar e de ser dinâmicos, em função das necessidades que vão variando ao longo do tempo.

A atual pandemia veio realçar algumas fragilidades no sistema de saúde português. Como avalia o atual Sistema Nacional de Saúde?

Acho que é sempre importante reforçar que o Serviço Nacional de Saúde é um sistema de grande relevância e importância para a saúde dos portugueses. No entanto, é evidente que alguns dos seus aspectos requerem intervenção. Um deles tem a ver com os modelos de autonomia das unidades constituintes. As administrações necessitam de mais autonomia para fazer a gestão do seu próprio pessoal. Outra, tem a ver com a gestão de recursos. Sabemos que os recursos de saúde e os recursos financeiros não são infinitos e, por isso, é necessário fazer uma gestão adequada dos mesmos. Havendo uma boa gestão dos recursos, fazendo uma adequada distribuição dos mesmos e, ao mesmo tempo, uma razoável organização, garantindo que as pessoas têm os cuidados que precisam em tempo e forma adequados, penso que se resolveriam alguns dos principais problemas.

O que podemos esperar da Faculdade de Ciências da Saúde e do Centro de Investigação em Ciências da Saúde para o futuro?

Temos um conjunto de trabalhos que têm vindo a demonstrar, ao longo dos anos, que a investigação e o desenvolvimento que se faz na Universidade da Beira Interior são de facto relevantes para a área da saúde. Por outro lado, estamos numa fase de consolidação dos Centros Académicos Clínicos. O futuro passará por continuar a apostar na qualidade do ensino e na investigação que acredito ter um potencial de crescimento e desenvolvimento muito significativo.



“

EM 2013, TIVE A ENORME HONRA DE SER CONSIDERADA PELO PSYCHOLOGY PROGRESS – CENTRE FOR TOP RESEARCH IN PSYCHOLOGY COMO UM DOS MAIS IMPORTANTES VULTOS NA ÁREA, COM RESULTADOS INÉDITOS E, ATÉ HOJE, IMBATÍVEIS EM TODO O MUNDO”

MARIA JOÃO PADRÃO

EXEMPLO DE RIGOR, ÉTICA, COMPETÊNCIA E HUMANIDADE

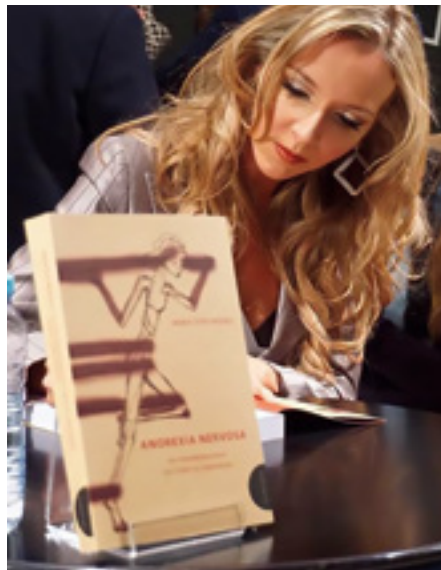
Psicóloga clínica, psicoterapeuta e investigadora da Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade do Porto, a Prof. Doutora Maria João Padrão é, hoje, um exemplo de excelência no profissionalismo e de sucesso na liderança feminina. Foi com ela que estivemos à conversa para conhecer um pouco melhor o seu percurso e de que forma o projeto que lidera, a clínica Maria João Padrão – Psicologia Clínica, assume especial importância numa altura em que os afetos sofreram um violento ataque.

Rosto conhecido, a nível nacional, na área da psicologia clínica e psicoterapia, a Prof. Doutora Maria João Padrão é hoje um exemplo de excelência no profissionalismo e liderança. Começemos a nossa conversa por conhecer um pouco melhor a mulher por detrás da profissão.

Irónica a situação em que me coloca. Agora estou eu no divã! Inconformismo talvez seja a palavra que melhor me define enquanto ser humano e enquanto profissional. A formação nunca é suficiente, as práticas instituídas são sempre para ser questionadas e melhoradas e há sempre um espaço, na mente aberta, para a inovação e renovação. Talvez a educação de inigualável sensibilidade e fortemente artística que os meus pais me dedicaram tenha contribuído para este meu espírito crítico e livre. Em grande medida, revejo-me na ode de Ricardo Reis quando diz: “Põe tudo quanto és no mínimo que fazes”. Sou profundamente apaixonada pelo que faço e entrego-me inteiramente na relação terapêutica, sabendo que a empatia e a relação são os grandes alicerces de transformação humana.

A Prof. Doutora Maria João Padrão vem desenvolvendo um trabalho de grande contributo para a compreensão das perturbações alimentares. De que forma vem traçando o seu percurso profissional?

Iniciei a minha atividade profissional no penoso mundo da Proteção de Menores, onde via a infância a ser roubada das mais diversas formas. Quando tinha de ir a alguma instituição de acolhimento, saía de lá lavada em lágrimas. Não que visse maus-tratos, ou algum tipo de violência. Muito pelo contrário. Sempre vi o maior cuidado por parte dos técnicos e auxiliares, mas a carência emocional daquelas crianças tocava-me na alma. Experimentei vividamente a importância estrutural da infância no desenvolvimento humano que tinha estudado nos livros. Dediquei-me, simultaneamente, desde muito cedo, à prática clínica, tendo continuado, até hoje, a minha formação



MARIA JOÃO PADRÃO

nesta área tão preciosa da cura psíquica pelo amor: a psicoterapia. O meu interesse pela área das perturbações do comportamento alimentar surgiu quando, ainda muito jovem, fiz estágio no Núcleo de Perturbações do Comportamento Alimentar no Serviço de Psiquiatria do Hospital St.ª Maria, onde me deparei com dogmas e práticas instituídas que era necessário ultrapassar. Dediquei-me com afinco à procura de compreensão desta forma de adoecer psíquico, particularmente, da Anorexia Nervosa, tendo desenvolvido teorias e práticas inovadoras que mereceram o reconhecimento internacional. Em 2013, tive a enorme honra de ser considerada pelo Psychology Progress – Centre for top Research in Psychology como um dos mais importantes vultos na área, com resultados inéditos e, até hoje, imbatíveis em todo o mundo. Penso que tudo isto se deve à compreensão profunda desta forma de sofrimento psicológico. A Anorexia Nervosa nada tem a ver com vaidade, por muito que o seu início possa ser motivado por uma “simples” dieta para perda de peso por motivos estéticos. É uma doença que se vai instalando, de forma insidiosa e

silenciosa, até para o próprio. Depois, para sair da prisão anorética, é necessária uma intervenção especializada que compreenda a profundidade da importância da ditadura dos números. E o estranho sentimento de vitória sempre que o peso na balança diminui, mesmo quando a saúde e a vida estão em perigo. É igualmente fundamental envolver a família no processo de cura de uma doença da qual todos são vítimas. É nisto que eu acredito, na veemência absoluta de tudo aquilo a que eu e a minha equipa nos entregamos. O meu percurso profissional também tem sido pautado pela formação contínua em Psicoterapia nas suas várias formas, desde a Psicanálise, passando pela Sexologia Clínica à Terapia de Casal. Com cada paciente, com cada casal, com cada família, o meu lema é: “Conheça todas as teorias, domine todas as técnicas, mas, ao tocar uma alma humana, seja apenas, outra alma humana” – Jung.

A clínica Maria João Padrão – Psicologia Clínica surgiu em 2017, sendo hoje uma clínica de referência na área da Psicoterapia. Em que momento decide apostar neste projeto e de que forma se vem diferenciando no mercado? O projeto, na realidade, começou em 2007, quando iniciei a minha prática clínica. Ao longo dos anos, foi crescendo a necessidade de dar uma resposta cada vez mais especializada e integrada às necessidades que iam surgindo por parte dos pacientes que me procuravam. A minha grande intenção clínica era preencher uma lacuna a nível nacional de um espaço que desse uma resposta de qualidade ao nível da saúde mental, integrando as diversas disciplinas que a compõem. Em 2017, apostei na criação deste projeto, avançando na constituição da clínica com um “núcleo duro” de terapeutas que hoje lideram os diversos departamentos. Assim, inaugurámos um movimento inspirador com uma equipa multidisciplinar altamente formada, que tem vindo a crescer, desde então. Procuramos diferenciar-nos, quer pela formação técnica



altamente especializada, quer pela ligação à comunidade científica e às diversas universidades nacionais e internacionais em que estamos integrados, quer pela dimensão humana dos nossos profissionais.

Atualmente, quais os serviços disponibilizados pela clínica Maria João Padrão – Psicologia Clínica aos seus pacientes?

Procuramos dar resposta em todas as vertentes da saúde mental: da Psicologia Clínica e Psicoterapia à Psiquiatria; da primeira infância (Intervenção Precoce/Neurodesenvolvimento), aos adultos mais velhos (Psicogerontologia); da Psicoterapia Individual, à Terapia de Casal, sexual e familiar. Recentemente, criámos o departamento de Recursos Humanos, no sentido de dar resposta às necessidades desenvolvimentais das pessoas e das organizações em que se inserem. Providenciamos ainda supervisão e acompanhamento contínuo aos nossos profissionais, trabalhando sempre numa ótica de desenvolvimento pessoal e profissional do terapeuta. Rigor, competência, ética, humanidade.

O ano de 2020 trouxe grandes desafios. A pandemia veio afetar irreversivelmente a forma como nos relacionamos connosco e com os outros. Qual o impacto da pandemia na saúde mental?

Recorre a uma expressão que tenho vindo a usar junto dos meus alunos, de uma realidade que tenho vivido junto dos meus pacientes. De facto, esta pandemia veio mudar, irreversivelmente, a nossa relação connosco próprios e com os outros. Este vírus privou-nos do contacto, da pele, privou-nos de muitos dos que amamos. Foi um violento ataque aos afetos. E,

“

ESTE VÍRUS PRIVOU-NOS DO CONTACTO, DA PELE, PRIVOU-NOS DE MUITOS DOS QUE AMAMOS. FOI UM VIOLENTO ATAQUE AOS AFETOS”

como sempre me dizia o meu estimado Prof. Dr. Joaquim Luís Coimbra: “Não há nada mais profundo do que a nossa epiderme”. Estamos na “crise do contacto” como sabiamente diz a nossa psicóloga infantil Francisca Ferreira. A ausência de contacto é depressiva e faz-nos entrar em contacto com os nossos núcleos neuróticos e psicóticos mais dolorosos. Esta solidão veio também vestida de uma outra forma, talvez mais grave porque trouxe possivelmente consequências que vão demorar muito a reverter. As crianças foram privadas dos contactos com outras crianças, com familiares e, acima de tudo, com os avós. Para além disso, esta pandemia reverteu os afetos. Dificilmente consigo imaginar maior violência do que esta: a pandemia tornou o mais puro abraço de amor numa arma potencialmente letal. Muito possivelmente, teremos um longo caminho de cura a percorrer com as crianças ‘filhas da COVID’, não só das feridas da saudade, mas essencialmente de cura do medo que, como sabemos, é dos maiores inimigos do desenvolvimento psicológico saudável.

A clínica registou um aumento da procura, fruto do impacto negativo provocado pelo período de confinamento?

As perturbações depressivas, aditivas, de

ansiedade ou de controlo (como as perturbações alimentares ou as obsessivo-compulsivas) pioraram significativamente. Quem já sofria, piorou, e para quem estava na eminência de desenvolver alguma perturbação, a pandemia e o confinamento foram o trigger para o seu efetivo desenvolvimento. As crianças, quer fruto do que a pandemia e o confinamento lhes provocaram diretamente, quer pela tensão vivida dentro de cada família, foram, juntamente com os adultos mais velhos, os que mais sofreram. Se, por um lado, lamento profundamente este cenário tão devastador para a saúde mental, por outro, não posso deixar de sentir contentamento e admiração pela resiliência e pela recusa em deprimir que a humanidade revelou. Perante a imprevisibilidade, a angústia, a ansiedade causada pela conjuntura, as pessoas não se permitiram deprimir e ceder ao abismo do sofrimento psicológico. A procura de ajuda é reveladora de uma força de resistência, de uma vontade de evolução e superação. Não há nada mais estimulante para um psicólogo do que isto. A pandemia deste século XXI permitiu que a sociedade colocasse umas lentes atentas sobre a saúde mental.

O papel da Psicoterapia afigura-se hoje, ainda mais, de incontornável importância no regate de afetos?

É precisamente isso que toda a humanidade precisa. Relembro que, como dizia Freud, “A psicanálise é, em essência, a cura pelo amor”. É o encontro da subjetividade única, irrepitível e sagrada do outro. É o retorno à essência e o encontro da paz que daí advém. É a reaprendizagem do “estar com” o outro. A psicoterapia é o caminho da verdade e da autoconstrução. No final desse caminho, há todo um “eu” renovado, limpo e livre para ser feliz. Como digo, vezes sem conta, no final da nossa jornada, na hora de partirmos, o que levamos são os que amamos, o amor que construímos, a verdade que somos.

Excelência, profissionalismo e dedicação têm marcado a história da clínica. O que podemos esperar para o futuro?

Esta clínica é para todos nós – pacientes e profissionais – um local de encontro e crescimento pessoal. É constituída por uma equipa que não desiste de ser cada vez melhor. E é neste sentido que iniciaremos, no próximo ano, uma escola de formação que esperemos que seja inaugural na área da Psicologia e da Saúde mental. À entrada da clínica, pode ler-se “Prometo ouvir-te como se a tua voz fosse a minha”. Agora, e no futuro, é esta a premissa da empatia que nos liga a quem nos dá o privilégio de nos confiar a sua vida interior.



ALBANO TOMÉ LDA

Imagens médicas

DIRETORA CLÍNICA

Dra. M.^ª Matilde Vieira

Radiologia Geral Digital

Radiologia Dentária Digital

Mamografia Digital

Ecotomografia

Densitometria Óssea

Ecocardiografia Doppler

Electrocardiogramas (ECG)

Ecografia Obstétrica

Análises Clínicas

Ortopedia Infantil

TAC

ACORDOS E CONVENÇÕES

SAMS | SNS | ADSE | MEDIS | ADVANCECARE
MULTICARE | SSCGD | SAMS QUADROS | PT ACS
PSP | GNR | COMPANHIAS DE SEGUROS

CLÍNICA ALBANO TOMÉ, LDA

Rua D. Carlos I, 60 - A, 8500-607 Portimão

Email Geral: clinica.albanotome@gmail.com

Email Marcações: marcacoes.albanotome@gmail.com

TELEFONE Fixo: 282 424 051 | TELEMÓVEL: 927 624 724 | 911 804 452 | FAX: 282 416 964

Horário

Segunda a Sexta: 08:00h -17:30h

Sábado e Domingo: Fechado

MAIS DE 50 ANOS DE PROFISSIONALISMO, CONFIANÇA E DEDICAÇÃO

Fundada em 1968, pelos médicos especialistas em Radiologia, Maria Teresa Tomé e Albano Tomé, a Clínica Albano Tomé é, hoje, uma referência na área da medicina e imagiologia, contando com as tecnologias e os equipamentos mais avançados para prestar um serviço de qualidade a todos os pacientes. Atualmente, a clínica é gerida por Maria Matilde Vieira, diretora clínica e pela sua filha, Ana Matilde Vieira que, em entrevista, realçaram a importância do diagnóstico por imagem no rastreio e diagnóstico de várias patologias.



ANA MATILDE VIEIRA E MARIA MATILDE VIEIRA

A Clínica Albano Tomé é uma referência na área da medicina e imagiologia na região do Barlavento Algarvio. Poderíamos começar a nossa conversa por conhecer um pouco melhor o universo desta empresa e de que forma se vem destacando no mercado.

Inicialmente, a prática era dirigida para a prestação de meios complementares de diagnóstico imagiológico pela radiologia clássica e exames contrastados do

trato digestivo e urinário. Durante muitos anos, a Radiologia, agora dita “clássica ou convencional”, foi o único método viável de observar o interior do organismo. Na prática clínica atual, a radiologia perdeu, para outros métodos de imagem, algumas das suas indicações, no entanto, continua a ser um método extremamente útil e insubstituível para o diagnóstico de um grande número de patologias e um método de rastreio.

Sempre modernizando, mantivemos as nossas instalações oferecendo todo o conforto e acessibilidades necessárias.

Em 1982 a clínica começou a fazer exames ecográficos obstétricos, únicos no Algarve. O objetivo principal tem sido o de proporcionar aos pacientes uma larga abrangência de técnicas imagiológicas, tendo como máxima a evolução tecnológica e científica inerente à Imagiologia diagnóstica da Medicina.

O ano de 2009 assinala a entrada, como diretora clínica, da Dra. Maria Matilde Cortez Vieira, licenciada em Medicina e Cirurgia e com especialidade de Radiologia. Em 2015, entrou como consultora a sua filha, Ana Matilde Vieira Pinto, licenciada em Gestão de Recursos Humanos e em Solicitadoria. Qual o balanço deste período?

Estes 12 anos, têm sido repletos de aprendizagens. O saldo é muito positivo e interessante, acompanhado de crescimento, desafios e de muitas oportunidades. A clínica nunca parou de crescer e de inovar, quer na qualidade, quer na oferta dos seus serviços. Desde 2009, foram implementados vários exames, nomeadamente, Ecocardiograma, Eletrocardiograma, EcoDopler, Gastroenterologia (Endoscopia e Colonoscopia), e mais recentemente a Tomografia Axial Computorizada -TAC. As instalações têm sofrido melhorias de modo a proporcionar maior conforto aos pacientes e ao staff, tendo sido inaugurada recentemente a nova área de Gastroenterologia e TAC. Durante este período, e de modo a acompanhar e beneficiar da inovação das tecnologias de informação, a clínica lançou a app “Clínica Albano Tomé”, de acesso gratuito, que permite ao paciente aceder aos seus exames e respetivos relatórios, efetuar a marcação dos mesmos, e diversas outras funcionalidades, como memorizar medicação ou registos médicos.

O diagnóstico médico por imagem continua a ser um método de rastreio e diagnóstico determinante para um grande número de patologias. Quais os exames que, atualmente, a Clínica Albano Tomé tem disponíveis aos seus pacientes?

O diagnóstico por imagem, apesar e não ser o único, é um dos melhores métodos de rastreio e diagnóstico para várias patologias. Neste momento, dispomos de exames tão vastos como: Radiologia Geral e Digital; Ortopantomografia; Imagiologia Mamária; Ecografia Geral; Ecografia Obstétrica; Ecocardiograma Bidimensional; Eco Doppler dos vasos do pescoço; Eco Doppler Arterial e Venoso dos Membros Inferiores e Superiores; Eco Doppler Abdominal; Densitometria Óssea; Gastroenterologia (Endoscopia Digestiva Alta e Colonoscopia); Tomografia Axial Computorizada (TAC) e Dental Scan.



Para além dos exames complementares de diagnóstico por imagem, dispomos ainda de exames cardíacos como Eletrocardiograma, Holter e Mapa 24 Horas, bem como de um Posto de Colheita de Análises (Germano de Sousa).

Tendo como principal objetivo proporcionar aos seus pacientes uma larga abrangência de técnicas imagiológicas, a Clínica Albano Tomé procura acompanhar a evolução da medicina nesta área. Quais as mais recentes técnicas introduzidas na clínica?

A mais recente técnica de diagnóstico, introduzida na clínica, foi a Tomografia Axial Computorizada, que veio acrescentar um meio de diagnóstico através da visualização tridimensional de alta qualidade de estruturas como a coluna, vértebras e órgãos internos. Através deste equipamento, foi também inovado o diagnóstico por Dental Scan que, através da utilização de um software específico, apoia a área da implantologia na especialidade de Medicina Dentária nesta região.

A imagiologia é um dos serviços mais importantes na área da medicina. Consciente desta relevância, a Clínica Albano Tomé aposta nas mais recentes tecnologias e nos equipamentos mais avançados para prestar um serviço de qualidade aos seus pacientes?

Quanto mais recente for a tecnologia maior será a segurança do paciente, e maior será a qualidade de imagem, permitindo maior precisão no diagnóstico. Nesse sentido procuramos, sempre que possível, renovar os equipamentos como foi recentemente o caso dos Ecógrafos e do aparelho de TAC.

O cenário pandémico obrigou as empresas e funcionários a adaptarem-se a uma nova realidade. Como reagiu e se previne a Clínica Albano Tomé?

O presente cenário apanhou todos de surpresa e trouxe novos desafios. Seguimos com rigor as orientações emitidas pela Direção Geral de Saúde sobre os procedimentos a adotar pelas clínicas médicas. Foram tomadas medidas imediatas no sentido de diminuir a quantidade de pessoas que se dirigem à clínica, restringindo o número de acompanhantes dos nossos utentes, com a exceção de menores ou pessoas com capacidade reduzida. Foram tomadas medidas que permitem ao paciente fazer a marcação de exames por telefone ou online. O levantamento de exames só pode ser feito em horário específico, sendo que o paciente poderá também receber os exames através do correio, ou através da utilização da nossa app e partilhá-los com o médico requisitante, na comodidade da sua casa. A telemedicina foi outro importante passo, que permitiu o acesso mais rápido a determinados diagnósticos, não sendo necessária a presença física dos profissionais.

Com o início iminente de um novo ano, chega o momento de definir novos objetivos a atingir. O que podemos esperar da Clínica Albano Tomé para o futuro?

Para ano de 2021 temos como objetivo alargar a nossa equipe de profissionais (médicos), estando, neste momento, abertas vagas para a área de Imagiologia, Ginecologia e Obstetrícia, Ortopedia Pediátrica e Cardiologia. No que diz respeito às restantes áreas, os objetivos mantêm-se: proporcionar à população algarvia, e não só, um serviço de referência, no que diz respeito à variedade de exames imagiológicos disponibilizados e à qualidade dos equipamentos que permitem um melhor diagnóstico. Desejamos continuar a prestar um serviço com profissionalismo, confiança, excelência e dedicação a todos os nossos utentes.

“INVESTIR NA ENFERMAGEM É INVESTIR NAS BASES DO SISTEMA NACIONAL DE SAÚDE”

No Ano Internacional do Enfermeiro, e perante a atual situação pandémica provocada pela COVID-19, urge repensar a importância destes profissionais na prestação de cuidados de saúde. Numa altura em que milhares de enfermeiros assumem a linha da frente no combate ao vírus, estivemos à conversa com José Correia Azevedo, presidente do Sindicato dos Enfermeiros, que em entrevista deu conta das principais dificuldades sentidas por estes profissionais de saúde e alertou para a importância de uma intervenção rápida e eficaz no setor.

A COVID-19 iniciou o seu impacto em Portugal em março de 2020, quando foi identificado o primeiro caso no país. Desde então, os Enfermeiros são a primeira linha de combate à pandemia, expondo à sociedade a importância da Enfermagem como profissão autónoma, ordenada, que preza pelo cuidado humano. O que é ser Enfermeiro em Portugal e no contexto da atual pandemia da COVID-19?

Ser enfermeiro em Portugal é estar enredado por um conjunto de preconceitos que o poder político cria ou mantém, para manter a Enfermagem como mão-de-obra barata, com desprezo pelas condições de vida e trabalho. O desrespeito começa, desde logo, nos horários de trabalho, sem a organização nem o respeito que a lei - nomeadamente a da Organização Internacional do Trabalho (Convenção 149, ratificada pelo Decreto 80/81 de 23 de junho) - obriga e continuam pelo salário, esmagados, propositadamente, pelos administradores, para satisfazerem os seus dois amores: o Público e o Privado, para onde muitos transitam. De tão entretidos que andam nestas jogadas, nem se dão conta que estão a destruir a qualidade dos atos enfermeiros, pela incoerência da carreira dos enfermeiros que, além dos cortes nas remunerações, reduzem ao número, quer pela aposentação, quer pela emigração, que se afigura a única



JOSÉ CORREIA AZEVEDO

opção não só para não os mais jovens, mas também e, sobretudo, para os mais qualificados em pleno vigor físico e profissional. Não obstante, estão na primeira linha, não só na pandemia, como na estrutura do Sistema Nacional de Saúde, e na qual se apoia a eficácia do sistema.

O estado da saúde da população reflete, não só a capacidade de resposta e qualidade do setor da saúde, mas também o progresso que se verifica na sociedade em termos económicos e sociais. Como avalia atualmente o estado da saúde em Portugal?

O estado da saúde em Portugal já foi melhor do que é, porque os administradores esqueceram um aviso sábio do fundador da sua escola, o Professor Coriolano Ferreira: “Senhores administradores, se quiserdes prestar bons serviços, na administração, mantenham uma estreita ligação com os enfermeiros e, destes, sobretudo, com as suas chefias”. A qualidade passou dos cuidados necessários para quantidade de matemática, a degradação da saúde entrou num ritmo uniformemente acelerado, sem grandes possibilidades de correção, porque a doença atinge a pirâmide de cima para baixo e a monotonia é evidente.

Diante da atual pandemia, a situação dos profissionais de saúde torna-se crítica em grande parte do território nacional. O ano de 2020 trouxe à tona os desafios que há tempos esta profissão enfrenta. Quais as principais dificuldades que os profissionais de enfermagem enfrentam?

Sendo os enfermeiros a base do Sistema Nacional de Saúde, é evidente que os reflexos da pandemia recaem sobre eles. A primeira dificuldade é a quantidade de enfermeiros existente manifestamente insuficiente, quer em circuito aberto, quer em circuito fechado. Sem a quantidade para cobrir a necessidade de cuidados crescente,



as dificuldades dos enfermeiros aumentam proporcionalmente. Por outro lado, os patrões habituaram-se a usar os enfermeiros até à exaustão, subtraindo-lhes as possibilidades de algum descanso. Sem dinheiro, sem descanso e com as portas do mundo abertas, muitos procuram longe das suas raízes o conforto mínimo que o Governo do seu país e o seu principal patrão lhes recusa. Desmotivados e insatisfeitos, sem incentivos de qualquer espécie, arrastam a sua desdita pelos corredores da dor, da doença e da morte. Falar em dificuldades, neste contexto, é entrar num poço sem fundo, onde é difícil classifica-las e hierarquiza-las, tantas e tais são elas. E não é por desconhecimento do Governo que a situação dos enfermeiros se agrava diariamente. Quando António Costa tomou posse do seu primeiro governo disse mais ou menos isto: “Os enfermeiros têm sido os mais sacrificados e prejudicados, por isso, vamos começar por eles a recuperação dos trabalhadores. Vão ser os primeiros”. Ora, o primeiro-ministro não só desonrou a palavra dada,

como ainda agravou mais a situação nas condições pessoais e profissionais, que vitimam o trabalho duro dos enfermeiros.

No Ano Internacional do Enfermeiro, e perante os momentos conturbados que vivemos, urge reforçar a importância da Enfermagem e dos enfermeiros. Quais são, atualmente, as principais reivindicações destes profissionais de saúde?

Este Ano Internacional do Enfermeiro, procura ser o reconhecimento da visão da enfermeira Florência Rouxinol, a mulher da candeia, que demonstrou que os cuidados de enfermeiro reduziram a mortalidade de 42% para 2%, nos soldados da guerra da Crimeia, no ano de 1886. É esse feito que marcou o início duma enfermagem baseada na prática científica. O segundo século da sua passagem pela terra, mereceu da Organização Mundial de Saúde, o reconhecimento da sua obra, decretando o Ano Internacional do Enfermeiro, que em Portugal, está a passar despercebido. Ao contrário do previsto, está a ser o ano mais negro

para os enfermeiros lusitanos. São duas as principais reivindicações que temos em agenda: aplicar a legislação da carreira especial dos enfermeiros a estes, e não a das carreiras de regime geral da função pública; concluir o ACT, cuja proposta a FENSE entregou em 16/08/2017 e que o Governo parou em outubro de 2019, com 80 das 95 cláusulas já negociadas. A retoma da conclusão do ACT da FENSE é algo de que não iremos desistir, enquanto não se concluir para melhoria das condições de vida e de trabalho dos enfermeiros e, por reflexo, na melhoria do Sistema Nacional de Saúde. Mais uma vez, a palavra dada pelo Governo, para a negociação do nosso ACT está a ser desonrada.

O futuro é repleto de interrogações. A única certeza é a de que teremos de nos adaptar a uma nova realidade, a um “novo normal”. Que mensagem de esperança gostaria de deixar a todos os enfermeiros, profissionais de saúde e aos nossos leitores?

Investir na Enfermagem é investir nas bases do Sistema Nacional de Saúde. Por consequência, é um dever nosso e da cidadania olhar de maneira diferente para o mérito do trabalho dos enfermeiros e recompensá-lo de maneira diferente, ou seja, de forma adequada ao seu valor real e concreto. Enquanto Sindicato tudo faremos para reconquistar o que este Governo retirou aos enfermeiros, piorando significativamente a sua situação profissional e pessoal. Oxalá a comunidade nos ajude, cumprindo a sua parte, através dos seus representantes, porque investir nos enfermeiros é ganhar uma nova dinâmica na ação e qualidade na prestação de cuidados de saúde.



HOMEOPATIA, SEGUNDA TERAPÊUTICA MAIS UTILIZADA NO MUNDO

Desde o seu nascimento, há mais de 200 anos, a homeopatia tem tido momentos de maior ou menor popularidade. O seu ressurgimento, nos nossos dias, reavivou a discussão sobre se os preparados homeopáticos são realmente eficazes no tratamento de alguma doença ou se não passam de elaborados placebos. Esta discussão ocorre, não só no campo da medicina humana, mas também na veterinária e na agricultura, onde também são utilizados com sucesso.

Homeopatia é a segunda terapêutica mais utilizada no mundo: utilizada em 80 países por 300 milhões de pessoas. Em Portugal, a Homeopatia ganha força em 1984, aquando da criação da Associação Portuguesa de Homeopatia, estando atualmente com um crescimento anual de 30%. Em Espanha há mais de 6 mil médicos que prescrevem medicamentos homeopáticos, 15% da população espanhola já os utilizou e 25% está disposta a fazê-lo (IPSOS HEALTH, 2003), constatando-se que cada vez mais médicos, por todo o mundo, se interessam por esta área.

A Homeopatia é uma terapêutica que utiliza doses extremamente pequenas e seguras de substâncias ativas de origem vegetal, animal, mineral e química. Os medicamentos Homeopáticos reforçam a capacidade do próprio corpo para combater a doença e restaurar o equilíbrio. Em homeopatia não há doenças, mas sim doentes, no sentido em que a terapêutica é individualizada. Na fase de diagnóstico e durante o tratamento são tidos em consideração não só os sintomas, mas também a reação de cada um à doença, considerando que os sintomas individuais diferem de pessoa para pessoa.

A Homeopatia (do grego homeo = semelhante, patia = doença) foi criada por Samuel Hahnemann, médico doutorado, em 1779, através da observação e constatação na sua prática clínica: "A casca de quinina utilizada como medicamento contra a febre intermitente é capaz de induzir sintomas semelhantes aos da febre intermitente num indivíduo saudável". Hahnemann assenta a Homeopatia em dois grandes princípios, o da Similitude e o da Infinitesimalidade, sendo ainda hoje considerado a base da terapia homeopática. Semelhante cura o semelhante: "Para curar deve usar-se um remédio que seja capaz de produzir a mesma doença que pretendemos curar".

Todos os remédios homeopáticos têm uma diluição específica: as diluições sucessivas em determinadas condições, aumentam a potência energética, capaz de estimular a capacidade de cura no organismo. A prática da Homeopatia é uma prática terapêutica, que se apoia sobre uma observação clínica completa e rigorosa, que conduz à prescrição de medicamentos homeopáticos, cujas indicações provêm de uma farmacologia original, obtida através de uma constatação experimental. Os tratamentos homeopáticos consideram sempre a parte física e psíquica, sendo sempre tratadas de forma conjunta. É com base neste ponto de

vista, que a homeopatia é uma forma terapêutica individualizada, tratando o doente como um todo.

VANTAGENS DA HOMEOPATIA

Devido às suas características muito próprias, a terapia homeopática apresenta grandes vantagens sobre outras formas de tratamento: visão global e integrada do paciente, utiliza medicamentos com poucos ou nenhuns efeitos secundários, abordando com maior eficácia os problemas funcionais, crónicos e recidivantes. Em muitos casos de situações agudas, pode-se esperar que o tratamento homeopático seja rápido e eficaz ao ponto de se conseguir melhorias logo após os primeiros sintomas. Um dos pontos fortes do uso da homeopatia é o seu baixo custo financeiro e a ausência de contraindicações. Considerando que praticamente não existem efeitos secundários, pode ser aconselhada com segurança a grupos e faixas etárias de doentes onde a medicação alopática (convencional) apresenta mais limitações, como crianças, grávidas e lactantes, idosos.

INDICAÇÃO E DISPENSA DE MEDICAMENTOS HOMEOPÁTICOS

Os medicamentos homeopáticos são, neste momento, reconhecidos pelo Infarmed, e só podem ser dispensados em farmácias. As fórmulas complexas têm de ser obrigatoriamente prescritas por médicos homeopatas, enquanto as fórmulas unitárias podem também ser aconselhadas pelo farmacêutico credenciado na farmácia. Passando por uma avaliação feita por médicos ou terapeutas homeopatas devidamente qualificados, a homeopatia pode ser usada com segurança, a título preventivo, como única forma de tratamento ou coadjuvando outros tratamentos da medicina alopática.

Opinião da Dr.ª Susana Ferreira,

Especialista em farmácia comunitária,
Licenciada em Química.

Formação em homeopatia, fitoterapia e geriatria.



FARMÁCIA ALIANÇA
PORTO

FARMÁCIA ALIANÇA (PORTO)

RUA DA CONCEIÇÃO, 2-18 4050-213 PORTO

TLF: 222 073 500 - FAX: 222 073 501

ALIANCAPORTO@GMAIL.COM

WWW.FARMACIA-ALIANCA.COM

Juntos chegamos mais longe!

LOGÍSTICA E TRANSPORTE

JTM® **GROUP** **TRANSITÁRIOS**

Agradecemos a todos os
COLABORADORES, CLIENTES, FORNECEDORES
e PARCEIROS ESTRATÉGICOS
a cooperação ao longo deste desafiante ano de 2020.



*o Grupo JTM deseja a todos,
um Santo Natal e um Ano Novo
pleno de Paz, Saúde e Sucesso!*

AIR | SEA | LOGISTICS



www.jtmgc.com



PODER LOCAL

APOIO SOCIAL E ECONÓMICO

As autarquias têm uma importância cada vez maior na qualidade de vida de cada cidadão, quer pela proximidade, quer pela capacidade em dar respostas céleres e eficazes às suas necessidades, em vertentes tão variadas como a intervenção social, a educação, a saúde, a manutenção dos espaços públicos, a ocupação dos tempos livres de crianças e idosos ou ainda as atividades desportivas e culturais do concelho. A verdade, é que quase sempre o fazem com eficácia, apesar dos escassos recursos humanos e materiais de que alguns dispõem.

O ano de 2020 veio reforçar ainda mais a importância de um poder de proximidade. Perante a emergência provocada pela COVID-19 os municípios portugueses mantiveram-se na linha da frente, no combate à pandemia e no apoio à população.

A Portugal em Destaque dá-lhe a conhecer o trabalho desenvolvido pelos diferentes executivos, no que diz respeito ao apoio social e económico prestado a famílias e empresas locais, mas também na promoção do seu território e do comércio local.



PAÇO das HENRIQUES PROJECTO PAGUS



EXPOSIÇÃO PERMANENTE FABRICO DE CHOCALHOS



VISITE-NOS EM ALCÁÇOVAS
09H30 ÀS 13H00 | 14H00 ÀS 17H30

ENCERRADO À SEGUNDA FEIRA | FERIADOS: 1 JANEIRO, 13 DE JANEIRO, 25 DE ABRIL, 1 DE MAIO E 25 DE DEZEMBRO

tradição à sua espera

siga-nos



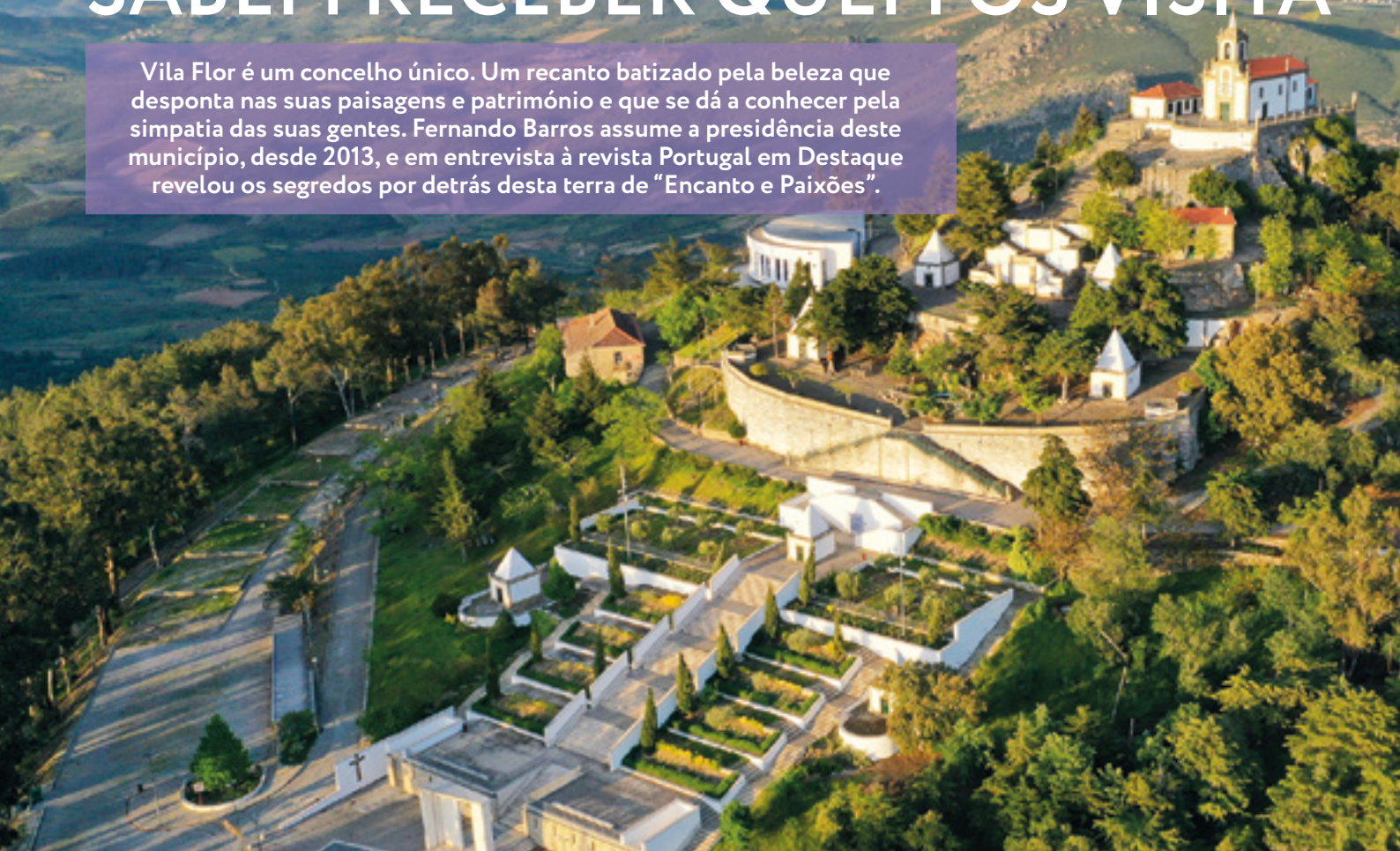
www.facebook.com/municipiovianadoalentejo

www.facebook.com/paço-dos-henriques

www.cm-vianadoalentejo.pt

“OS VILAFLORENSES SABEM RECEBER QUEM OS VISITA”

Vila Flor é um concelho único. Um recanto batizado pela beleza que desponta nas suas paisagens e património e que se dá a conhecer pela simpatia das suas gentes. Fernando Barros assume a presidência deste município, desde 2013, e em entrevista à revista Portugal em Destaque revelou os segredos por detrás desta terra de “Encanto e Paixões”.



ENG.º FERNANDO BARROS

Assume, desde 2013, os destinos da Câmara Municipal de Vila Flor. Desde então o executivo tem vindo a desenvolver vários projetos de reconhecida importância em áreas como a ação social, turismo e cultura. Quais os projetos que marcarão este mandato?

Este mandato, ficará, de facto, marcado por alguns projetos nessas áreas, mas não só. Fica muito marcado, também, pela aposta na agricultura, designadamente com a aprovação de uma candidatura para a construção da Barragem da Redonda das Olgas, pela construção da rede de rega avaliadas em 10 milhões de euros e pelo reforço da rede de rega do Vale da Vilarça, no valor de nove milhões de euros. Em termos turísticos, investimos no Turismo de Natureza, que nos permitirá valorizar as paisagens naturais do concelho, bem como os miradouros naturais, cada vez mais, valorizados por quem nos visita.

O Tua Natureza tem, ainda, uma componente de desenvolvimento de percursos pedestres homologados, cujas rotas se situam entre algumas localidades do concelho que integram o Parque Natural Regional do Vale do Tua.

Em termos de turismo sazonal, continuamos a apostar no Complexo Turístico do Peneireiro, designadamente nas piscinas ao ar livre que, recentemente, foram alvo de obras de ampliação e requalificação.

Nos domínios da ação social, temos apostado nesta área, através do Regulamento de Emergência Social e do Regulamento de Apoio à Natalidade. Ainda em termos sociais, temos em andamento do Projeto CLDS4G, coordenado pelo Centro Social e Paroquial de Vila Flor, que tem desenvolvido atividades no sentido de perceber as fragilidades sociais do concelho. Em termos culturais temos caminhado no sentido de reestruturar a rede de museus do concelho, com a construção de um novo museu, em Benlhevai.

Isso sem deixar de lado uma aposta na arte, designadamente através da construção em curso do “Encontro das Artes Graça Morais”.

Rico em história, tradições, monumentos e famoso na arte de bem receber, o concelho de Vila Flor destaca-se pelo seu potencial



turístico. O que tem esta terra de “Encantos e Paixões” a oferecer a quem a visite?

Como terra de “Encantos e Paixões”, a sua beleza começa logo pela história que subjaz a sua designação. O nome de Vila Flor nasceu do encanto do rei Dom Dinis, que por aqui passou no ano de 1286 e ficou maravilhado com a paisagem natural, pelo que a esta vila se referia como a “a Flor das vilas”. Antes da passagem de Dom Dinis por Vila Flor já havia história a oferecer a quem nos visitasse. Essa história deixou legados patrimoniais que podem ser visitados no Museu Municipal Berta Cabral, ou em museus nacionais. Por tudo isto, a história é algo que os nossos visitantes podem respirar em Vila Flor, que se vislumbra desde as ruas estreitas e graníticas do centro histórico a monumentos como a Forca de Freixiel, sem esquecer uma visita ao Centro Interpretativo do Cabeço da Mina. Um vale conhecido pela abundante fertilidade dos solos, essa nascente de produtos hortícolas e frutícolas, a que se podem juntar produtos como o azeite, vinho, enchidos e queijos. Os vilaflorenses sabem receber quem os visita.



O turismo assume um importante papel na divulgação deste território transmontano?

O turismo encontra-se em fase ascendente. Os vilaflorenses estavam já habituados com o turismo sazonal de campistas que, todos os anos, vêm para o Complexo Turístico do Peneireiro. Todavia, nos últimos anos, desenvolveu-se a vertente de turismo rural e agroturismo um pouco por todo o concelho. Neste momento, com a dinamização do Parque Natural Regional do Vale do Tua, as perspetivas de aumento de turismo, através dos alojamentos locais, parecem-me uma realidade a concretizar-se a curto prazo. A par de tudo isso, não podemos deixar de mencionar a promoção de ideias de empreendedorismo dirigidas aos mais jovens, no sentido de, dessa forma, poderem fixar residência no território abrangido pelo parque. Para tal, o parque aliou-se ao município para criar um FABLAB-TUA, que possibilita a criatividade. E no sentido de promoção do empreendedorismo, o município também está a apostar na criação de uma Zona de Acolhimento Empresarial com 11 hectares. As pessoas que nos visitam passam a vislumbrar Trás-os-Montes de outra forma, experienciam o que de melhor há por cá e passam a palavra de muitas formas. Temos acompanhado o crescimento do turismo com estas características de valorização da natureza em regiões como o Alentejo e/ou o Vale do Douro. Acredito que, se a economia recuperar ou cicatrizar rápido desta situação pandémica, com a continuação do trabalho que está a ser feito, que acaba por ser interinstitucional, a região poderá desenvolver-se muito neste domínio, inclusive através da promoção do turismo transfronteiriço.

2020 Trouxe consigo novos desafios. Perante a situação de emergência provocada pela COVID-19, os municípios mantiveram-se na linha da frente no combate à atual pandemia. Quais as ações desenvolvidas pela

autarquia de Vila Flor nesse sentido?

As circunstâncias envolventes da pandemia fizeram com que intensificássemos os apoios sociais. Preocupados, ante a incerteza, decidimos criar, em cooperação com a Santa Casa de Misericórdia de Vila Flor e as Juntas de Freguesia, Centros de Acolhimento temporário, no sentido de criar espaços para caso necessário, acolher pessoas com COVID-19. Além do Plano Social, também criámos uma bolsa de voluntários, a utilizar em caso de necessidade. No sentido de diminuir o isolamento social e diminuir a infoexclusão, intensificámos a comunicação com os munícipes e promovemos atividades, sobretudo para as crianças que estavam em casa. Criámos ainda, uma linha gratuita de atendimento à população, 24h por dia. Preocupados com as consequências negativas que surgiriam na economia concelhia, criámos um Plano Municipal de Emergência de Apoio às microempresas, com dotação de 200 mil euros. Isentámos o pagamento de água, bem como todas as rendas sociais e concessões no mês de abril. Procedemos à desinfecção de espaços públicos e locais de grande afluência de pessoas com o objetivo de diminuir risco de eventuais contágios. Distribuímos pela população, em parceria com os presidentes de junta de freguesia, kits com máscaras e álcool em gel, no sentido de incentivar o uso da máscara e do cumprimento das medidas e recomendações da Direção Geral de Saúde.

Prestes a entrar num novo, que será certamente repleto de desafios, que mensagem gostaria de deixar a todos os vilaflorenses?

Aos vilaflorenses deixo uma mensagem de prudência, no sentido de continuarem a utilizar máscara e lavarem as mãos com frequência, bem como todos os conselhos emanados pela Direção Geral da Saúde. Mas deixo, sobretudo, uma mensagem de esperança. Esta tempestade irá passar. Ser-jamos todos resilientes.

UM MUNICÍPIO NA LINHA DA FRENTE



O ano de 2020 está a ser sinónimo de grandes desafios. Perante a situação de emergência causada pela Covid-19, os municípios estiveram, desde o primeiro momento, na linha da frente no auxílio aos munícipes. António Coutinho, presidente da Câmara Municipal de Sever do Vouga, revelou algumas das medidas tomadas pela autarquia no combate à atual pandemia

O ano de 2020 trouxe adversidades nunca antes encontradas. Perante a situação de emergência criada pela Covid-19, os municípios mantiveram-se na linha da frente na resposta à atual pandemia. Quais as medidas adotadas pela autarquia de Sever do Vouga nesse sentido?

O Município de Sever do Vouga atuou de acordo com as diretrizes da DGS, sempre atento às especificidades do território e dos seus munícipes. Tendo por base estes princípios, definiu um conjunto de ações de acordo com os níveis de respostas dirigidos à população em geral e aos serviços e departamentos da autarquia, por forma a minimizar riscos destes agentes e assim, estarem asseguradas as condições humanas e de respostas às emergências que o período de isolamento social foi ditando. Assim, para além da elaboração de um Plano Municipal de Emergência, instituiu e aplicou um conjunto de medidas de combate ou minimização à Covid-19, preventivas e de intervenção, designadamente:

- Criação de um Plano de Emergência Municipal, em articulação com o Plano de Emergência Distrital;

- Sensibilização dos cidadãos e informações elucidativas das diretrizes e normas da DGS;
- Criação de um gabinete de emergência e atendimento, a funcionar 24h/dia, durante o estado de confinamento social;
- Articulação com as autoridades locais, regionais e nacionais, das áreas da saúde e proteção civil;
- Fornecimento de materiais e equipamentos de proteção individual a todas as IPSS, Centro de Saúde, Bombeiros Voluntários de Sever do Vouga e GNR;
- Identificação de vários centros de retaguarda de acolhimento e tratamento para situações de emergência e estados críticos;
- Instalação de um serviço de acolhimento dos doentes infetados no VougaPark, com capacidade para 50 camas;
- Desinfecção dos espaços públicos, ecopontos/ reservatórios de recolha de lixo domésticos, dos edifícios das IPSS's, GNR e BSVV, bem como das principais vias públicas da vila e das freguesias do concelho;
- Disponibilização ao Centro de Saúde de um dispositivo móvel para contacto direto com o clínico que se encontra de serviço,

- no âmbito do atendimento a pessoas que evidenciem sintomas compatíveis com o vírus Covid-19;
- Instalação de duas tendas para separação dos utentes e reforço dos materiais de proteção e desinfecção;
- Encerramento de todos os espaços de desporto e lazer e ainda do Centro Coordenador de Transportes, sendo também suspenso o transporte SEVERIN;
- Criação de três equipas, com os BSVV, para apoio de emergência relativos à Covid-19;
- Aprovação de um apoio às IPSS's e associações, através da antecipação e reforço do subsídio anual.

A Covid-19 veio afetar famílias e empresas que viram reduzidos os seus rendimentos. A autarquia de Sever do Vouga desenvolveu medidas de apoio com o objetivo de minimizar o impacto trazido pela pandemia?

A autarquia de Sever do Vouga mostrou-se, desde o primeiro momento, atenta ao impacto trazido pela pandemia. Nesse sentido, levou a cabo diversas medidas, de onde se destacam:

- Isenção de pagamento de rendas e ou-



ANTA DA CERQUEIRA

tras taxas a todas as empresas sediadas no Vougapark;

-Isenção de todas as rendas dos espaços concessionados;

-Suspensão/isenção do pagamento das tarifas do estacionamento;

-Suspensão de todos os pagamentos de utilização dos espaços públicos, espaços publicitários e esplanadas;

-Isenção do pagamento das tarifas relativas à recolha de lixo;

- Criação de um Gabinete de Emergência constituído pela Proteção Civil Municipal, Técnicos da Área Social, Psicóloga, Motoristas, Auxiliares e outros voluntários de modo a garantir o atendimento permanente de pessoas com dificuldades, principalmente idosos e isolados;

- Aquisição e entrega ao domicílio de bens de primeira necessidade e medicamentos às famílias/pessoas impossibilitados de se deslocarem;

- Contacto telefónico às famílias com educandos em idade pré-escolar e do 1.º ciclo para averiguação das necessidades de manutenção da refeição para os alunos abrangidos pelos escalões A e B da Ação



ANTÓNIO COUTINHO, PRESIDENTE

Social Escolar, tendo o Município de Sever do Vouga adotado uma política de abrangência das famílias no seu todo, quando afetadas pela redução de rendimentos. Neste caso, o município articulou com as IPSS e serviço da Cantina Social, assegurando, deste modo, a alimentação diária destas famílias;

-Criação de uma Bolsa de Voluntários que cresceu a um ritmo francamente surpreendente, demonstrando disponibilidade, altruísmo e solidariedade dos munícipes inscritos;

- Asseguramento gratuito de testes a todos os funcionários e utentes das IPSS's;

- Isenção das taxas de vários serviços municipais, água, lixo e estacionamento;

- Alargamento dos prazos de pagamento de rendas de edifícios municipais, bem como eliminação dos pagamentos de juros de mora;

- Fornecimento de equipamento de proteção social ao comércio local e a toda a população.

O 'novo normal' trará grandes desafios. Há uma nova realidade que exige adaptação de todos. Que mensagem gostaria de deixar aos Severenses e aos nossos leitores?

Antes de tudo, tomarmos consciência de que estamos a viver um novo paradigma, uma rea-

lidade mundial e humanitária que exige de todos nós, das nações, dos seus líderes, das famílias, escolas, instituições e organismos públicos e privados.

A tomada de consciência e o sentido de responsabilidade individual será determinante para a contenção e a erradicação de focos de contaminação e a disseminação da Covid-19.

Uma nova cultura de socialização e de convívio terá de ser construída pelas pessoas. As medidas preconizadas obrigam-nos a obedecer a regras e procedimentos de contenção social e de etiqueta sanitárias. No entanto, somos seres humanos em que os sentimentos e os afetos são vitais para manterem-nos saudáveis física, emocional e mentalmente.

Encontrar o equilíbrio entre estas duas condições opostas exige um grande exercício individual e coletivo de consciencialização e autoconhecimento. Todavia, estou certo que saberemos encontrar soluções atenuantes e compensatórias que permitam, pelo menos, sustentar esta situação de regras de etiqueta social rígidas, até que a ciência e a medicina possam libertar-nos destes agrilhoamentos e falta de segurança.

Acredito que devemos, acima de tudo, concentrar-nos nas mudanças comportamentais de cada um de nós, face ao modo como tratamos a Natureza. É por aqui que devemos começar.

Ainda não existe uma vontade universal das organizações mundiais responsáveis e das nações, de agirem sobre qual a verdadeira razão desta e outras pandemias que estão a surgir na busca pela congruência com a Terra enquanto é tempo, devolvendo deste modo à Humanidade a oportunidade de viver em paz, harmonia e segurança.



CASCATA CABREIRA

DESCUBRA ESTA TERRA DE ENCANTO

O concelho de Figueira de Castelo Rodrigo apresenta quem o visita com uma das mais belas e marcantes Aldeias Históricas de Portugal, hoje também galardoada com a distinção de uma das 7 Maravilhas de Portugal – Aldeia Autêntica. Para melhor conhecermos este território e o que tem para oferecer, estivemos à conversa com Paulo Langrouva, presidente da Câmara Municipal de Figueira de Castelo Rodrigo.



PAULO LANGROUVA, PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE FIGUEIRA DE CASTELO RODRIGO

Assume os destinos da Câmara Municipal de Figueira de Castelo Rodrigo desde 2013. Quais as áreas alvo de especial atenção por parte do executivo durante este triénio?

A área social foi uma das nossas prioridades. Criámos o Seguro de Saúde Municipal, único no país, que permite aos munícipes ter acesso a consultas gratuitas de diversas especialidades. Asseguramos o transporte gratuito no concelho, através do serviço da Cegonha Móbil, bem como serviços de assistência a idosos isolados, em caso de perigo ou necessidade. Ainda de destacar a Academia Sénior, projeto social com diversas atividades educativas para maiores de 50 anos. Quanto à vertente empresarial, implementámos uma Incubadora de Indústrias que permite às empresas o arrendamento de espaços a baixo custo. Desenvolvemos uma Linha de Apoio aos agricultores, através de uma concessão de apoio financeiro para a aquisição de alfaia agrícola, plantação de árvores autóctones, entre outros. Apostámos na Educação, com a implementação da Plataforma da Ciência Aberta, projeto inovador que, através da ciência, tecnologia e inovação, responde às reais necessidades das comunidades locais e regionais.

Quais os projetos em vista para o concelho de Figueira de Castelo Rodrigo ainda este mandato?

Estamos na fase de conclusão do Centro de Interpretação da Batalha de Castelo Rodrigo, edifício que será a memória viva da Batalha da Salgadela. Esta-



mos também prestes a concluir o Centro de Imagiologia e de Fisioterapia Geriátrica, que vai permitir à população beneficiar de serviços inexistentes, até então, no concelho, e o Centro de Dia como resposta social à comunidade mais vulnerável. Estes projetos são fundamentais para dar seguimento ao trabalho de desenvolvimento de Figueira de Castelo Rodrigo e do interior do país, em prol da nossa população.

Falar de Figueira de Castelo Rodrigo é falar de um concelho com uma beleza paisagística e arquitetónica incomparáveis. O que esta 'Terra de Encanto' tem para oferecer a quem a visite?

Não foi por acaso que a Aldeia de Castelo Rodrigo conquistou o galardão de uma das 7 Maravilhas de Portugal enquanto Aldeia Autêntica. O nosso concelho é rico

em património, história e cultura. De destacar o monumento nacional "Torre das Águias" ou o Real Mosteiro de Santa Maria de Aguiar, edificado no século XII e ponto de referência da Ordem de Cister. A Igreja Matriz de Escalhão e o Padrão de Pedro Jacques de Magalhães, são alguns exemplos da beleza cultural e monumental deste território. Quanto ao património natural e paisagístico, de realçar o lugar de Barca d'Alva, a imponente Serra da Marofa, a reserva privada da Faia Brava e a beleza incontornável das Amendoeiras em Flor. Relativamente ao património cultural, é de destacar a Recriação Histórica da Batalha de Castelo Rodrigo ("Salgadela - a Batalha"). A verdade é que quem nos visita não nos esquece.

Os municípios portugueses man-

tiveram-se na linha da frente no combate à atual pandemia. Quais as ações desenvolvidas pela autarquia de Figueira de Castelo Rodrigo nesse sentido?

O Município de Figueira de Castelo Rodrigo adotou, desde o primeiro minuto, medidas para atenuar o impacto e para minorar as consequências económico-financeiras desta pandemia. A intervenção permanente da Proteção Civil Municipal e do Gabinete de Ação Social do Município foi essencial no apoio às famílias, através da entrega de bens alimentares, de medicamentos e fichas de trabalhos aos estudantes em confinamento. A ação do município tem-se mostrado determinante e essencial no apoio direto às famílias. De abril a junho, todos os munícipes foram isentos do pagamento de taxas, licenças e rendas empresariais. No que respeita aos consumos de água, dependendo do escalão, isentou-se ou reduziu-se em 50% os valores faturados. Criámos o "Gabinete de Apoio Empresarial", com a missão de responder às dúvidas das empresas/agentes económicos sediadas no concelho face às medidas de

apoio implementadas pelo Governo. Prevê-se um investimento de cerca de 400 mil euros em apoios financeiros às empresas do concelho que se encontraram impedidas e/ou limitadas de exercer atividade comercial e que apresentaram uma redução de 50% no valor de faturação, face ao período homólogo. Disponibilizámos um apoio extraordinário às Instituições Particulares de Solidariedade Social, que lhes permitiu a aquisição de equipamentos de proteção individual.

O 'novo normal' trará grandes desafios e uma nova realidade a que todos teremos de nos adaptar. Que mensagem gostaria de deixar aos Figueirenses?

Neste período incontornável, de dificuldade e incerteza para muitas famílias e empresas, deixo a minha solidariedade e apreço pela persistência e abnegação na forma como têm enfrentado a situação pandémica. Tudo faremos para minorar as consequências e apoiar os Figueirenses, de forma a podermos encarar o futuro com esperança. Juntos, vamos ultrapassar a maior crise económica e humanitária do último século.



UM EXECUTIVO DE PROXIMIDADE



PRESIDENTE DA UNIÃO DAS FREGUESIAS DE TAVARES, ALEXANDRE CONSTANTINO

Presidente da União das Freguesias de Tavares, desde 2013, Alexandre Constantino assume como prioridade a proximidade e o diálogo com a população. Em entrevista, o edil revelou os projetos que marcarão este mandato e as medidas adotadas pelo executivo no combate à pandemia.

Assume, desde 2013, os destinos da União das Freguesias de Tavares. O que o motivou a agarrar o desafio de candidatar-se à presidência da junta de freguesia?

A figura do presidente da junta é a que está mais próxima do eleitorado, com a qual é mais fácil contactar, à qual a população transmite mais angústias e pede para resolver mais problemas. Todos os dias há novos problemas e novas questões que é necessário resolver e exigem a atenção. Costumo dizer que para se ser presidente de junta é preciso uma boa dose de loucura e muito, mas muito, empenho e trabalho. Ser presidente de Junta da União das Freguesias de Tavares tem sido um desafio constante, exige muito trabalho, sacrifícios pessoais e familiares, mas que é muito gratificante. Todos os dias sem exceção, e porque

assumi esse compromisso com o meu eleitorado, faço tudo para dignificar o cargo. É essa a minha obrigação.

Quais foram as áreas alvo de especial atenção durante este triénio e quais os projetos ainda em vista para a freguesia?

Do ponto de vista do compromisso com o eleitorado e do programa eleitoral, realizámos tudo o que nos propusemos e que dependia exclusivamente do nosso trabalho e orçamento. Procurámos satisfazer e resolver, sempre que possível, as necessidades e os problemas da freguesia. Na nossa opinião, o maior legado é o saneamento financeiro que foi feito da freguesia, pois terminámos em julho de 2019 o pagamento de um conjunto de dívidas que herdámos e que já liquidámos no valor



superior a 180.000,00 €. Desenvolvemos e melhorámos a rede de ensino com a aquisição de mobiliário equipamentos educativos, computadores, beneficiação das instalações e um leque de apoios como a oferta de material escolar, aulas de música, visitas de estudo e idas ao cinema e ao teatro. Dotámos a freguesia de uma capacidade trabalho que não possuíamos, com a aquisição de ferramentas, equipamentos e maquinaria de trabalho. Criámos a Unidade Local de Proteção Civil, a primeira do Distrito e uma das primeiras do país, com uma equipa de vigilância e de prevenção. Do ponto de vista cultural, apoiámos todas as realizações culturais da freguesia, promovendo ou colaborando na organização e na logística de mais de 50 eventos anuais. Realizámos mais de 35 mil atendimentos ao público, distribuídos pelo espaço de cidadão, CTT, médico e serviços da junta de freguesia. Para além dos serviços, há ainda realizações materiais que desenvolvemos: milhares de metros quadrados em calcetamentos e asfaltamento de ruas e passeios, melhoramentos e/ou requalificação de edifícios da junta de freguesia, de associações culturais e religiosas; manutenção e limpeza dos espaços e equipamentos públicos, beneficiação de caminhos rurais e sua manutenção, limpeza de baldios e faixas de gestão, reflorestação de espaços públicos e renovação ou criação de parques infantis. Dispomos ainda de algum tempo para algumas obras que contamos realizar até ao final do mandato, pois não faz parte do nosso ADN ficar parados. Uma freguesia que se queira dinâmica e ambiciosa tem sempre novas metas no horizonte. Embora a rede de abastecimento de águas tenha sofrido



melhoramentos significativos, quer em termos de qualidade dos serviços, quer em termos de qualidade da água, sendo que a freguesia já possui uma cobertura global, em matéria de rede de esgotos e estações de tratamento dos mesmos, ainda temos um longo caminho a percorrer. No entanto estamos a construí-lo dando passos significativos de forma a resolver esse problema ambiental.

A União das Freguesias de Tavares resultou da agregação de três antigas freguesias. Fale-nos um pouco mais sobre este território rico em história e cultura.

A União das freguesias de Tavares é formada por 11 aldeias, com uma área de 35 quilómetros quadrados e uma população aproximada de 1500 habitantes. Possui uma grande riqueza ao nível do património natural arquitetónico e cultural, que se expande por todo o seu território. Para além das paisagens deslumbrantes, a freguesia está bem dotada a nível de serviços possuindo um centro de dia, serviço médico, espaço do cidadão, jardim-de-infância, escola do 1.º ciclo, posto de CTT, entre outros. Também no setor primário e industrial temos uma grande variedade de empresas.

Ao nível do património arquitetónico e ambiental possuímos inúmeros locais de interesse, como o castro do Bom Sucesso, e ainda diversos parques desportivos e de lazer. Possuímos uma banda filarmónica centenária e mais de uma dezena de associações culturais e religiosas. As nossas maiores riquezas são a nossa hospitalidade, as nossas tradições, a nossa história, que se refletem nas inúmeras atividades culturais e desportivas que se realizam um pouco por toda a freguesia.



Perante a situação de emergência provocada pela Covid-19, as juntas de freguesia mantiveram-se na linha da frente no combate à pandemia. Quais as ações desenvolvidas pela junta de freguesia nesse sentido?

Após o aparecimento da pandemia assistimos, na generalidade dos municípios e das freguesias, a um esforço muito grande para conter a disseminação do vírus COVID-19. Nós fizemos e continuamos a fazer aquilo que entendemos que pode ajudar a nossa freguesia e não poupamos esforços para alcançar esse objetivo. Relativamente às medidas tomadas e que continuamos a implementar, não o fazemos nem fizemos a partir de gabinetes fechados, não abandonamos a nossa população. Mantivemos sempre as nossas portas abertas e aumentámos substancialmente o nível de serviços prestados, em função da crescente procura que tivemos. Implementámos um plano de contingência, com um leque alargado de medidas, dividido em dois eixos: Prevenção e Apoio a casos de suspeita e/ou de infeção. Algumas das medidas adotadas foram: Desinfeção de ruas e locais de maior risco; Produção e distribuição de kits de proteção individual a toda a população;

Elaboração de campanhas de sensibilização; Criação de linhas de apoio; Apoio a todas as crianças em idade escolar da freguesia; Isenção de todas as taxas administrativas para os fregueses; Criação de locais para a realização de quarentena em todas as aldeias da freguesia; Suspensão de todas as atividades de risco; Encerramento de parques desportivos e infantis; Criação um sistema de apoio para os cidadãos da freguesia que necessitem de medicação e/ou bens de primeira necessidade; Acompanhamento na prestação de cuidados médicos, fornecimento de transporte, entrega de bens de primeira necessidade e outros, apoio nas tarefas burocráticas, apoio social e psicológico.

Que mensagem gostaria de deixar à sua população e aos nossos leitores?

Não poderia perder esta oportunidade para deixar uma palavra de solidariedade, de força, para com as pessoas infetadas com a COVID-19 no concelho e para todos que de uma forma ou de outra viram a sua vida afetada por esta pandemia. A todos muita força e coragem. Tenho esperança que iremos ultrapassar este momento e iremos ficar bem.



FREGUESIAS DE TAVARES

LARGO DO OUTEIRO, Nº 1
3530-031 CHÃS DE TAVARES
MANGUALDE

Telef: 232 651 292
Telem.: 925 130 342
Email: freguesiadetavares@gmail.com

www.freguesiadetavares.pt

DERRETA-SE COM O MELHOR PÃO DE LÓ DO UNIVERSO

DE FABRICO ARTESANAL



**O PÃO DE LÓ DE VALE DE SÃO DOMINGOS
É UM BOLO ABSOLUTAMENTE ÚNICO,
COMO IRÁ PERCEBER ASSIM QUE O PROVAR**

É Todo “molhado”, para que não precise de disputar a parte húmida com a sua família e amigos. Com o “Melhor Pão de Ló do Universo” não há fatias boas e fatias “secas”, são todas deliciosas!



* Ovos Moles



* Chocolate



* Delícia de São Domingos

“ De uma receita familiar antiga, que desde sempre esteve presente na mesa da família de António Oliveira, nasceu de um sonho seu, um negócio familiar onde os descendentes, para sua alegria, já vestem os aventais e dão continuidade a estas iguarias de sucesso!



Morada: Folgoso - Castelo de Paiva, 4550 Raiva
Tel: +351 255 766 060 - 255 766 078 | Telm. : +351 966 840 830
paodelovalesdomingos@sapo.pt



soluções inovadoras em nutrição animal

Colaboramos com os nossos clientes
na utilização eficiente de recursos.

Promovemos a qualidade e a excelência
do desempenho das empresas.

SERVIÇOS LABORATORIAIS

análise nutricional e serviços de diagnóstico

PRODUÇÃO

pré-misturas e alimentos complementares

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

serviços de formulação, assistência
veterinária e apoio técnico a explorações

www.nutrinova.pt



nutrinova

nutrição animal, S.A.



A TRADIÇÃO AINDA É O QUE ERA



Um negócio recheado de histórias e emoções

Quando se fala em Santo Tirso, fala-se em Jesuítas. Uma reputação que se deve à Confeitaria Moura, pastelaria responsável pela criação desta tradição, em 1892. Com uma receita secreta, que poucos sabem preparar, e que vem passando de geração em geração, os Jesuítas da Confeitaria Moura preservam a receita ancestral há 128.



Jesuítas, limonetes e não só... Por entre os líderes da escolha, Jesuítas e limonetes, também se encontram a fatia de chocolate, os pivetes, os éclairs, o pão de ló e o Bolo Rei.

Finalistas nas 7 Maravilhas, Doces de Portugal. Os jesuítas da Confeitaria Moura são, incontornavelmente, uma marca da terra, um exemplo único na arte da doçaria regional.



SANTO TIRSO
Rua Sousa Trepa, 56
4780-554 Santo Tirso
252 852 852

BOM SUCESSO
Praça do Bom Sucesso, 132
4200-132 Porto
927 944 552

PORTO BAIXA
R. Rodrigues Sampaio, 115
4000-425 Porto
223 163 207


NORTESHOPPING
Rua Sara Afonso
4460-841 Sr.ª da Hora

O NOVO ESPUMANTE DO DOURO



PONTAS—SOLTAS!

 /pontassoltasdouro

 /pontassoltasdouro

ESCOLHA ACERTADA

Certamente que as palavras solicitador e agente de execução lhe são familiares e saberá também que se trata de profissões de alguma forma ligadas ao Direito. Mas será que sabe exatamente em que consistem e que estes profissionais do universo jurídico lhe podem ser extremamente úteis em variadíssimas situações? Isto porque, estão aptos para representar, aconselhar e acompanhar pessoas, empresas e organizações públicas, junto de órgãos da administração e tribunais, ou quaisquer outras entidades ou instituições públicas ou privadas, nas áreas do Direito Civil, Comercial, Societário, Trabalho, Administrativo, Fiscal, Contraordenacional, Registos e Notariado. Para além disso, podem ainda preparar e obter documentos junto dos servi-

ços de finanças, câmaras municipais e outras entidades, de forma a garantir que determinado negócio cumpre todos os requisitos jurídicos. Elaborar vários tipos de contratos, elaborar minutas de escritura, requerimentos, petições, autenticar documentos, reconhecer assinaturas, elaborar termos de autenticação, e certificar assinaturas e traduções são também alguns dos variadíssimos serviços que estes profissionais podem prestar aos seus clientes. Já imaginou ter tudo isto e muito mais, sem perdas de tempo, confusões ou complicações? A verdade é que, dependendo do aconselhamento legal que o seu problema exige, é possível que contratar um solicitador, ou um agente de execução, seja a escolha acertada.

Agência de Emprego

vertex

Vertex, a crescer consigo

Num ano completamente inusitado para todos, a Agência de Emprego manteve o rumo de crescimento assente na solidez das relações com os seus parceiros.

O mercado de trabalho exige novas abordagens e ferramentas a cada novo dia e, com essas alterações em mente, a Vertex desenvolveu o seu portfólio de serviços para se adequar às novas exigências do trabalho temporário.

Com a abertura de escritórios em

Leiria e Beja aumentámos também a proximidade com o tecido empresarial daqueles territórios, oferecendo a mesma resposta dinâmica e competitiva que nos caracteriza, estratégia que se manterá com novas delegações a abrir portas já em 2021.

Viremos a página a 2020 com entusiasmo no futuro e a confiança de que a Vertex é a aposta certa para as necessidades de recrutamento e trabalho temporário da sua empresa.



www.vertexrh.pt



JOSÉ RIBAS

Agente de Execução, Solicitador
CP 4280 - Lisboa, Portugal

. PROCESSO EXECUTIVO

- PAGAMENTO QUANTIA CERTA
- ENTREGA COISA CERTA
- PRESTAÇÃO DE FACTO
- BNA (BALCÃO NACIONAL ARRENDAMENTO)

. PROCESSO DECLARATIVO

- CITAÇÕES/ NOTIFICAÇÕES
- NOTIFICAÇÕES JUDICIAIS AVULSAS
- COMUNICAÇÕES NRAU
- PROCEDIMENTOS CAUTELARES/ARRESTOS

CONTACTOS

✉ 4280@solicitador.net ☎ Tlf. +351 210 991 163 | Fax +351 211 912 118 | Tlf. +351 962 387 497

📍 Escritório de Lisboa: Av. Fontes Pereira de Melo,
35 - 4.º C - 1050-118, Lisboa, Portugal

📍 Escritório de Algarve: Rua Camillo Castelo Branco,
Nº 48 - 8200-276, Albufeira, Portugal

ESTAMOS DE REGRESSO

PARA MAIS E MELHOR INFORMAÇÃO

PORTUGAL EM DESTAQUE



VITAMINA C

CONHEÇA OS PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DO SEU ALIADO

Talvez a maior parte das pessoas não saiba, mas a verdade é que a vitamina C é fundamental para o nosso organismo.

Também conhecida como ácido ascórbico, a vitamina C, tem uma grande gama de funções no organismo, entre as mais importantes estão a de formação do colagénio, uma substância necessária para ossos, ligamentos, tendões, músculos, pele e vasos sanguíneos. A vitamina C é também um antioxidante, ou seja, ajuda a proteger as células contra, por exemplo, os efeitos dos radicais livres, moléculas produzidas quando o corpo é exposto à poluição.

A ingestão de vitamina C contribui para o normal metabolismo produtor de energia, está envolvida no funcionamento do sistema nervoso e promove o aumento da absorção de ferro, por isso, o consumo de frutas, como a laranja, é recomendado por médicos e nutricionistas. Em contrapartida, a sua carência pode originar problemas como anemia, sangramento das gengivas, hematomas e má cicatrização. Além disso, pode provocar cansaço e comprometer o humor e nos casos mais graves, histeria e depressão.

O corpo humano não é capaz de produzir vitamina C, por isso, é necessário obtê-la por meio da alimentação e/ou de suplementos. As frutas e os vegetais continuam a ser as principais fontes de vitamina C, nomeadamente, citrinos, como laranjas, toranjas e limões, mas também vegetais, como brócolos, vegetais de folha verde e pimentos.

Importa reforçar nesta altura do ano que, a ingestão contínua de pelo menos 200mg/dia de vitamina C pode ser útil para reduzir a incidência de constipações em pessoas que pratiquem exercício físico intenso, expostas a ambientes frios ou pessoas com níveis marginais deste tipo de vitamina, como é o caso dos idosos e dos fumadores.

A ingestão desta vitamina pode ainda diminuir a duração da constipação e melhorar a gravidade dos sintomas na população em geral. Por isso, já sabe. Pelo bem da sua saúde, consuma vitamina C.



EXCELÊNCIA'19
Reconhecer quem se destaca.

Certifica-se que a empresa
NEVIFRUTAS - Importação e Exportação, Lda
foi distinguida como PME Excelência 2019, pela qualidade do seu desempenho e perfil de risco.

28 de março de 2020

Nome e Assinatura
Presidente do IAPMEI



excelência'18

NEVIFRUTAS LDA.

PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE CITRINOS



Coordenadas GPS: 37.094195, -7.746348

nevifrutas@gmail.com





PORTUGAL EM DESTAQUE

A equipa Portugal em Destaque
deseja-lhe boas festas

ALIADOS NO COMBATE À PROPAGAÇÃO DO VÍRUS

O novo coronavírus, espalhou-se um pouco por todo o mundo. No entanto, cabe-nos ajudar no combate à sua propagação. Com medidas simples de higiene, cada um de nós pode proteger-se e ajudar outras pessoas a fazer o mesmo.

A aplicação de técnicas corretas de limpeza é essencial na luta diária contra o coronavírus. Desta maneira, a limpeza do ar, de superfícies e objetos e, posteriormente, a sua desinfecção, é uma medida que assume uma especial importância na prevenção da transmissão do COVID-19 e de outras doenças respiratórias, de origem viral, em residências e ambientes comunitários. Limpar e desinfetar superfícies de toque frequente de um modo regular, é uma precaução importante para reduzir o risco de infeção. Num ambiente limpo regularmente o risco de transmissão de agentes patogénicos é minimizado consideravelmente. As superfícies deixam de ser um terreno fértil para germes, bactérias ou vírus e mesmo em locais de difícil acesso, os agentes patogénicos são completamente eliminados.

A higiene ambiental, como a limpeza e desinfecção dos diversos ambientes, é igualmente importante no combate à contaminação. Hoje, mais do que nunca, a higienização e purificação do ar assume especial importância em espaços familiares e corporativos. Os ambientes internos devem ter sempre janelas abertas, ou entreabertas, para garantir a boa circulação do ar, mantendo os espaços devidamente arejados. Esta simples ação, pode desempenhar um papel importante na minimização da propagação do vírus e no apoio ao bem-estar geral.

A esta recomendação juntam-se também produtos, técnicas e aparelhos que podem ser um forte aliado no combate à propagação de vírus. Numa altura em que a qualidade do ar assume especial importância para a saúde pública, nunca é demais lembrar que pequenos gestos diários podem fazer toda a diferença nesta luta contra um inimigo comum.





“O PRIMEIRO...
O MELHOR... SEMPRE”

www.rainbow-portugal.com/pt





JÁ ERA

**DÊ O SALTO
PARA A CASA CERTA
SEMPRE
COM REDE**

A rede ERA é muito mais do que uma imobiliária. É uma rede de verdadeiros Agentes de mudança. Faça o melhor negócio, com a máxima rapidez e o melhor preço. Em tempos de incerteza, é bom ter uma rede em quem confiar. ERA, uma máquina a vender casas.

ERA Rio Tinto riotinto@era.pt · era.pt/riotinto · 229 718 540

Biz Extra Mediação Imobiliária Lda. AMI 10001. Cada Agência é jurídica e financeiramente independente.

