

Distribuído com o semanário Nascer do Sol

Valor

MAGAZINE

Mensal
Julho de 2021
nº018
Gratuito



A PET'S DREAM

PARA QUEM OS ANIMAIS SÃO PARTE DA FAMÍLIA

Miguel Gaspar, sócio gerente, Filipa Araújo, sócia e diretora clínica e Fenrir, embaixador d'A Pet's Dream

Relações bilaterais Portugal - Angola

Sinergias e compromissos de desenvolvimento em comum

Contabilidade e transformação digital

Parceiros de excelência da Gestão e Tecnologia

Empresas que fazem o país avançar

Top Scoring das melhores PME's nacionais

Portugal Criativo

A inovadora flexibilização curricular nas escolas



amilcareis

COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS

32 ANOS A CONDUZIR GERAÇÕES



www.amilcareis.com

249 534 046 | 917 209 009

Fátima

Valor



AMILCAREIS:

TRANSPARÊNCIA E HONESTIDADE NA VENDA DE AUTOMÓVEIS

Sandrina Reis,
sócia-gerente

Relações bilaterais Portugal - Angola

Sinergias e compromissos de desenvolvimento em comum

Contabilidade e transformação digital

Parceiros de excelência da Gestão e Tecnologia

Empresas que fazem o país avançar

Top Scoring das melhores PME's nacionais

Portugal Criativo

A inovadora flexibilização curricular nas escolas

PEOPLE HELPING
PEOPLE ACHIEVE
THEIR **DREAMS**

Auditoria . Consultoria . Tax . Outsourcing



REDE INTERNACIONAL COM
60 ANOS DE EXISTÊNCIA

PRESENTE EM PORTUGAL E
ANGOLA HÁ MAIS DE 30 ANOS

FICHA TÉCNICA:

Propriedade e Administração:
Sinónimos Breves Unipessoal, Lda
Gerência detentora de 100% do capital
social José Moreira

SEDE DA ADMINISTRAÇÃO, REDAÇÃO E
EDIÇÃO: Avenida da República, 1622, 7º
andar, Frente, sala 19, 4430-193 V.N. Gaia

TELEFONE GERAL:
223 204 952 / 221 143 269

EMAIL:
geral@valormagazine.pt
redacao@valormagazine.pt
www.valormagazine.pt
facebook.com/revistavalormagazine
linkedin.com/company/revista-valor-
magazine

IMPRESSÃO:
Gráfica Jorge Fernandes, Rua Quinta de
Mascarenhas, N9, Vale Fetal 2825-259
Charneca da Caparica

DIRETOR:
José Moreira

EDITORA:
Sara Freixo

DESIGN E PAGINAÇÃO:
Rui Fonseca @InsideJob

JORNALISTA:
Cátia Barbosa

GESTORES DE COMUNICAÇÃO:
Fernando Costa, Miguel Machado e Rui
Moreira

FOTOGRAFO DE CAPA:
Nuno Brites @ In Touch

NIF: 515 541 664

Registo ERC nº 127356

ISSN: 2184-6073 Depósito Legal: 462265/19

Os artigos que integram esta edição são da responsabilidade dos seus autores, não expressando a opinião do editor. Quaisquer erros ou omissões nos conteúdos não são da responsabilidade do editor, bem como este não se responsabiliza pelos erros, relativos a inserções que sejam da responsabilidade dos anunciantes. A paginação é efetuada de acordo com os interesses editoriais e demais questões técnicas da publicação, sendo que é respeitada a localização obrigatória - e paga - dos anúncios. É proibida a reprodução desta publicação, total ou parcial, por fotocópia, fotografia ou outro meio, sem o consentimento prévio do editor. "O Estatuto Editorial pode ser consultado no nosso facebook e em <https://www.weboost.pt/developer/valormagazine/wpcontent/uploads/2019/09/Esta-tuto-Editorial.pdf> nos termos do nº1, art.º17º da Lei nº2/99 de 13 de janeiro - Lei de Imprensa".

Editorial

A edição de julho chega às bancas numa altura em que o país, ainda incerto do que vai acontecer no que respeita à pandemia, se divide entre novas medidas restritivas – de circulação e acesso ao comércio e restauração – e a cada vez maior sensação de que teremos, todos, de aprender a viver com a pandemia.

É nesta incerteza que os empresários nacionais continuam a trabalhar. Com muitas empresas ainda a beneficiarem dos apoios estatais, enquanto tentam recuperar a faturação perdida no tempo em que estiveram paradas, ninguém desistiu de continuar a lutar.

A resiliência e a capacidade de adaptação, que sempre marcaram a História portuguesa, continuam presentes no dia a dia dos responsáveis pelas empresas nacionais.

Muitas empresas sobreviveram graças à sua capacidade de gestão e foram premiadas por isso – foram consideradas Top 5%, no ranking Scoring das melhores PME's nacionais.

Para que isso fosse possível, muitas delas contaram com a ajuda dos seus contabilistas certificados, que estiveram, e estão, na linha da frente da ajuda às empresas e aos empresários, sobretudo no que respeita ao apoio e presença constante no dia a dia da gestão das empresas.

Nesta edição, daremos ainda conta das relações bilaterais entre Portugal e Angola, dois países-irmãos, com uma história e cultura que os une e que apostam, agora, de forma muito particular, no desenvolvimento económico bilateral.

Além disso, a flexibilização curricular que, cada vez mais, é aposta de vários agrupamentos de escolas, será também analisada, considerando as vantagens que este modelo traz para os alunos, particularmente, sobretudo considerando os benefícios no pensamento articulado entre as várias disciplinas-base e a sua capacidade de fazer raciocínios alargados, conjugando vários conceitos disciplinares.

O balanço autárquico e o papel das autarquias no apoio à população, aos empresários e às empresas, aquando da pandemia, estará também em destaque. Alguns concelhos do país sofreram bastante com a questão pandémica, sobretudo aqueles cuja indústria é a principal atividade económica e os seus autarcas não puderam olhar a meios para proteger e ajudar os seus concidadãos.

Por todas estas razões, a Valor Magazine de julho é a sua melhor companhia, numa altura em que as férias se aproximam.

Sara Freixo | Editora

ÍNDICE

5 EMPRESAS QUE FAZEM O PAÍS AVANÇAR

- 5 - A Pet's Dream: para animais que fazem parte da família
- 9 - B-Training - "Queremos ser agentes da mudança no mercado"
- 10 - Neste Verão, os seus olhos exigem atenção!
- 12 - CPM - Um acompanhamento que assegura a excelência
- 14 - CDP - 20 anos a trabalhar com qualidade e rigor
- 16 - Lowjoule: especialista em otimização energética
- 18 - Redshift Consulting - "A pandemia obrigou as empresas..."
- 20 - LMDS Imóveis - "O imobiliário não foi afetado pela pandemia"
- 21 - Loft Design - Home staging: unir a pessoa com a casa que procura
- 22 - Bronzimática - "Queremos ampliar a oferta e a estrutura"



Redshift

25 PT CRIATIVO - Empreendedorismo e criatividade feminina

- 25 - Amilcareis : uma empresa de confiança que aposta na transparência
- 28 - Dolphin Star - "Todas as histórias de sucesso começam com uma decisão corajosa"

30 PORTUGAL CRIATIVO

- 30 - Interpatium - O parceiro ideal para investir na Madeira
- 32 - A.E. Benavente - "O conhecimento não deve ser compartimentado"
- 34 - Escola Josefa de Óbidos - "Apostamos na qualidade..."
- 36 - Município do Cadaval - Cadaval: onde é bom viver



Agrupamento de Escolas de Benavente

37 CONTABILIDADE E GESTÃO

- 38 - Portugal Partners: um parceiro de negócios sempre na vanguarda
- 40 - Previsão - "O fator diferenciador do nosso trabalho deve ser a qualidade"
- 41 - Gesconfer - "A digitalização é necessária e inevitável"
- 42 - Move Up - "É essencial instruir fiscalmente os empresários"
- 43 - LISPROFIT - "Conhecer o negócio do cliente é fundamental para o ajudar"
- 44 - HVR - "A pandemia foi uma oportunidade para readaptar a Economia"
- 45 - ACS Contabilidade - "O compromisso é responder às necessidades dos clientes"
- 46 - CRN-Contabilidade - "O fim das moratórias deve ser gradual"
- 47 - Prime IT - "Vamos apostar no crescimento internacional"
- 48 - OutSmart : gestão digital de "field service"
- 50 - Finidias - "A pandemia não foi igual para todas as empresas"
- 51 - LXM Contabilidade - "Um bom contabilista ajuda as empresas a crescer"
- 52 - DNA Accounting - "Gostamos de ser parceiros dos nossos clientes"
- 53 - Castro Gonçalves Contabilistas - "A retoma será progressiva e consistente"
- 54 - Azzur Portugal - "Urge simplificar o sistema fiscal português"
- 56 - JA Finance - "As decisões financeiras impactam o funcionamento das empresas"
- 57 - Know2Grow - Contabilidade dinâmica, proativa e próxima do cliente
- 58 - Ingtrust - "A proximidade com os clientes faz a diferença"
- 59 - Faconta: "Não existe qualquer estratégia para a profissão"
- 60 - Sandra Farinha Contabilidade: onde o cliente é prioridade
- 61 - RT Contabilidade - "A proximidade e a rapidez de resposta são fundamentais"
- 62 - Statera - Consultoria de gestão próxima do cliente



Azzur Portugal

63 RELAÇÕES BILATERAIS PORTUGAL-ANGOLA

- 63 - Câmara do Comércio e Indústria Portugal-Angola - "Portugal e Angola beneficiam..."
- 64 - Embaixada de Portugal em Angola - "Temos uma excelente relação de cumplicidade"
- 66 - Pahl Consulting - PRODESI: desenhado para apoiar o desenvolvimento económico...
- 68 - BDO - "Portugal e Angola estão em fases de desenvolvimento distintas"
- 70 - APCER - "As empresas portuguesas deviam apostar mais em formação"
- 73 - LNEG - A Ciência ao serviço da sociedade do futuro



APCER

A Pet's Dream:

para animais que fazem parte da família

A Pet's Dream nasceu da convicção forte de que os animais não precisam de estar sob stress quando vão ao veterinário. A solução encontrada para corrigir esta questão, por parte de Miguel Gaspar e Filipa Araújo, ele sócio-gerente e ela sócia da empresa e diretora clínica do Centro de Atendimento Médico Veterinário (CAMV), foi criar um espaço que responde a todas as vertentes do bem-estar animal, física e emocionalmente. N'A Pet's Dream, a maioria dos animais que entra não quer sair. O conceito abrange treino, daycare e medicina veterinária – com a Fisioterapia animal a surgir já este ano – pelo que o crescimento da empresa tem sido exponencial, alicerçado pela cada vez maior quantidade de pessoas que tratam os seus animais de estimação como membros da família.



Miguel Gaspar e Filipa Araújo são apaixonados por animais e, apesar de a sua vida académica ter começado por áreas distintas, ambos acabaram por seguir Medicina Veterinária. Em 2012, quando analisavam o facto de os animais chegarem sempre stressados às consultas, particularmente os cães, surgiu a ideia de encontrar uma solução para essa questão: “Eu tinha acabado de sair do Exército e estava na faculdade, a estudar Medicina Veterinária, quando conheci a Filipa, que também estava no mesmo curso. Acontece que, como éramos mais velhos do que a maioria dos nossos colegas – eu já era formado em Cardiopneumologia e a Filipa em Biologia – decidimos arranjar alguma forma de garantir trabalho, quando terminássemos os cursos e começámos, assim, a oferecer treinos para cães e dogwalking. Através disso rapidamente percebemos que, conseguindo ganhar a confiança do cão, poderíamos trabalhar com ele, mesmo no que respeita aos momentos de consulta veterinária, não utilizando nenhuma contenção – como um açaimo, por exemplo. O nosso objetivo final era, pois, conseguir que, quando terminássemos o curso, tivéssemos já alguns clientes com quem trabalhar”, começa por contar o sócio-gerente d’ A Pet’s Dream.

O momento chegaria em 2016, quando Filipa Araújo terminou o curso de Medicina Veterinária: “Já tínhamos um espaço que iríamos utilizar como consultório veterinário e o mesmo iria começar a funcionar quando a Filipa acabasse o curso, o que aconteceu em junho desse ano. Todavia, quando o consultório deveria começar a funcionar naquele espaço – em outubro – percebemos que simplesmente não seria possível exercer Medicina Veterinária num espaço de 80 metros quadrados, que já contava com mais de 10 animais em daycare – serviço que começámos a oferecer em 2015, juntamente com o treino canino”. Este serviço de daycare surgiu por necessidade dos donos dos animais que

frequentavam os treinos de Miguel Gaspar, que demonstravam sempre alguma dificuldade para chegar a tempo ao treino, depois do trabalho, pois ainda tinham de ir buscar o seu animal de estimação a casa. Além disso, Miguel Gaspar era, nessa época, dono de Zeus, um labrador nascido em 2007 que desenvolveu uma queratoconjuntivite seca bilateral, que o obrigava a estar em espaços fechados ou a recorrer a lágrimas artificiais, para as deslocações exteriores. O daycare era, pois, um serviço à sua medida.

A Pet’s Dream – um espaço para quem os cães são um membro da família

Foi no momento em que o primeiro espaço destinado ao consultório veterinário deixou de ser suficiente para todos os animais com quem Miguel Gaspar e Filipa Araújo já trabalhavam que nasceu A Pet’s Dream: “Neste segundo espaço, já tínhamos espaço para ter todos os animais e aumentar estes serviços e acabámos por acrescentar a Medicina Veterinária, enquanto serviço ao domicílio, à nossa oferta, bem como banhos e tosquias”.

Pouco tempo depois, o sucesso dos serviços oferecidos obrigou novamente a A Pet’s Dream a trocar de espaço, desta feita para um com mil metros quadrados – onde se encontra atualmente – e foi nesse momento que foi possível acrescentar aos serviços do espaço o Centro de Atendimento Médico Veterinário (CAMV): “Este crescimento aconteceu em 2019 e, como se pode perceber pelos anos de existência da empresa, o nosso crescimento tem sido muito rápido, porém ele tem acontecido sem qualquer salto ou antecipação. Este crescimento é sustentado nas necessidades que os nossos animais vão tendo e que nós vamos tentando suprimir. O desenvolvimento da empresa vem da resposta à pergunta ‘o que é que os nossos cães precisam?’”, explica o sócio-gerente.



Filipa Araújo
Sócia e diretora clínica do CAMV





Em 2020, num ano de pandemia, a A Pet's Dream foi obrigada a fechar portas, mantendo apenas os serviços destinados aos cães de profissionais de saúde ou outros profissionais que atuavam na linha da frente, com Miguel Gaspar encarregado dessa responsabilidade. Todavia, mesmo contra todas as expectativas, a empresa cresceu: “Em abril do ano passado, considerámos a hipótese de a empresa ter de fechar. Falei com os clientes e disse-lhe que, se eles não fizessem mais compras connosco rapidamente, teríamos de fechar portas. Em troca, oferecemos desde então 10 por cento daquilo que gastam connosco anualmente em crédito para futuros gastos sempre que tenham algum tipo de dificuldade económica. Os clientes corresponderam largamente. É uma troca de serviços, considerando que sabíamos que eles próprios também estavam em dificuldades – muitos deles não tinham problemas financeiros, mas a pandemia veio alterar isso. No entanto, nunca deixámos de prestar aos animais todos os cuidados, facilitando o pagamento a vários tutores. 2020 acabou por ser, até ao momento, o nosso melhor ano”.

Ainda assim, em 2021 a evolução não parou e, no final de junho, a A Pet's Dream regista valores muito acima do que estava programado: “Se continuarmos assim, em julho teremos ultrapassado os objetivos que delineámos para este ano

Faturámos tanto este semestre como nos anos de 2017 e 2018”. Mais uma vez, Miguel Gaspar relembra que este crescimento é assente nas necessidades dos animais: “Foi a partir de fevereiro deste ano que adicionámos à nossa oferta de serviços a Hidroterapia para animais, porque surgiu o Fenrir, o malamute da Filipa, que foi diagnosticado com Osteocondrite Dissecante (OCD) nos cotovelos, o que nos obrigou a assegurar-lhe o melhor tratamento terapêutico possível após as duas cirurgias”.

Filipa Araújo relembra o processo da criação deste novo serviço na A Pet's Dream: “Eu própria tinha sofrido uma mordida de cão e tive de fazer fisioterapia (fevereiro de 2020) para poder voltar a utilizar a mão para trabalhar e recordo-me de que, no momento, me encontrava a fazer uma Especialização nessa mesma área, para tratamento de animais. Percebi, através do meu exemplo, o quanto poderia ajudar os animais. Quando o Fenrir foi diagnosticado com OCD do cotovelo, percebemos que, depois das cirurgias, seria fundamental que ele fizesse fisioterapia e isso é algo que o acompanhará para toda a vida. Assim, em vez de o levarmos a um outro colega, resolvemos investir nós numa passadeira de hidroterapia e acabámos por disponibilizar mais um serviço aos nossos Dreamers – e percebemos que, afinal, muitos donos já tinham sido alertados para a possibilidade de os

seus cães necessitarem de fisioterapia e em particular de hidroterapia, mas não tinham ainda iniciado o tratamento. Quando disponibilizámos o serviço, tivemos vários a aderir e o investimento inicial, o maior que fizemos até hoje, já foi ressarcido”.

Miguel Gaspar reforça: “Temos noção que trabalhamos para um nicho de mercado – o nosso público-alvo são aquelas pessoas para quem os cães são, literalmente – membros da família. Muitos veem-nos como filhos e estão dispostos a fazer alguns sacrifícios para garantir que os animais têm tudo o que precisam”.

Na A Pet's Dream, os clientes podem usufruir de três serviços distintos ou de todos eles – treino canino, daycare e CAMV, que agora agregou também o serviço de Fisioterapia e Reabilitação animal: “Nós temos clientes de todos os níveis económicos, desde aqueles que optam por um serviço, apenas, e têm de contabilizar bem os seus gastos, até àqueles que nos disponibilizam o cartão e dizem para gastar o que for necessário. Neste momento, não estamos a aceitar mais nenhum animal no daycare, por exemplo. Só conseguimos dar resposta em quatro meses”.

Isto acontece porque o conceito Pet's



Miguel Gaspar
Sócio-gerente

Miguel Gaspar nasceu em maio de 1983 e sempre adorou animais. Licenciou-se em Cardiopneumologia, em 2005, mas acabou por optar pelo Mestrado Integrado em Medicina Veterinária – primeiro na Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro e depois no Instituto de Ciências Biomédicas Abel Salazar.





Dream é um conceito para a vida. O animal pode chegar à empresa ainda cachorro, para iniciar o treino e a socialização no daycare, onde acaba por permanecer, depois, ao longo da sua vida. É na Pet's Dream que faz as suas consultas veterinárias e é acompanhado diariamente, para se aferir do seu bem-estar. Quando começa a envelhecer, pode agora ter acesso ao serviço de Fisioterapia, que pretende dar maior qualidade de vida aos cães com mais problemas ósseos e musculares: “É por isso que, conosco, os animais estabelecem uma relação de confiança e amizade muito grande”, explica Filipa Araújo. “Há casos em que eles entram aqui ainda cachorros e nós os vemos crescer. Já temos aqui situações em que o primeiro cão que cá esteve, de um determinado dono, já faleceu, mas o cachorro seguinte já veio para cá também”. É também por este motivo que a resposta veterinária da Pet's Dream é, atualmente, exclusiva dos “seus” animais: “Não conseguimos dar resposta para o exterior. Todos os nossos animais ocupam-nos o tempo e, no nosso caso, o veterinário não está apenas presente nas consultas. Nós temos um veterinário em permanência durante o daycare – neste espaço – bem como nos treinos. Se não houver veterinário disponível, não há treino”.

Atualmente, só Filipa Araújo desempenha essas funções, tendo como auxiliar uma enfermeira veterinária que integrou recentemente o projeto A Pet's Dream. No final do ano, porém, Miguel Gaspar quer fazer a equipa – e o espaço – crescerem: “Teremos de contratar pelo menos mais um veterinário, sendo que já trabalhamos com dois em regime de prestação de serviços, para que a Filipa possa ocupar-se, essencialmente, da área de Fisioterapia e Reabilitação. Além disso, teremos de aumentar o espaço – estamos a negociar já um quarto local para nos estabelecermos – mas vamos manter, pela primeira vez, dois espaços abertos, para

conseguirmos dar resposta aos pedidos que nos chegam”.

Bem-estar animal versus antropomorfizar animais

A sociedade atravessa atualmente um momento em que o bem-estar animal está em evidência. Todavia, a preocupação dos donos com os seus animais de estimação e, sobretudo, o conceito de que fazem parte da família, quase ocupando o lugar de filhos, pode levar à antropomorfização dos animais, isto é, tratá-los como se fossem seres humanos. Miguel Gaspar recebe, diariamente, no treino “cães que não sabem ser cães”: “Isso acontece quase todos os dias e, cada vez mais, agora que estamos a sair do confinamento pandémico, nota-se muito cães que não têm qualquer socialização com outros animais da sua espécie. Estão apegados aos humanos, com quem lidam diariamente, que lhes pegam ao colo, que mimam e que não os deixam sujar-se e correr e brincar... Depois, os animais ficam com ansiedade de separação do dono ou agressividade. São os dois problemas com que mais me deparo”. Ainda assim, o sócio-gerente da Pet's Dream alerta para a humanização dos animais noutra vertente: “Já tive donos que trouxeram os cães ao treino de vestido. Outros aparecem com purpurinas no pelo, para o daycare. Não estou a fazer uma crítica direta e incisiva, mas é importante que os donos entendam que o cão deve ter comportamentos caninos. Deixem os cães serem cães”.

“Ir ao veterinário é caro”

Quem tem animais de estimação sabe que o preço de qualquer ato médico veterinário é caro, levando em consideração a comparação com alguns serviços de medicina humana. Embora a regulamentação do setor exista, Miguel Gaspar esclarece que só é assim

até determinado ponto e que, para mudar a consciência da população de que ir ao veterinário é caro, é necessário agir em conformidade, legislativamente: “Os serviços veterinários pagam IVA a 23 por cento, de qualquer ato médico que façam – uma consulta, uma vacina que é obrigatória por lei, análises... nós, na Pet's Dream, sabemos que não somos muito acessíveis a pessoas que ganhem, por exemplo o salário mínimo nacional, mas não é porque não queiramos. É porque nos é impossível baixar mais os preços, mantendo a qualidade. Então, temos que nos assumir como serviço premium e super premium... Se o IVA baixasse para seis por cento, por exemplo, já faria uma diferença enorme na vida de todos, inclusivamente dos donos dos animais, pois para valorizar corretamente o bem-estar do seu animal de estimação com a nossa equipa necessita de gastar, atualmente, cerca de 200 euros com ele. É por isso que é preciso muita responsabilidade quando se adota ou se compra a um criador um animal. Ele vai necessitar de consultas veterinárias, vai adoecer, quando for mais velho vai ter problemas de saúde... e isso é caro”.

“As necessidades da empresa nunca vão valer mais do que as dos animais”

“Nós temos espaço e conceito para crescer”, realça Miguel Gaspar, “mas as necessidades da empresa nunca se vão sobrepor às necessidades dos animais. Se tudo correr bem, no final do mês de julho ultrapassaremos o objetivo definido para este ano e temos planos para continuar a evoluir. Além do que já mencionámos, relativamente à contratação de um médico veterinário, no final deste ano, queremos também contratar mais um funcionário já em julho e estamos a negociar um novo espaço, ainda que mantenhamos este a funcionar simultaneamente”.

Filipa Araújo relembra que “não há como não crescer”: “Eu gostaria de me dedicar em exclusivo à área da Fisioterapia e Reabilitação animal e, para isso, será necessário um investimento nessa área, com a compra de mais equipamentos – para já, está previsto adquirirmos um laser para reabilitação este trimestre”.

Miguel Gaspar recorda o momento em que teve uma oferta de compra da empresa, por um milhão de euros: “Ficámos tentados, mas não aceitei. E agora, faltam-nos cerca de 100 mil euros para atingirmos esse valor. Encontrámos um público-alvo que é o nosso, identifica-se com o nosso conceito e cada vez mais há pessoas a querer que o seu animal de estimação seja um ‘dreamer’. Esse é o caminho que queremos seguir”.

“QUEREMOS SER AGENTES DA MUDANÇA NO MERCADO”

A B-Training Consulting desenvolve a sua atividade nas áreas da Consultoria de E-Learning, Formação e Certificação DGERT. Mafalda Isaac e Carlos Costa são partners desta empresa que utilizou o período pandémico para apostar ainda mais nas plataformas e cursos de e-learning.

A pandemia veio acelerar o processo de transformação digital. Como esteve a B-Training Consulting presente nesta fase de transformação?

Mafalda Isaac (M.I.): A B-Training Consulting tem estado muito ativa ao nível dos serviços de consultoria de e-learning, tendo neste período instalado, customizado e parametrizado mais de 70 plataformas de e-learning, assim como continuamos a transformar cursos que eram ministrados na modalidade presencial para e-learning (ou a criar novos cursos), das mais diversas áreas e setores. Para além destes projetos de consultoria, ao nível da formação, temos ministrado centenas de cursos de E-Formador e outros percursos formativos que auxiliam no desenvolvimento de competências para trabalhar na formação/ensino a distância. Uma outra área que tem tido um volume impactante de solicitações incide na Auditoria de entidades certificadas pela DGERT.

Para o desenvolvimento de uma plataforma de e-learning, quais os aspetos fundamentais a considerar?

M.I.: No que diz respeito à escolha da própria plataforma, deverão ser tidos em consideração um conjunto de diretrizes muito importantes, que impactarão no médio-longo prazo. São



alguns destes: cumprir com os requisitos da DGERT; ser intuitiva e de simples utilização; permitir a integração com outros sistemas, como o Teams, o Zoom ou outros; possibilitar atualizações regulares; representar um veículo promotor de processos formativos interativos e motivadores para o sucesso da aprendizagem; e ter um rácio equilibrado na relação custo/benefício.

Considerando a realidade do ensino à distância que foi implementada no país e que algumas instituições adotaram como novo método, que análise faz da necessidade de preparação dos professores e formadores para esta nova realidade?

M.I.: O contexto da formação e ensino à

distância é substancialmente diferente do da modalidade presencial, pelo que o desenvolvimento e aperfeiçoamento de competências de todos os profissionais que trabalham na área é fundamental.

A gestão de qualquer empresa é desafiante, na sua base diária, mas a B-Training Consulting foi distinguida pela Scoring como fazendo parte das melhores PME's nacionais, no TOP 5%. Que importância atribui a este prémio?

Carlos Costa (C.C.): Foi com enorme orgulho e gratidão que recebemos esta distinção por parte de uma entidade independente como a Scoring. Esta certificação representa o reconhecimento do trabalho realizado

ao longo dos anos, fruto do rigor e profissionalismo com que sempre pautámos a nossa atuação no mercado.

Quais lhe parecem ter sido os vetores principais da gestão aplicada que vos fizeram alcançar esta distinção?

C.C.: Uma cultura empresarial forte, suportada por um espírito empreendedor e sentido de responsabilidade de cada um dos nossos colaboradores; práticas inovadoras que nos têm permitido reconfigurar o próprio mercado; e um especial foco na execução de um planeamento estratégico desenhado com os pés no presente e uma visão clara do futuro.

Como será o futuro da B-Training Consulting, nos anos que se seguem? Quais os principais objetivos a atingir?

C.C.: Queremos continuar a ser uma entidade de referência nas áreas de negócio onde atuamos. O momento que vivemos é de incerteza e de transformação, pelo que é através do fator inovação que pretendemos continuar a funcionar como agentes de mudança. O nosso propósito é ajudar os nossos clientes a concretizar projetos diferenciadores e únicos, que lhes permitam alavancar a sua atividade.



NESTE VERÃO OS SEUS OLHOS EXIGEM ATENÇÃO!

O Verão é sem dúvida uma época repleta de alegria, com férias, piqueniques e passeios à praia. A temperatura quente é sempre bem-vinda após um longo Inverno ou uma Primavera chuvosa, mas o Verão também pode ter alguns efeitos adversos nos seus olhos.

Sendo uma época onde os cuidados geralmente são atirados para terceiro plano, enquanto médico oftalmologista pretendo consciencializar dos potenciais perigos e também partilhar algumas dicas de prevenção, para que possa manter os seus olhos saudáveis durante todo o Verão.

Quais os problemas oftalmológicos do Verão?

É verdade que problemas oculares podem afetar qualquer pessoa em qualquer altura do ano, mas no Verão há alguns tipos de problemas que são mais suscetíveis de se desenvolver:

- **Alergias oculares de Verão:** Quando se pensa em alergias oculares, pode-se pensar que estas só ocorrem na Primavera, mas desengane-se, pois alergénios comuns e específicos são predominantes no Verão. Por exemplo, o mofo e as sementes atingem frequentemente o seu auge durante os meses mais quentes. As pessoas alérgicas a estes dois alergénios

podem ter um aumento dos sintomas da alergia ocular, incluindo prurido nos olhos, ardor e olhos secos.

- **Queimaduras da córnea:** As queimaduras solares não afetam apenas a pele. Demasiada exposição solar também pode causar uma queimadura da córnea e sintomas, tais como olhos secos, visão turva e sensação de areia.

- **Olhos secos:** Os olhos secos são uma condição muito comum e podem afetar as pessoas durante todo o ano. Os problemas podem aumentar durante o Verão. As temperaturas elevadas no exterior, em conjunto com os ventiladores e o ar condicionado no interior, são a armadilha perfeita para exacerbar os sintomas do olho



J. Salgado-Borges, MD, PhD FEBO
Diretor clínico da Clinsborges
Embaixador em Portugal do TFOS
(Tear Film & Ocular Surface Society)



seco. Os sintomas comuns são a sensação de areia nos olhos, ardência e vermelhidão.

- **Aumenta o risco de infeção:** Embora o Verão possa não ser uma época de frio e gripe, não está imune ao desenvolvimento de uma infeção ocular. Estas infeções podem ocorrer em qualquer altura do ano, mas certas atividades "outdoor" podem aumentar o seu risco, por exemplo acampar ou nadar, pode expô-lo a agentes patogénicos.

Olhos cansados: O Verão pode significar um aumento na sua agenda social. Férias, festas, e outras atividades de Verão podem deixar-lhe com pouco sono e causar a conhecida fadiga ocular e irritação.



Chegou a hora de cuidar da sua visão
Marque já a sua consulta 22 202 6669

Av. Rodrigues de Freitas 407-409 PORTO . www.clinsborges.pt

Que cuidados ter com os seus olhos durante o Verão?

Certamente o Verão não é o momento ideal para “tirar férias” com os cuidados oculares. É fundamental seguir todas as precauções de saúde e segurança dos olhos, tais como lavar as mãos antes de manusear as lentes de contato, não partilhar a maquilhagem dos olhos, e usar óculos de proteção adequados para a sua diversão desportiva de Verão. Há também várias outras ações que pode realizar para manter os seus olhos saudáveis. Considere as seguintes sugestões:

- Usar protetor solar: Use um protetor solar com um FPS de 30 ou superior, e não se esqueça de o aplicar nas áreas em redor dos seus olhos, incluindo as pálpebras.



- Beber muita água: É mais provável que fique desidratado no Verão, quando está calor no exterior. A desidratação afeta a capacidade natural do seu corpo de produzir lágrimas. Manter-se hidratado promove a produção normal de lágrimas e previne que estes sequem.

- Utilizar gotas oftálmicas para os olhos: Os olhos secos podem agravar no Verão e lubrificar com gotas oftálmicas pode ajudar. Considere a utilização de lágrimas artificiais sem conservantes. Sugerimos reservar uma consulta com um dos nossos médicos oftalmologistas, para que este possa recomendar as mais indicadas à sua condição.

- Diminuir a exposição a alergénios: Nem sempre é possível diminuir toda a exposição a alergénios, especialmente os que se encontram no exterior. Mas usar óculos de sol e lavar o rosto assim que se chega do exterior pode ajudar a remover os alergénios e a diminuir qualquer sintoma relacionado.

- Usar óculos de proteção quando se vai nadar: Quando vai nadar, o cloro pode irritar os seus olhos. Além disso, se for dar um mergulho em rio ou lago, as bactérias contaminantes podem mesmo danificar os seus olhos. O uso de óculos de natação pode reduzir a irritação.

- Usar óculos de sol: Deve usar óculos de sol sempre que estiver ao ar livre durante o dia, mesmo que o



tempo esteja nublado. Estes são o seu maior aliado contra os raios ultravioleta que pode causar danos oculares a curto e longo prazo.

Se usar lentes de contacto, muitas marcas de lentes têm a proteção UV incorporada, mas ainda assim é necessário usar óculos de sol, dado que estas não cobrem as áreas circundantes do seu olho.

Uma vez que no mercado existe uma enorme variedade de óculos de sol gostaria de lhe dar a conhecer que características considerar para uma melhor proteção e manutenção da sua saúde visual.

1. Lentes com Proteção 100% contra UV

Verifique se as lentes têm filtro de proteção dos raios UV, deve ter um autocolante ou etiqueta (de uma marca certificada) indicando que as lentes bloqueiam 100% os raios.

2. Quanto maior a cobertura, melhor

Quanto maior a cobertura dos óculos de sol, menos danos solares são infligidos nos olhos. Óculos sobredimensionados ou de estilo wrap around, ajudam a proteger a entrada de UV no olho a partir das zonas laterais.

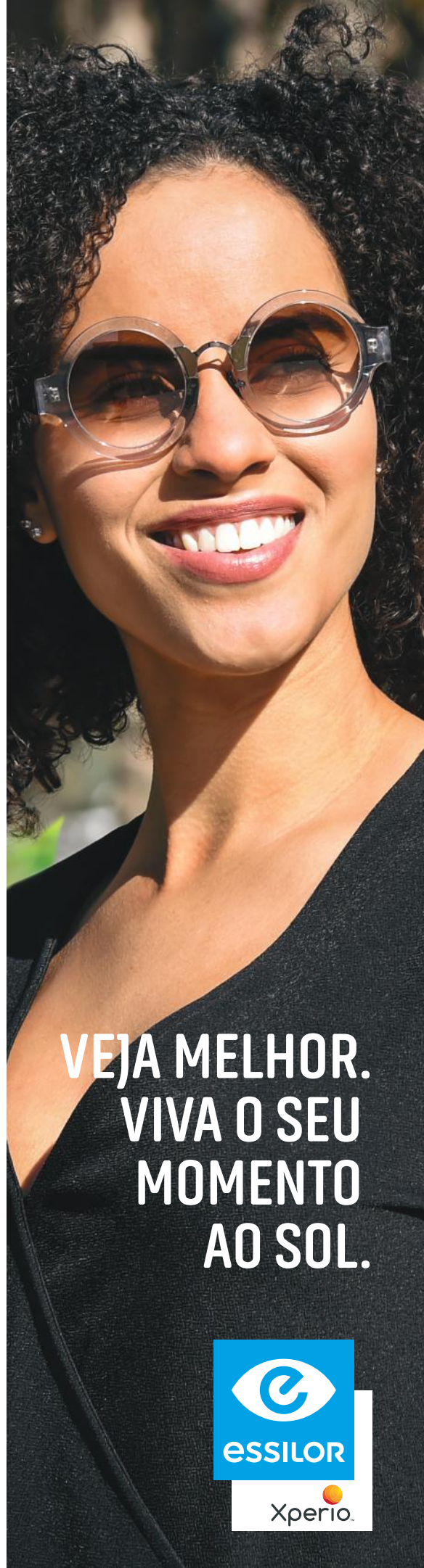
3. As lentes mais escuras não protegem melhor

É um erro pensar que lentes escuras possam bloquear melhor os raios UV. Verifique sempre qual a densidade de bloqueio dos raios UV. Por outro lado, lentes muito escuras e sem a proteção adequada são mais prejudiciais do que benéficos, pois obrigam a uma maior abertura da pupila (midríase), ficando o olho exposto aos malefícios da radiação.

4. As lentes polarizadas cortam o brilho, não os raios UV

A polarização reduz o brilho de superfícies refletoras como a água ou o pavimento. No entanto, não oferece maior proteção contra os raios, mas pode tornar algumas atividades “outdoor” mais seguras ou confortáveis.

Por fim, sugiro sempre que verifique junto de uma ótica a validade do filtro de raios UV, nas lentes de óculos de sol e consulte um médico oftalmologista regularmente.



**VEJA MELHOR.
VIVA O SEU
MOMENTO
AO SOL.**



UM ACOMPANHAMENTO QUE ASSEGURA A EXCELÊNCIA

A Critical Path Managers (CPM) assume-se como uma empresa de consultoria, administração de obras, gestão de projetos e fiscalização de obra. Com pouco mais de seis anos de mercado, mas dotada de uma equipa com muitos anos de experiência, como sejam os sócios-gerentes, os engenheiros José Paulo e José Rodrigues, a CPM conseguiu já assegurar o seu espaço no mercado e foi distinguida pela Scoring como Top PME 5%, relativamente à gestão praticada.



José Rodrigues
Engenheiro e sócio-gerente

Considerando a experiência de mais de três décadas dos seus fundadores, como caracteriza o seu posicionamento no mercado?

Sendo uma empresa jovem, com pouco mais de seis anos, passámos pelas dificuldades normais da entrada de um novo player no mercado, mas fomos nos posicionando de forma natural e sem complexos de dimensão, fruto da elevada capacidade técnica dos seus quadros, comprovada pelo histórico da empresa nos últimos anos, sobretudo na área dos investimentos imobiliários e, em particular, área de projetos hospitalares de grande dimensão.

Quais os principais problemas que ainda denotam, na área da construção civil, e que a CPM pode efetivamente ajudar a resolver ou controlar?

A crise económica de 2008-2014 abalou

profundamente o setor da construção. A saída de mão de obra especializada, o fecho de muitas empresas e o corte nos custos de funcionamento de outras causaram uma regressão de mais de 20 anos no setor. Quando a intervenção da CPM se inicia, na fase de pré-construção dos empreendimentos, prestando serviços de coordenação de projetos e preparação de concursos, até à fase de adjudicação, tal traduz-se numa evidente mais-valia para os seus clientes, e para os projetos que irão desenvolver, com benefícios nas vertentes técnicas e contratuais, conseguindo-se uma redução de erros, omissões e incompatibilidades, que se traduzem em adjudicações de propostas otimizadas e, na fase de obra, numa redução significativa da probabilidade de desvios nos prazos e custos da construção.

A existência de novos materiais, o desafio da sustentabilidade e da segurança no desenvolvimento da obra e a cada vez maior utilização de tecnologia implicam uma constante formação, por parte dos vossos colaboradores?

A CPM procurou ter sempre ao seu serviço profissionais competentes, com experiência ou com grande potencial. Os profissionais recrutados ou já trabalharam connosco no passado ou são contratados, sempre com recomendações e referências, merecedoras de crédito. Com profissionais competentes e dedicados, com o acompanhamento regular da nossa equipa de gestão de topo, e ainda fruto da nossa capacidade técnica,

capacidade de planeamento e controlo de obra, assentes numa valência muito forte em gestão contratual, conseguimos garantir aos nossos clientes que se atinjam os objetivos delineados para cada projeto.

Quais os principais projetos que gostaria de destacar?

Project Management dos Hospitais Cuf Tejo, Cuf Sintra e Cuf Torres Vedras (ampliação); fiscalização do Botton-Pancreatic Centre, da Fundação Champalimaud; project management da conclusão do Centro Social Albaraque – Fundação António Sardinha; fiscalização do empreendimento Quinta da Trindade, lotes 6 e 1 (conduídos) e lotes 4 e 3 (em curso), num total de quase 500 apartamentos e arranjos exteriores; e project management do empreendimento Praia do Sal, em Alcochete, prémio imobiliário em 2018.

Foram distinguidos pela Scoring como PME Top 5%, relativamente à gestão da empresa. Qual a importância desta distinção?

Trata-se de uma distinção que, por um lado, reforça a confiança dos nossos clientes e, por outro lado, mostra às nossas equipas que a estratégia delineada pela gestão da empresa e o caminho de excelência escolhido foram e são a escolha acertada.

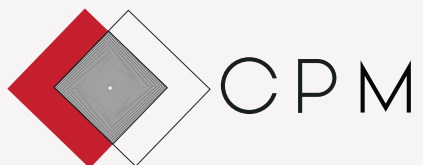
Estão no mercado há seis anos, enquanto CPM. Que balanço faz do caminho percorrido? E como antecipa o futuro?



José Paulo
Engenheiro e sócio-gerente

O caminho percorrido não foi fácil. No início, a experiência apresentada aos nossos clientes era a nossa experiência pessoal e a vontade de nos afirmarmos como empresa nova, baseada na competência e confiança no serviço prestado. As obras que fomos ganhando foram confirmando junto dos nossos clientes o profissionalismo e grande empenho das nossas equipas, situação que nos abriu e continua a abrir portas a novos projetos. Sobre o futuro é sempre difícil falar, e ainda mais hoje, que vivemos em todo o mundo um período de grande instabilidade e incerteza. O que temos a certeza é que o profissionalismo e competência são sempre reconhecidos no mercado e que, para nos mantermos como empresa, num nível igual ou superior ao já atingido, teremos sempre de continuar a percorrer o caminho da excelência.





CPM

Critical Path Managers

Consultoria na área da Engenharia.

Gestão de empreendimentos;

Supervisão e fiscalização de obras;

Gestão e coordenação de projetos e obra;

Procurement e assessoria à contratação;

Coordenação instalações especiais;

Consultoria técnica especializada e peritagens;

Consultoria de qualidade, segurança e ambiente;

Due diligences.

 cpmcritical.pt 

20 ANOS A TRABALHAR

A CDP – Carlos Duarte Pedro, Lda, criada por Carlos e Ana Pedro há exatos 20 anos, desenvolve trabalhos de terraplanagens, aterros, desaterros e demolições e foi distinguida, em 2020, pela Scoring, como Top PME 5%, devido aos seus bons resultados de gestão. Em entrevista, Carlos Pedro salienta as dificuldades vividas ao longo destes 20 anos e os constantes investimentos em equipamento de vanguarda para garantir a excelência dos serviços prestados.



Ana Pedro e Carlos Pedro
Sócios-gerentes

Carlos e Ana Pedro avançaram para a criação da CDP – Carlos Duarte Pedro, Lda em 2001. Dos serviços prestados, inicialmente, faziam parte as terraplanagens e os aterros e desaterros, mas sete anos mais tarde, em 2008, as demolições reforçaram esta oferta: “Desde que iniciámos este projeto, o caminho foi duro. Pouco tempo depois de termos criado a empresa, a crise económico-financeira abateu-se sobre o país e nós, que tínhamos feito investimentos muito grandes em equipamento, para os projetos que tínhamos em mãos, acabámos por ter de pagar todos esses custos sem que conseguíssemos receber muito daquilo que nos era devido. No entanto, o que procurámos fazer foi sempre manter o nosso bom nome no mercado. Para

uma empresa, ter bom nome e crédito no mercado é muito importante. É fundamental. Assim, procurámos sempre ultrapassar os obstáculos, pagando a todos os nossos fornecedores e assegurando que todas as necessidades prioritárias eram satisfeitas. No entanto, reconheço que foi preciso um grande esforço para ultrapassarmos aquela época”.

A CDP ultrapassou as dificuldades e continuou o seu caminho, na área da construção civil, assegurando vários trabalhos que lhe permitiram crescer. Carlos Pedro recorda que existem dois fatores essenciais para o sucesso, neste setor – ter obras em carteira e estar atualizado tecnologicamente: “Neste momento,

temos cerca de oito obras em curso e contamos com uma equipa de 10 pessoas, afetas à empresa, e mais sete serventes, que estão connosco através de empresas de trabalho temporário, para levar a cabo estes projetos. É fundamental que tenhamos sempre obras em carteira porque, neste setor, nem sempre aquilo que está programado acontece dentro dos prazos planeados – há obras que atrasam, outras que, por falta de licenciamento ou autorização, não podem ter início, e nós temos de gerir os projetos de acordo com todas estas oscilações. A tecnologia também é fundamental e nós, na CDP, fazemos questão de ir a feiras internacionais, para ficar a par das novidades tecnológicas que existem e nos podem facilitar o trabalho”. Como exemplos, Carlos Pedro

COM QUALIDADE E RIGOR



Robô Demolidor

recorda que a CDP foi das primeiras empresas no país a adquirir o martelo para a retroescavadora, no início dos anos 90, bem como a tesoura de demolição – conhecida por “crocodilo”, em 2007: “E em 2010, adquirei o robot que também ajuda às demolições. Este equipamento é elétrico e torna o trabalho mais rápido. Estamos a falar de uma peça com 1000 quilos de peso e que passa numa porta com 77 centímetros de largura. A força deste robô equivale à de uma

máquina de oito toneladas e, dado o facto de ser controlado remotamente, permite ainda reduzir os acidentes de trabalho”. Em 2022, Carlos Pedro vai adquirir uma bobcat elétrica: “Estou à espera de que essa máquina chegue a Portugal desde 2019. A primeira vez que as vi foi numa feira de máquinas, na Alemanha, no entanto quando questionei os vendedores portugueses, estes ainda nem tinham conhecimento delas. Disseram-me, depois, que só chegariam ao nosso país em 2022. Eu reconheço que esta máquina nos pode ser útil, porque também é elétrica – o que é ótimo, considerando que trabalhamos muitas vezes em locais pouco arejados, como caves. Além disso, o combustível está cada vez mais caro e, numa máquina elétrica, conseguimos poupar também na parte mecânica do equipamento”.

Mesmo durante a pandemia, a CDP – Carlos Duarte Pedro, Lda não parou. Considerando que a atividade da construção civil se manteve em funcionamento, Carlos Pedro recorda os dias em que as dificuldades se acumulavam: “Apesar de nunca termos parado, era sempre um risco. Nós temos uma equipa que ultrapassa a dezena de pessoas e tínhamos de assegurar que todas as condições de segurança eram cumpridas. Viajávamos sempre de máscara e trabalhávamos também protegidos. Felizmente, tivemos apenas um caso, que não foi muito grave, e mais ninguém se viu afetado pela Covid-19”. Mesmo durante os horários das refeições, a logística alterou: “Não havia restaurantes abertos, só funcionava o take-away. Assim sendo, íamos buscar as refeições e comíamos afastados uns dos outros. Felizmente, conseguimos sempre trabalhar e cumprir os acordos feitos”.

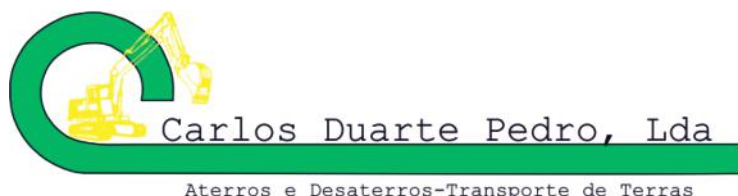


Giratória

A gestão da empresa é um ponto fundamental para a sobrevivência da mesma e a CDP foi distinguida, em 2020, como Top 5% das melhores PME's nacionais, pela Scoring. Para Carlos Pedro, isso é um orgulho, mas também é um reconhecimento forte do trabalho que têm desenvolvido ao longo das duas décadas de existência da CDP.

Ana Pedro reforça a opinião do marido: “É mesmo um orgulho e é a prova de que o trabalho árduo, ao longo de muitos anos, dá frutos”.

Para o futuro, “não interessa crescer muito, interessa é ter qualidade no trabalho que se está a executar”, afirma Carlos Pedro: “O importante é manter o bom nome no mercado e ter bom material, para fazer face aos desafios que representam os novos materiais utilizados nas construções mais recentes, como o betão e o ferro. É fundamental conseguirmos continuar a investir em equipamento que nos permita continuar a apresentar um serviço de qualidade”.



LOWJOULE: ESPECIALISTA EM OTIMIZAÇÃO ENERGÉTICA

Com 12 anos de mercado, a Lowjoule destaca-se por prestar serviços de Auditoria e Consultoria que permitem aumentar a eficiência e economia de custos relacionados com a energia. De acordo com Graça Gomes, engenheira química e fundadora da empresa, os processos de monitorização e otimização disponibilizados pela Lowjoule são fundamentais para ajudar as empresas a tornarem-se mais competitivas.

Que objetivos dão origem à Lowjoule?

A Lowjoule nasceu em 2009. Foi uma aventura ponderada e refletida, orientada pela minha área de formação base: a Engenharia Química. Na minha função anterior estava ligada à consultoria ambiental e fui percebendo as lacunas existentes a nível energético nas instalações industriais. Nada faria mais sentido do que desenvolver novas competências no sentido de otimizar os custos numa área onde tanto desperdício existia: energia. Iniciei então a jornada de criação e desenvolvimento de uma empresa, não saltando qualquer etapa, de forma a que a Lowjoule fosse idónea, reconhecida e sustentável.

Que serviços presta?

Os processos de produção e distribuição de energia são processos transversais a qualquer tipo de indústria, pelo que não estamos limitados a fileiras específicas. Efetuamos a avaliação energética inicial, muitas vezes designada também de diagnóstico, roadmap, que consiste no reconhecimento da instalação, na análise do rendimento dos processos e/ou equipamentos e é com esse output que é proposto um plano de medidas de racionalização de energia, complementado sempre com uma análise técnico-económica à medida de cada projeto. O facto de apostarmos muito na aquisição de equipamentos de monitorização diferenciados para a área térmica permite-nos obter outro tipo de resultados, que tornam o trabalho mais rico em termos de conteúdo, de maior utilidade para o cliente, o que distingue o nível de trabalho desenvolvido.

A vossa área de atuação obriga a uma constante atualização e formação?

Sim, nós temos formação contínua nas várias áreas de energia, processos e monitorização. É das rubricas mais

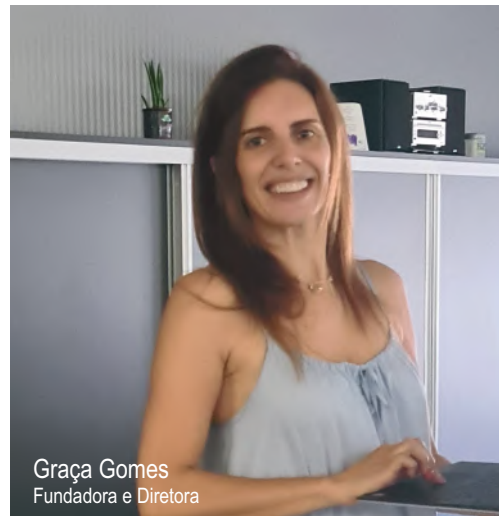
relevantes desde sempre, e englobam cursos à medida indoor e outdoor, workshops, fóruns de energia, debates no LinkedIn, e é para todos os recursos internos. Descarbonização energética, sustentabilidade ambiental, economia circular, cogeração, solar fotovoltaico, biomassa, neutralidade carbónica e equipamentos mais eficientes, como caldeiras de vapor e motores, são temas em que estamos em constante atualização.

Os clientes da Lowjoule também vos procuram por questões relacionadas com a sustentabilidade?

Desde 2014 denota-se um nível de preocupação a nível ambiental, por parte das indústrias, mais elevado. Tem-se notado uma crescente procura de soluções que conduzam a melhores indicadores energéticos e ambientais. O mercado consumidor está a incrementar a aposta em produtos mais sustentáveis, pelo que as indústrias têm de se reinventar e adotar processos mais eficientes. Há uma tendência crescente, e na minha perspetiva, correta, de evidenciarem um comprometimento com a descarbonização energética e comunicarem com o exterior num marketing “mais verde”. A verdade é que apostando na eficiência energética, as empresas ficam mais competitivas.

No que diz respeito à economia verde, a Lowjoule também disponibiliza algum tipo de serviços?

O nosso trabalho prende-se, fundamentalmente, com a análise da instalação e melhoria da eficiência energética dos processos. O primeiro aspeto passa sempre por reduzir os desperdícios energéticos. Após esta fase, e sempre que viável do ponto de vista financeiro, a proposta passa pela substituição das energias fósseis por energia verde. O mercado está muito sensível a essa questão, devido às alterações climáticas e ao impacto que as indústrias apresentam.



Graça Gomes
Fundadora e Diretora

A vossa empresa preocupa-se em apresentar os seus serviços a potenciais clientes?

A estratégia comercial da empresa vai mudando ao longo do tempo, mas é claro que sim. Nesta fase, a apresentação de case studies é a nossa principal forma de comunicar com potenciais clientes. Mais do que apresentar serviços, é apresentar resultados.

Como é que vê a possibilidade de evolução da Lowjoule?

Em termos de equipa, tenta-se manter uma estrutura pequena e flexível, porque o nível de especialização é elevado. É preciso ter conhecimento técnico e grande apetência para aprender. Em termos de evolução, pretende-se consolidar ainda mais a posição da Lowjoule no mercado e abranger novas áreas que vão surgindo, de modo a apoiar de forma ativa os nossos clientes, porque há muito trabalho pela frente.




redshift



O valor da cibersegurança

A aceleração dos processos de transformação digital veio ditar a cibersegurança enquanto uma das maiores prioridades das organizações, tendo estas que assumir que serão alvo de ataques cibernéticos, qualquer que seja a sua atividade ou dimensão.



Aposta na visibilidade do ataque

Com a ligação de dispositivos à rede, é aberta uma porta que necessita de ser protegida, vigiada e gerida 24 horas por dia, sete dias por semana, sob pena de informação confidencial ser exposta.



Big Data

Dado o grande volume de dados gerados pelas empresas, é vital recolher e centralizar informação valiosa em data centers e em clouds, que necessitam de proteção física e digital, respetivamente, contra ameaças externas.



Rumo a seguir

Executamos auditorias de Segurança em sistemas de rede, em que é feito o levantamento de vulnerabilidades e riscos que poderão comprometer a segurança da sua empresa!

Entre em contacto connosco e esteja em segurança:

sales@redshift.global
+351 217 230 635

“A PANDEMIA OBRIGOU AS EMPRESAS A PENSAR EM CIBERSEGURANÇA”

A Redshift Consulting está no mercado há 11 anos e assume-se como uma empresa que “leva muito a sério” a segurança digital dos seus clientes. João Manso, o CEO da empresa, acredita que este é o caminho para o contínuo crescimento, sempre acima dos 100 por cento, como tem acontecido desde a criação da empresa e que já lhe rendeu várias distinções, a última das quais a Top 5% melhores PME's nacionais, atribuída pela Scoring.



João Manso
CEO

O mundo digital e a respetiva segurança estão sob ameaça constante. Como se posiciona a Redshift Consulting no mercado, de forma a conseguir assegurar tranquilidade aos seus clientes?

A Redshift trabalha com os setores público e privado e tem assistido à evolução das empresas e dos seus decisores na necessidade de investirem em segurança, mas também tem acompanhado a evolução das tecnologias de segurança disponíveis no mercado, o que tem levado a um investimento continuado em novas parcerias, no desenvolvimento de novas capacidades e na formação e treino do seu pessoal. Hoje somos já uma empresa referenciada no mercado, pois temos demonstrado que somos capazes de ser diferenciadores pela qualidade da entrega e da tecnologia dos nossos parceiros, mas principalmente pela capacidade e profissionalismo do nosso pessoal.

São especializados em Cibersegurança, Networking, Gestão de Informação e Low Code. Como conseguem garantir que a vossa equipa está sempre na vanguarda do conhecimento, sobretudo considerando o “boom” de operações realizadas digitalmente aquando do confinamento?

É sempre um desafio ter equipas com especializações em áreas tão distintas, mas todas elas interligadas pela mesma gestão e por processos de qualidade e segurança de informação transversais à Redshift. Conseguimos ser referência no mercado em todas as áreas pela qualidade das equipas, que estão divididas em três empresas, uma mais dedicada às tecnologias de informação, comunicação e segurança, outra mais dedicada aos sistemas de informação e outra à investigação e desenvolvimento. O desafio é sempre ter as pessoas necessárias, motivadas, treinadas, formadas e aptas a trabalhar em qualquer contexto, seja ele mais físico e de proximidade ou mais remoto. No contexto de pandemia, primeiro foi-nos colocando o desafio de deixar de estar na empresa e/ou nos clientes e passar a ter todos em remoto. Foi um processo rápido, pela decisão que tomámos de proteger o nosso pessoal. Desta forma não só não tivemos impacto na estrutura, como conseguimos dar apoio aos nossos clientes, mesmo durante o processo de confinamento inicial.

Depois, e porque muitas atividades pararam, usámos a oportunidade para formar pessoas e equipas e investigar, desenvolver e implementar novos modelos de serviço.

Como avalia o reconhecimento que as empresas portuguesas já têm da questão da cibersegurança e da importância da mesma para a realização de operações seguras, interna e externamente?

As organizações públicas e privadas foram acordando para a dura realidade que a pandemia lhes colocou e agora, quase 16 meses depois, podemos dizer que muitas começaram a fazer investimentos sérios e organizados, preparando-se melhor para o futuro. Ainda temos muitos que não fazem bem, porque preferem fazer o mínimo ou o barato, mas a regulação nacional e internacional está a levar as organizações a pensarem melhor no investimento a fazer.

O que é e como se caracteriza o Low Code, que a Redshift Consulting também desenvolve?

Em termos de Low Code, a Redshift tem uma equipa de desenvolvimento de soluções em Outsystems. É uma equipa altamente motivada, com uma liderança forte, que tem desenvolvido projetos junto de clientes de referência na Banca, Seguros, Defesa Nacional, Retalho, Distribuição e Telecomunicações. A sua capacidade é fruto de um processo de melhoria contínua baseada em treino e trabalho em equipa. Usamos as melhores práticas que nos levaram ao reconhecimento pela Outsystems como um parceiro de referência, por isso temos cada vez mais solicitações para projetos.

Os produtos desenvolvidos pela Redshift são desenhados para aportar maior eficiência ao processo que o cliente utiliza, mantendo e melhorando as operações anteriormente realizadas. Além destas vantagens diretas, que outras vantagens fazem dos produtos Redshift Consulting uma mais-valia importante para os clientes?

Os produtos da Redshift, como as soluções de Information Management Red.Doc, Red.Scan e Red.ScanIA, são soluções de referência no mercado e em fase avançada de internacionalização. Estes nossos produtos recorrem às mais recentes tecnologias de automação e Inteligência Artificial para apoiar a transformação digital dos nossos clientes, alguns dos quais dos maiores “consumidores” de documentos (físicos ou eletrónicos). São aplicações que levam a elevadas poupanças, pela eficácia, eficiência e rapidez na digitalização, análise, processamento, distribuição e controlo de documentos e dos seus metadados. As aplicações estão sujeitas a padrões elevados de

controlo de qualidade e de segurança, mas estão a reforçar-se pela certificação de qualidade e de segurança de informação e pelas metodologias de SecDevOps introduzidas.

A Redshift Consulting posiciona o seu trabalho nos setores da Saúde, Telecomunicações, Banca, Indústria e Administração Pública nacional. Dado o alargado conjunto de áreas que servem, cada um dos vossos produtos é adaptável às necessidades do setor que serve?

A solução que adotamos é a criação de equipas de projeto de implementação com recursos técnicos e experiência não só nas nossas soluções, mas também com conhecimento e experiência no setor. Já temos elementos para quase todos os setores, mas quando não temos, não esperamos para ir ao mercado e contratar quem tenha as competências, por isso a equipa técnica da Redshift cresceu quase 100 por cento nos últimos 18 meses.

A Redshift Consulting foi reconhecida como PME Líder'20 e também como Top PME 5%, pela Scoring. Estas distinções são importantes para a empresa?

Essas foram as duas últimas distinções que a Redshift Consulting teve, mas desde 2018 que somos reconhecidos pelo Financial Times e pela Deloitte como uma das PME que mais cresceu na EMEA. Crescer três dígitos é um trabalho de equipa extraordinário. 2020 foi um ano desafiante onde tivemos que ajudar muitos clientes a ultrapassar os problemas que a pandemia lhes colocava. Em 2021, vamos crescer outra vez, provavelmente três dígitos. Mais um fenomenal trabalho de equipa, desde os mais jovens aos mais seniores. Em 2022, passaremos a ter Managed Services mais abrangentes e disponibilizaremos soluções em modelo as-a-service inovadoras na área de cibersegurança.

Desde que iniciou atividade, a Redshift Consulting tem crescido sempre acima dos 100 por cento. O objetivo futuro passa por continuar a crescer?

Temos instalações em Lisboa, Almada, Beja e Luanda (Angola), mas estamos a abrir em Praia (Cabo Verde), Madrid (Espanha) e no Porto. O futuro é crescer, sempre e de forma sustentada. Com muito investimento em Portugal, porque muito temos para fazer, mas também em Espanha e Cabo Verde.



“O IMOBILIÁRIO NÃO FOI AFETADO PELA PANDEMIA”

Luís Silva é o fundador e diretor da LMDS Imóveis, uma marca de mediação imobiliária especialista em retomas bancárias e fundos de investimento, com presença nos mercados do Grande Porto e Braga. Em 2020, a empresa foi distinguida pela Scoring como Top PME 5%, algo que muito orgulha o seu responsável. Não querendo crescer em número de agências, o futuro da LMDS passa, porém, por aumentar a faturação.



Luís Silva
Fundador e Diretor

A LMDS nasceu há 12 anos e é especialista em retomas bancárias e fundos de investimento. O que vos levou a esta especialização?

Foi quase por “obrigação”...trabalhei durante 18 anos na Réplica, uma grande escola de mediação imobiliária do Porto, e até do país; em 2009, não satisfeito com a minha situação na Réplica e com o rumo que a empresa estava a tomar, decidi sair e arriscar a abertura de uma empresa de mediação imobiliária. Nessa altura, o mercado das retomas imobiliárias estava em alta, devido à “facilidade” de crédito (os Bancos, para os seus imóveis, financiavam 100 por cento, acrescido da isenção de despesas bancárias) e nós, com experiência no mercado, conhecendo as pessoas certas, optámos por nos especializar nas retomas bancárias. Desde aí mantivemos ótimas relações com todos os Bancos. Nesse período, concretizámos umas centenas de

transações de desinvestimento bancário. Por outro lado, até 2014/2015, os Bancos não mostravam grande abertura para conceder crédito habitação, o que dificultava as transações de imóveis. Os fundos começam a surgir depois de 2015. Alguns Bancos começam a descontinuar os seus departamentos de desinvestimento e entregam os seus imóveis a estes fundos, que por sua vez entregam a empresas de mediação para os colocarem no mercado.

Como caracteriza os mercados onde estão presentes, no Grande Porto e em Braga?

São mercados tremendamente ativos. A procura ultrapassa em muito a oferta. Temos vários casos em que, para um imóvel, temos cerca de seis propostas, o que faz com que o preço dispare. A crise, nestes mercados em concreto, existe sim...mas na escassez da oferta.

Considerando as oscilações económicas da maioria das atividades económicas, fruto da pandemia, como se comportou o mercado imobiliário?

Felizmente que a nossa área não sofreu nem sofre as dificuldades que outras áreas estão a passar. Mesmo o mercado não habitacional, que poderia, fruto da pandemia, travar o investimento, não o fez. Espaços comerciais, lojas e escritórios tiveram nesta fase uma grande procura por parte de empresas e investidores (para rendimento). O mercado de arrendamento não teve um decréscimo no valor das rendas.

Existem novas tendências imobiliárias patentes, após a pandemia e o confinamento?

A principal tendência é a procura de moradias com espaços exteriores ou apartamentos com boas varandas ou terraços (o que é normal, considerando aquilo que estamos a passar).

A LMDS foi distinguida pela Scoring como Top PME 5%. Que importância atribui a esta distinção?

Tem uma importância enorme, para além de ser um motivo de orgulho. Conseguir isto na época que vivemos é uma grande conquista. Temos uma gestão cuidadosa, temos poucas pessoas, mas pessoas trabalhadoras e entendidas no negócio.

Relativamente ao futuro da LMDS, este passa pelo crescimento da empresa?

Não, não pretendemos abrir mais lojas. Pretendemos crescer mais em termos de faturação. Temos uma estrutura organizada e equilibrada; os custos são bem controlados; uma gestão cuidadosa. Temos poucas pessoas, mas pessoas trabalhadoras e entendidas no negócio, o que nos vai permitir, com certeza, manter e elevar o nível.



HOME STAGING: UNIR A PESSOA COM A CASA QUE PROCURA

Maria Carlos Silva é formada em Informática de Gestão, mas a sua paixão por decoração e reabilitação levou-a a apostar na reabilitação de um apartamento em Lisboa e, a partir daí, a LOFT.DESIGN HOME STAGING começou a ganhar forma. Passados 10 anos, e já com alguns prémios na área da Reabilitação e Home Staging conquistados, a empresa consegue agora a distinção TOP 5%, relativa às melhores PME's nacionais, atribuída pela Scoring.

O que a fez apostar na criação de uma empresa própria, com destaque para o serviço de Home Staging, onde já venceram prémios?

A aposta numa área de investimentos imobiliários, renovação de interiores, Home Staging e Consultoria nasceu de um objetivo pessoal, onde fosse possível aliar a criatividade com investimentos e decoração. Com o sucesso da renovação de um pequeno T1 na zona histórica de Lisboa, o primeiro passo estava dado. A criação da empresa foi o passo seguinte e, posteriormente, a dedicação à mesma. A criação da marca LOFT . DESIGN HOME STAGING foi uma necessidade para dar uma identidade aos nossos serviços. A certificação do serviço de Home Staging e alguns prémios recebidos na Reabilitação Urbana e Best Home Staging 2020 são o reconhecimento dos serviços da empresa, onde se inclui o aluguer de Mobiliário.

Que serviços presta, essencialmente, a LOFT . DESIGN HOME STAGING?

Os nossos serviços são direcionados para o mercado imobiliário. Vão desde projetos de investimentos imobiliários, renovação de interiores e revenda até à Consultoria. Uma vasta experiência do mercado direcionou-nos para setores complementares, como o HOME STAGING na vertente da venda, arrendamento ou short rental.

Qual a importância do Home Staging para a valorização e promoção do imóvel?

O HOME STAGING é uma necessidade. O conceito ganhou mercado nos últimos anos, os investidores e

consultores imobiliários que trabalham os seus imóveis de forma diferenciada procuram um serviço profissional e certificado. Ao realizar um projeto de STAGING, é crucial conhecer os objetivos e o nosso cliente, se é um investidor ou se é particular, pois cada um deles tem as suas especificidades, custos e necessidades. Um imóvel com HOME STAGING destaca-se, no mercado imobiliário, dos restantes na sua área. Nas visitas existe o fator Emoção, através do dimensionamento dos espaços e da decoração, e o seu valor por metro quadrado será superior aos restantes, na mesma zona.

Como foi ultrapassar o período pandémico e de confinamento, considerando que o distanciamento social era obrigatório e o que vosso trabalho passa por ajudar os clientes no Home Staging das habitações que são suas ou onde vivem?

No que respeita à Renovação de Interiores, os projetos sofreram atrasos, porque a maioria das pessoas estava em teletrabalho e as escolas também, pelo que o ruído foi um forte impedimento. Nas restantes áreas de negócio, rapidamente iniciámos uma vertente online, através do envio de plantas, fotografias ou vídeos, por parte dos clientes, e posteriormente uma reunião via ZOOM, com envio de relatórios detalhados.

A LOFT . DESIGN HOME STAGING foi distinguida pela Scoring com o prémio 5% Top melhores PME's do país. Qual a importância, para a empresa e para si, em particular, deste prémio?

Este é um reconhecimento à gestão empresarial com foco, dedicação e visão no crescimento do mercado. Para mim, é o reconhecimento e concretização pessoal



Maria Carlos Silva
Founder & CEO

de uma aposta numa nova área de negócio, conseguida através de perseverança, dedicação, formação e diversas certificações. Costaria de sublinhar que qualquer que seja a área de negócio, os pilares de uma boa gestão passam por uma visão global "overview", avaliação do negócio e planeamento.

O que considera serem características fundamentais de gestão da LOFT . DESIGN HOME STAGING que a fizeram alcançar esta distinção?

Uma gestão e visão integrada dos projetos, baseadas no planeamento rigoroso de prazos e custos. O conhecimento sólido do mercado e a experiência são um fator diferenciador. As parcerias são importantes e determinantes para o sucesso, pois permitem a partilha de serviços. A formação contínua e a certificação internacional permitem-nos conhecer outros mercados.



LOFT • DESIGN
HOME STAGING



“QUEREMOS AMPLIAR A OFERTA E A ESTRUTURA”

Fundada em Outubro de 2006, a Bronzimatika presta serviços no setor da climatização e refrigeração. Com o objetivo de “satisfazer quaisquer que sejam as necessidades” dos seus clientes, a empresa atua em várias áreas de negócio, entre elas pesca, distribuição, hospitalar, agricultura e doméstico. O empenho e o serviço de proximidade conferiram à Bronzimatika a distinção pela SCORING com a Certificação “Top 5% Melhores PME de Portugal”, edição 2020. De olhos postos no futuro, Wagner Santos, diretor da empresa.



Wagner Santos
Gerente

Apoucos meses de celebrar 15 anos, que balanço é possível fazer do trabalho desenvolvido pela Bronzimatika?

Têm sido 15 anos de desafios e descobertas, com subidas e descidas. Temos tido oportunidade de prestar serviços à nossa carteira de clientes com bastante proximidade, principalmente no setor da refrigeração. Esta questão da proximidade tem sido a única forma de prestarmos um serviço que consiga atender à exigência deste setor. Normalmente, este tipo de atividade pede uma resposta rápida e a Bronzimatika restringiu a carteira de clientes para cumprir bem o seu papel e responder eficazmente.

Essa realidade diminuiu o vosso raio de atuação geográfica. Atualmente, onde é que atuam?

Temos clientes no Barlavento e no Sotavento algarvio. No fundo, cobrimos uma parte do Alentejo, até Odemira, e pontualmente também realizamos serviços em Tavira. Contudo, é no Barlavento que tentamos estar, efetivamente. Quando houver uma base sólida, avançaremos mais um pouco.

Têm serviços disponíveis para várias áreas de negócio, nomeadamente o serviço hospitalar, doméstico, agricultura e pesca. Considerando a situação pandémica que vivemos, a Bronzimatika teve algum desenvolvimento relacionado com a questão da refrigeração?

A nível hospitalar, trabalhamos, da mesma forma, na área alimentar, portanto a pandemia e a vacinação não adicionaram nada à nossa atividade.

Quais as soluções, quer de climatização, quer de refrigeração, que disponibilizam?

Nós climatizamos espaços comerciais, industriais e domésticos. Utilizamos as diversas opções disponíveis no mercado, dos fabricantes mais conceituados. Sempre que o mercado consegue captar uma novidade, temos todo o gosto em implementá-la. A nível de produtos, tentamos ter três gamas, para tentar responder a todos os pedidos dos clientes.

Como é que a Bronzimatika conseguiu dar a volta às consequências resultantes da pandemia?

Tivemos de obedecer às regras comuns a todos, mas não chegamos a fechar. Tivemos uma quebra do negócio, fruto de uma menor procura, porque se os nossos principais clientes estão a ter menor consumo é

natural que tenham deixado de comprar. Contudo, este é um setor que é importante e que teve sempre a sua atividade aberta.

Foram distinguidos como Top PME 5% pela SCORING. Quão importante é esta distinção?

Neste contexto de paragem económica geral, tendo a Bronzimatika mantido a sua atividade normal, creio que foi uma ajuda. No entanto, isso não nos tira mérito. Não esperava esta distinção. Ainda não lançámos uma campanha de marketing que a dinamize, contudo, iremos divulgar em breve. Se o alcançamos, é bom que se saiba. Espero que os nossos colaboradores estejam tão satisfeitos quanto nós.

Em termos futuros, o que nos reserva a Bronzimatika?

A Bronzimatika precisa de se estender relativamente à sua estrutura organizacional. Criar postos de trabalho de forma a manter os setores de atividade individualizados. Atualmente, estamos a fazer um projeto de refrigeração, o que significa que é mais um projeto ao qual iremos ter de assegurar apoio na pós-venda. No entanto, temos tido alguma dificuldade, porque a equipa que faz o pós-venda é a mesma que faz a montagem. Nesse sentido, estamos a tentar aumentar a estrutura, de modo a que se individualizem os setores. O desafio passa por aí. O futuro passa por manter o que foi alcançado e ampliar a oferta.





damos Valor às histórias

Todos os meses.

PORTUGAL CRIATIVO

O tema Portugal Criativo foi pensado para ser um espaço de reflexão de empreendedores e empresários sobre o estado atual dos diferentes setores onde atuam e sobre como a sociedade portuguesa se comporta face aos produtos de origem nacional.

Assim, é esse objetivo que procuramos satisfazer nas edições mensais da Valor Magazine.

Em julho, trazemos-lhe mais uma vez vários exemplos daquilo que se faz bem em Portugal, sejam iniciativas ou produtos que colocam Portugal na vanguarda da técnica, da tecnologia e do desenvolvimento económico-social.

Nessa senda, também as mulheres abraçam o empreendedorismo – 35 por cento dos negócios criados em Portugal têm uma mulher como líder e Portugal é o sexto melhor país para mulheres que querem criar o seu negócio. A Valor Magazine traz-lhe os exemplos de Sandrina Reis, da Amilcareis, e de Ana Mangerão, da Dolphin Star, que provam que, além de mulheres e líderes, os negócios que dirigem são um sucesso.

No tema Portugal Criativo, poderá ainda conhecer os exemplos da Interpatium, da agência de mediação de seguros Mestre e Cristina e faremos ainda o balanço autárquico, com o Município do Cadaval. A flexibilização curricular está também presente e será analisada, nas suas vantagens e mais-valias, através dos exemplos do Agrupamento de Escolas de Benavente e do Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos.

Liderança

TECNOLOGIA



Mestre & Cristina
Seguros em boa Mãos

AMILCAREIS:

UMA EMPRESA DE CONFIANÇA QUE APOSTA NA TRANSPARÊNCIA

Há 32 anos no mercado, a Amilcareis é uma empresa familiar dedicada ao comércio automóvel que está, atualmente, a cargo de Sandrina e Paulo Reis. Os irmãos que, com empenho, deram continuidade ao negócio dos pais não prescindem dos princípios e valores de família. A transparência e a confiança são, assim, a base da fidelização de todos os parceiros da Amilcareis. Sandrina Reis, sócia-gerente, orgulha-se de ser mulher, mãe e líder daquela que é a empresa que está há mais de três décadas a “conduzir gerações”.



Sandrina Reis
Sócia-gerente

A empresa: “Seremos honestos e transparentes naquilo que fazemos”

Que balanço é possível fazer relativamente ao crescimento da Amilcareis ao longo dos últimos anos?

O meu pai sempre teve uma paixão por automóveis e, em 1989, decidiu montar esta empresa. Com os valores e princípios que ele sempre teve, a Amilcareis foi ganhando nome e, com muito trabalho, foi crescendo. Nós, os filhos, viemos dar continuidade a esse caminho.

São esses valores e princípios a base desta empresa?

Sim. O exemplo que temos dos nossos pais, e que é também aquele a que queremos dar continuidade, é o facto de transformarmos muitos dos nossos clientes em amigos. Muitas das pessoas que aparecem à nossa porta foram recomendadas por um familiar ou amigo. Além disso, apresentamo-nos sempre de forma transparente ao cliente, ou seja, aquilo que mostramos é, de facto, a realidade do produto. Isso transmite confiança e contribui para que se criem elos de ligação. Foram esses os principais valores que os nossos pais nos transmitiram: sermos honestos e transparentes naquilo que fazemos.



A Amilcareis vende automóveis novos e usados. Que garantias é que oferecem ao cliente relativamente aos veículos usados, de modo a que essa honestidade se mantenha?

Darmos a garantia de que o veículo usado que estamos a vender está 100 por cento bom é muito difícil nos dias de hoje. Temos uma oficina própria em que os carros são testados antes de serem entregues ao cliente. Contudo, um automóvel usado é sempre uma incógnita. Aquilo que garantimos é que, no pós-venda, estamos lá. Além da oficina própria, temos uma parceria com uma empresa de garantias, de modo que os nossos clientes que vivem mais longe não tenham de se deslocar até nós e possam dirigir-se a um local mais próximo da sua residência.

O setor automóvel sofreu uma diminuição de vendas em consequência da pandemia. Como é que tem sido a atividade da vossa empresa durante este período?

Quando tivemos de fechar portas, no ano passado, foi bastante diferente deste ano. Desconhecíamos o que se passava e foi muito assustador. No final de 2020, tivemos uma quebra de cerca de 25 por cento nas nossas vendas. Porém, tendo em conta tudo o que tenho visto à nossa volta, conseguimos manter o nosso barco sem grandes percalços. Este ano, com o novo fechar de portas, já tivemos uma preparação diferente. Já estávamos mais preparados para as vendas online e a quebra não foi tão grande. Os próprios negócios são, agora, mais ponderados e estamos mais contidos a nível de despesas. Ainda é tudo muito incerto e, no meio disto tudo, tentamos que as coisas continuem equilibradas.

Relativamente a esta questão do digital, que tipo de clientes recorrem ao comércio online para a compra de um veículo?

As vendas online existem, mas o cliente também se informa melhor sobre o sítio onde quer comprar. Comprar um bem destes sem o ver é, de facto, uma questão de confiança.

A oficina: “Além dos serviços de mecânica, optei também por ter o serviço de chapa e pintura”

Como disse há pouco, a Amilcareis tem uma oficina própria que foi pioneira da rede Autocrew. Como surge esta opção da vossa parte?

Antes de optarmos por abrir esta oficina, já tínhamos, nas nossas instalações, um mecânico que

"é fundamental nunca deixarmos aquilo em que acreditamos de parte"

Amilcareis

COMÉRCIO DE AUTÓMOVEIS

dava apoio aos nossos veículos de preparação. Até que, a determinada altura, eu e o meu irmão achámos que poderíamos alargar o serviço a clientes de fora. Em 2013, implementámos então esta oficina. Após algumas pesquisas, descobrimos a "AutoCrew", que consideramos ser uma boa aposta, sendo que também tinha o nome "Bosch" associado. Comecei, assim, a montar uma equipa e, além dos serviços de mecânica, optei também por ter o serviço de chapa e pintura, abrindo-o aos clientes (seja ele cliente do stand ou não).

Que tipo de formação têm os colaboradores que trabalham nesta oficina?

A "AutoCrew" apoia-nos com duas formações anuais. Portanto, vai lançando as formações e nós vamos inscrevendo consoante vamos tendo necessidade. Por exemplo, não temos serviços para carros híbridos nem elétricos, neste momento, porque nem todos os mecânicos estão preparados para a manutenção deste tipo de veículos. Todavia, relativamente à mecânica, estamos sempre a evoluir e temos sempre o apoio da própria rede.

A mulher, a empreendedora e a mãe: "É muito importante que nunca nos esqueçamos de nós enquanto mulheres"

A Sandrina é mulher, líder e empreendedora. O que é que a levou a dar continuidade a esta linha de negócio dos seus pais?

Desde muito nova, sempre fui apaixonada por números e automóveis. Acabei por ir para Lisboa tirar um curso de Gestão de Empresas. Assim, quando estava a terminar o curso, o meu pai disse que precisava de mim. Em 2003, comecei, então, a trabalhar com o meu pai. Assim que cheguei, fiz logo algumas alterações na vertente financeira. Vi coisas que considerei que poderiam ser melhoradas, de modo a trazer mais rentabilidade à empresa. Posso dizer que há uma grande responsabilidade minha naquilo que é, hoje, a gestão da empresa.

Passados 18 anos, que balanço faz desta aposta que fez?

A minha maior aprendizagem à frente da Amilcareis foi na crise de 2008. Foi um ano muito duro a nível financeiro e isso deu-me um estofe e uma aprendizagem muito grande. A nossa empresa viveu uma fase muito difícil nessa época, mas aprendi bastante. Penso que foram essas lições que eu tirei que nos têm feito flutuar nesta pandemia, ou seja, termos a capacidade de conseguir levar o nosso

negócio sem grandes percalços, mesmo com as dificuldades que temos vivido neste último ano e meio.

Enquanto mulher, empreendedora e mãe de duas filhas, como é que gere todas estas funções? Que mensagem gostaria de deixar às mulheres que, atualmente, procuram um futuro semelhante ao da Sandrina?

Enquanto mulher, profissional e mãe, é claro que tive de ir aprendendo a gerir tudo isto. Para mim, a chave está no facto de confiarmos nas pessoas que estão a nosso lado a nível profissional. Relativamente à oficina, eu tenho um braço direito, que me tranquiliza e me permite conseguir gerir financeiramente a empresa. Temos de saber ter as pessoas certas a nosso lado. Temos de ter consciência de que não podemos estar em todo o lado ao mesmo tempo. Sendo mãe, dou muito valor ao tempo que passo com as minhas filhas. Além disso, não sou só a líder de uma empresa nem sou só mãe, também sou mulher. É muito importante que nunca nos esqueçamos de nós enquanto mulheres. Pessoalmente, para conseguir ter o meu equilíbrio, preciso de ter tempo de qualidade para mim. É fundamental colocarmo-nos em primeiro lugar, isto é, nunca deixarmos aquilo em que acreditamos de parte. É muito importante deixarmos a nossa marca sendo nós próprias.

“TODAS AS HISTÓRIAS DE SUCESSO

A Dolphin Star é uma empresa de consultoria em telecomunicações, que presta serviços a todo o tipo de empresas e empresários, sempre recorrendo à oferta de equipamentos e serviços da Altice Empresas. Ana Mangerão lidera os destinos da empresa desde o seu início e assume que é um grande desafio, mas sente-se encorajada pelos resultados conseguidos.



Ana Mangerão
CEO

Como nasceu a Dolphin Star e qual o seu objetivo final, junto dos clientes?

A Dolphin Star nasce no início de 2016, a partir do desconforto de uma atividade que eu exercia na altura, também na área das telecomunicações, mas que estava monótona, sem visão empresarial a médio e longo prazo, portanto sem crescimento, o que me levou a questionar se não poderia fazer diferente, mais e melhor. Somos, por isso, uma empresa jovem, mas a nossa história começou muito antes. Fomos TMN, PT Empresas e hoje somos Altice Empresas. São 15 anos de experiência em telecomunicações. Contamos com uma equipa especializada em identificar sempre a solução que mais se adequa às necessidades atuais e futuras das empresas e organizações. O nosso objetivo passa por aconselhar, otimizar e acompanhar as empresas no âmbito das telecomunicações e serviços tecnológicos. Somos um Agente Autorizado Altice Empresas e representamos o vasto portefólio desta marca junto do cliente final, tanto em serviços como

equipamentos. Diferenciamo-nos pelo acompanhamento que prestamos aos nossos clientes, pois o nosso sucesso só é possível com o sucesso dos nossos clientes. Trabalhamos o setor B2B e optámos por estar ligados em exclusivo a uma única empresa que nos consegue garantir a inovação, o engenho, a segurança e a tecnologia de ponta.

Cada vez mais, o desafio do 5G marca a evolução tecnológica. A Dolphin Star está a par desse desenvolvimento? Como é a recetividade dos clientes?

Acompanhamos de perto o 5G pois, em comparação com as antecessoras, esta quinta geração de redes móveis vai abrir portas para novos cenários. As comunicações M2M vão-se tornar massivas e ultra fiáveis, com níveis de latência muito baixos, vai permitir um desenvolvimento e evolução sem precedentes, como por exemplo tornar as cidades inteligentes, melhorar a prestação de serviços públicos, agricultura de precisão e tantas outras potencialidades que ainda podem vir. Os clientes

estão prontos e recetivos a esta nova geração, aliás o nosso país sempre foi pioneiro em telecomunicações, porque os empresários sempre estiveram recetivos à tecnologia.

Considerando os efeitos que a pandemia e o confinamento tiveram no teletrabalho, como reagiram as empresas nacionais face à necessidade de se equiparem com tecnologia que permitisse aceder remotamente ao escritório?

Em poucos meses, as empresas tiveram de apressar a sua transformação digital, fomos todos obrigados a uma rápida adaptação, aquela decisão que vinha a ser adiada por muitos clientes teve de ser tomada rapidamente. Claro que o trabalho remoto acelerou este processo. Passámos a ter que trabalhar nas nossas casas e virámo-nos obrigatoriamente para a internet. Por outro lado, no nosso caso também nos reinventámos na forma de fazer vendas, agora podemos fazê-las de forma remota, coisa impensável antes da pandemia.

COMEÇAM COM UMA DECISÃO CORAJOSA”

A empreendedora e a líder

Está à frente da Dolphin Star há cinco anos. Como tem sido esta experiência? Que balanço pode fazer da mesma?

Tem sido uma constante aprendizagem e é desafiante esta vida de liderança... acredito que crescemos com as mudanças e é também com o desconforto da mudança que nós aprendemos. O mais importante, ao olhar para trás nestes cinco anos, é o sonho concretizado, é ter clientes satisfeitos e estar rodeada de excelentes parceiros.

O panorama de liderança em Portugal está a ficar mais equilibrado, no que respeita ao género? Que caminho ainda lhe parece que falta percorrer para que as

mulheres possam, também elas, conseguir evoluir na carreira e ascender a lugares de chefia, caso o mérito o permita?

Existe todo um padrão cultural e histórico que tem vindo a ser ultrapassado pelas mulheres, mas existe ainda um longo caminho a percorrer. É preciso apostar na educação para continuar a quebrar estereótipos. O mundo executivo é ainda maioritariamente masculino, mas acho que se faz cada vez mais notar a presença das mulheres em cargos de liderança. Eu acho que um ambiente empresarial diverso, com homens e mulheres com diferentes perspetivas, contribui sempre para melhores resultados dentro de uma empresa. Promover a liderança no feminino faz todo o sentido, pois líderes no feminino vão inspirar outras mulheres a acreditarem mais em si e verem no futuro uma perspetiva de também crescer nas suas carreiras.

Enquanto líder e empreendedora, como pode o seu exemplo, a seu ver, servir para encorajar outras mulheres que possam estar agora a dar os primeiros passos no mundo profissional?

Eu acredito que dentro de nós temos todas as capacidades necessárias para enfrentar os vários desafios que nos vão surgindo ao longo da vida. Quando sabemos quem somos e para onde queremos caminhar tudo acaba por acontecer naturalmente. É importante conhecer bem o mercado, ter formação e experiência profissional e uma grande dose de resiliência e otimismo, bem como nunca perder o foco. Devemos lembrar-nos sempre que todas as histórias de sucesso começam com uma decisão corajosa.



dolphin+star

CONSULTADORIA E TELECOMUNICAÇÕES, LDA

AJUDAMOS A **ENCONTRAR A SOLUÇÃO IDEAL** PARA
O **SEU NEGÓCIO** ATRAVÉS DA **MELHOR TECNOLOGIA**

AGENTE AUTORIZADO ALTICE EMPRESAS

RUA FERNANDO BARROS FERREIRA LEAL N5 LOJA 3 — 2560-253 TORRES VEDRAS

WWW.DSTAR.PT — 261 314 260

INTERPATIUM: O PARCEIRO IDEAL PARA INVESTIR NA MADEIRA

A Interpatium foi fundada em 1990 e, desde então, é uma empresa reconhecida na promoção imobiliária e Real Estate na ilha da Madeira. A clareza na forma de trabalhar e a proximidade existente com os clientes são marcas distintivas da Interpatium desde a sua fundação, como explica o CEO, Tomé Brazão.



Madeira Palácio



São Lucas



The Place

Quais são as características mais distintivas da empresa, que gostaria de salientar?

A missão do nosso grupo imobiliário é ser bem interpretado pelo mercado. Esta tem sido uma presença constante desde o início da nossa atividade. A clareza com que nós transmitimos o nosso propósito é sem dúvida das características mais distintivas do grupo.

Como se desenvolve todo o processo de promoção imobiliária?

O processo de promoção de projetos / investimentos imobiliários está assente no planeamento estratégico e sua implementação. Este é, sem dúvida, um pilar crucial e sempre presente na nossa empresa.

Como avalia o mercado da Madeira, tendo em conta os últimos tempos vividos?

O desenvolvimento de projetos imobiliários na Região Autónoma da Madeira tem-se demonstrado ao longo dos últimos 20 anos muito positivo, muito embora com a exceção do abrandamento que sentimos nos passados anos 2012/2013, mas que se

dissipou. Tal deve-se, em grande parte, à estabilidade política regional e às medidas de investimento público que foram e têm sido adotadas pelas autoridades nacionais e regionais. O mercado regional apresenta muita estabilidade e potencial de crescimento no nosso setor. A Madeira possui das melhores infraestruturas do mundo no que concerne à saúde, educação e acessibilidades, permitindo a um maior número de consumidores adotar a região como sua habitação permanente.

A pandemia provocou alterações no mercado, nomeadamente nas tendências vigentes?

A pandemia infelizmente é sempre negativa, no entanto, considerando a forma como a mesma foi gerida, a Madeira apresenta-se como um destino seguro, devidamente preparado para lidar com esse mesmo desafio. Tem sido um destino de tendência, a exemplo disso o grande fluxo de nómadas digitais que se estabeleceram na região. O trabalho remoto é sem dúvida uma nova tendência, que a Madeira soube acolher da melhor forma.

O mercado madeirense é também muito turístico, portanto recetivo a receber quem fique interessado em investir na ilha. O mercado da Madeira exerce essa atração sobre os investidores?

O Turismo, com o desenvolvimento das tecnologias, tem-se transformado numa das atividades mais relevantes da economia global. Esta constitui de facto uma força vital para o desenvolvimento económico da nossa região. A singularidade da ilha quanto à sua beleza natural, clima, cultura e infraestrutura atrai turistas de todo o mundo. Esta atração é uma forte oportunidade para investimento no setor imobiliário regional.

A inovação e o conhecimento atempado das tendências do mercado são mais-valias para o desenvolvimento deste negócio? Em que medida?

O desafio das empresas no nosso setor é sempre superar as expectativas do mercado. Conseguimos vencer este desafio naturalmente, pelas excelentes equipas que temos, tanto na área da investigação, como na área da construção civil.

Que características são essenciais, atualmente, nesta área de negócio, para se continuar na vanguarda do conhecimento e com a garantia de apresentar o melhor produto ao mercado?

É fundamental mantermos as características que fundaram o propósito da nossa existência. O planeamento e a sua constante monitorização. Esta consistência é deveras o nosso pilar fundamental no dia a dia da operação.

Quais os desafios de futuro, para a Interpatium?

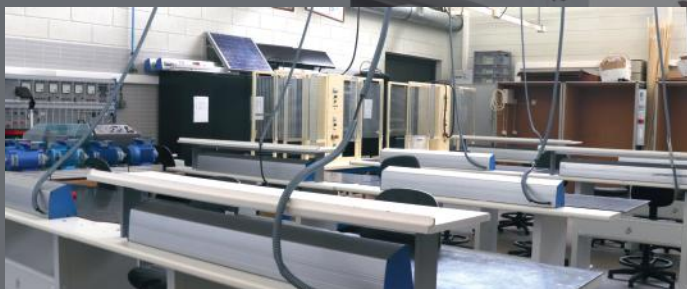
A Interpatium, assim como todos os players do mercado, tem como grandes desafios a contínua falta de espaços para desenvolver os projetos imobiliários. A região tem na sua orografia natural imensas dificuldades para o desenvolvimento de projetos imobiliários, o que apresenta um acréscimo nos custos de produção, valorizando imenso o mercado imobiliário existente. Termino podendo sugerir que o mercado imobiliário regional madeirense tem imenso potencial.



AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE BENAVENTE

Ano letivo 2021/2022
Oferta Formativa (Ensino Secundário)

ESCOLA Secundária de Benavente



CURSOS PROFISSIONAIS




(EQUIVALÊNCIA AO 12º ANO E CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL)

- Curso Profissional Técnico de Informática-Sistemas
- Curso Profissional Técnico de Eletrotécnica
- Curso Profissional Técnico de Instalações Elétricas
- Curso Profissional Técnico de Desporto
- Curso Profissional Técnico Auxiliar de Saúde
- Curso Profissional Técnico de Informação e Animação Turística
- Curso Profissional Técnico de Ação Educativa

ENSINO CIENTÍFICO-HUMANÍSTICO

- Curso de Ciências e Tecnologias;
- Curso de Ciências Socioeconómicas;
- Curso de Línguas e Humanidades;
- Curso de Artes Visuais

Candidatura aprovada do Programa Erasmus+
que possibilitará a realização da Formação em Contexto de Trabalho
nos seguintes Países da União Europeia: Espanha, Letónia e Polónia.

Contactos:  263 519 420  www.aebenavente.pt  secretaria.aebenavente@gmail.com

“O CONHECIMENTO NÃO DEVE SER COMPARTIMENTADO”

O agrupamento de escolas de Benavente aposta, para o ano letivo 2021-2022, num Plano de Inovação do ensino, aprovado pelo Ministério da Educação, que permitirá redefinir o calendário de avaliações e criar novas disciplinas, onde o ensino prático complementa o teórico. Além disso, como explica Mário Santos, o diretor deste agrupamento escolar, existirão novas disciplinas, que resultam da união de conteúdos entre outras disciplinas-base já existentes.



Mário Santos
Diretor

O ano letivo 2020-2021 ainda foi um misto de ensino à distância e aulas presenciais. Que análise faz deste segundo ano escolar alvo de restrições?

Ainda iremos analisar esta questão...há coisas que, na Educação, só se percebem passado algum tempo. A sensação que tenho é de que este ano letivo ainda foi uma “montanha-russa” de emoções, isto porque, por um lado, o ensino à distância ainda foi necessário – embora tenha corrido consideravelmente melhor do que da primeira vez, pois os professores, os pais e os próprios alunos aprenderam com a primeira experiência – mas, por outro lado, foi muito bom regressar às aulas presenciais, pois o ensino é diferente, nesse caso. Foi bom podermos voltar, falar uns com os outros,

estar em conjunto, mas ainda assim este ano letivo tivemos “a escola possível” e não a escola que queremos ter. Felizmente, desde que regressámos às aulas presenciais não tivemos quaisquer casos de Covid-19, mas isso deve-se também à forma que adotámos para as aulas – pedimos aos alunos que viessem às aulas e, mal acabassem o seu dia escolar, se dirigissem para casa. Tudo quanto eram atividades extracurriculares, projetos paralelos, não estavam ativos. Ora, a escola é muito mais do que as aulas. Há toda uma educação informal que acontece na escola e que este ano não se verificou. Todavia, conseguimos recuperar as aprendizagens perdidas e tudo correu pelo melhor.

Em relação ao ensino profissional, existem novas ofertas formativas?

Não, não existe uma nova oferta formativa, sobretudo devido à pandemia. Somos a única escola do concelho que dispõe deste tipo de ensino, mas os concelhos que conosco fazem fronteira também têm esta oferta formativa. Assim, estabelecemos uma rede de oferta formativa, para que esta seja a mais alargada possível e responda às necessidades das comunidades, mas com a pandemia não nos foi possível reunir e repensar esta oferta. Sentimos, porém, internamente, necessidade de o fazer, dada a procura dos alunos e a excelente saída profissional que estes cursos representam. Tendo em consideração o que foi dito, iremos manter as oficinas de Eletrónica e Mecânica, bem como os cursos de Desporto, Informática e Saúde.

Além disso, quem segue pelo curso profissional pode, da mesma forma, candidatar-se ao Ensino Superior, correto?

Sim, é verdade, embora existam cursos que trazem mais vantagens do que outros a quem quer ir para a universidade. Todavia, quem opta pelo ensino profissional consegue, normalmente, ter médias mais altas, dadas as características dos cursos técnico-profissionais e isso pode ajudar a candidatura ao Ensino Superior.

No que respeita à oferta de cursos científico-humanísticos, existe uma nova oferta para o próximo ano letivo?

Sim, Artes Visuais. Temos notado alguma procura deste curso, mas teremos de esperar pelas matrículas para confirmar este interesse. Este é um curso que vem tornar mais eclética a oferta formativa que tínhamos disponível e que complementa na perfeição todos os restantes cursos científico-humanísticos.

O agrupamento de escolas de Benavente está envolvido num projeto que começará oficialmente a partir do próximo ano letivo e que durará três anos, relacionado com a flexibilidade curricular. Em que se fundamenta este projeto?

Há três anos que o Ministério da Educação tem feito sair informação sobre autonomia e flexibilidade curricular. Estes diplomas permitem que as escolas tenham maior autonomia e que possam pensar o currículo de uma forma mais autónoma e flexível. O nosso agrupamento quis ir mais longe e apresentou ao Ministério da Educação um Plano de Inovação, que nos permite substituir os períodos por semestres e criar disciplinas novas, que são um conjunto de outras disciplinas já existentes e que trabalham os conteúdos programáticos de forma mais ampla e não compartimentada. O que temos de assegurar é que, no final do ano, as competências e objetivos que estão definidos para os alunos serão cumpridos.

Para concretizar esta novo Plano de Inovação, fizemo-lo funcionar em torno de quatro eixos: Cidadania, Digital, Ambiente e Saúde. Assim, na área do Digital, por exemplo, juntámos as disciplinas de TIC, Educação Tecnológica e Inglês numa outra disciplina que se chama Oficina Digital, onde se trabalharão os conteúdos comuns a TIC, Educação Tecnológica e Inglês num único momento. O mesmo aconteceu para a área da Saúde, onde Matemática, Educação Física e Ciências Naturais se complementam, em torno de conteúdos comuns. As disciplinas-base não desaparecem, obviamente, pois há conteúdos que são exclusivos de cada área, mas o que será feito é um alargamento dos conteúdos comuns a essas disciplinas, para parar de compartimentar os conteúdos programáticos e ensinar os alunos a pensar “fora da caixa”, de forma alargada e envolvendo vários conteúdos diferentes. É dessa partilha de conhecimentos que nasce a aprendizagem.

Em que anos será aplicado este Plano?

Iniciaremos no próximo ano letivo com o 5º ano e o 7º ano e esperamos, nos anos letivos seguintes, alargá-lo, consequentemente, ao 6º e 8º anos e, por último, ao 9º ano.

Este ensino permitirá aos jovens alargar o seu raciocínio, utilizando os diversos conteúdos aprendidos de forma relacional?

Sim, claro. O objetivo é que os alunos possam cumprir os objetivos finais, delineados nas avaliações, que passam por relacionar conteúdos, ter capacidade para colocar questões e resolver problemas apontando soluções baseadas em várias disciplinas. Até agora, estes já eram os objetivos finais pedidos aos alunos, mas a verdade é que o ensino não era desenhado de forma a complementar conteúdos e relacionar assuntos. Pelo contrário, os professores tinham os mesmos alunos, mas cada um deles apenas se preocupava em lecionar o seu conteúdo programático, de tal forma que, às vezes, os próprios alunos diziam que já tinham falado de determinado assunto numa outra disciplina e isso era novidade para o professor. Porquê compartimentar o conhecimento, quando este não é estanque?

Diria que este é o caminho para o futuro do ensino?

A sociedade evoluiu consideravelmente e a escola tem de fazer o mesmo, sob pena de se tornar obsoleta, no sentido em que os jovens poderão aprender mais fora da escola, do que dentro dela. É fundamental que os alunos gostem da escola e do que aprendem nela. Se passam aqui tanto tempo, têm de estar ativos, reconhecer e identificar os problemas da sua própria comunidade e região e utilizá-los para aprender novos conteúdos, aplicando-os à sua realidade. A escola tem de acompanhar as mudanças sociais e estar integrada na comunidade. Não pode, nunca, ser um mundo à parte.

“APOSTAMOS NA QUALIDADE DO ENSINO E NO BEM-ESTAR DOS ALUNOS”

O Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos é o único Agrupamento escolar no concelho de Óbidos, por isso a proximidade que existe com a comunidade é muito grande. José Santos, o diretor deste Agrupamento, destaca ainda o caráter “familiar” que esta instituição de ensino ocupa, considerando o grande envolvimento entre a escola e a comunidade. Atualmente com oferta formativa ligada aos cursos científico-humanísticos e aos cursos técnico-profissionais, o Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos é também um pioneiro na aplicação de projetos de flexibilização curricular. O próximo já está em desenvolvimento.



José Santos
Diretor

Como caracteriza o Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos?

O Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos é o único Agrupamento no concelho de Óbidos, o que lhe confere um caráter de excecionalidade no envolvimento com a comunidade, bem como um caráter familiar e de proximidade com a mesma. Aliado a isto, o nosso Agrupamento dispõe de uma ligação estreita com os nossos parceiros estratégicos, o que nos coloca numa posição privilegiada para fornecer as melhores oportunidades para o sucesso do processo de ensino/aprendizagem dos nossos alunos. O impulso levado a cabo pela entrada da nova direção atribuiu uma nova visão e missão ao Agrupamento, introduziu um novo rumo baseado na qualidade do ensino e numa adequação das práticas educativas à nova realidade do ensino.

Relativamente aos cursos técnico-profissionais, quais os que são disponibilizados por este agrupamento?

No que concerne aos cursos técnico-profissionais, o nosso Agrupamento tinha uma tradição na oferta de cursos ligados à área

desportiva e à área da cozinha. No entanto, após a implementação de novas dinâmicas de adequação dos cursos às novas diretrizes da ANQEP, que culminaram na atribuição do selo de conformidade EQAVET, a oferta formativa foi alterada e adequada às necessidades concelhias e das empresas que o integram. Assim, para este ano letivo teremos cursos ligados à transição digital e à cozinha e restauração. Neste momento, iremos abrir duas turmas de cursos profissionais: Cozinha e Pastelaria e Gestão e Programação de Sistemas Informáticos.

Os jovens já veem os cursos profissionais como uma verdadeira alternativa para uma saída profissional certificada?

Neste momento, após uma sensibilização a nível comunitário e diversas ações no âmbito do nosso Plano de Melhoria EQAVET, os nossos jovens olham para os cursos profissionais como um caminho alternativo, que lhes permite serem técnicos especializados e bem formados, com um percurso no mundo do trabalho a nível europeu.

Anteriormente, os cursos profissionais eram vistos como uma forma alternativa de concluir os estudos, sobretudo para alunos que não gostavam particularmente de estudar. Hoje, essa visão mudou?

A visão dos cursos profissionais como uma forma facilitista de concluir estudos é uma visão retrógrada e inadequada do ensino profissional. Essa visão tem sido alterada por várias iniciativas estruturais e de base, implementadas a todos os níveis. Para além disso, tem sido muito importante a convergência e uniformização por parte dos países da União Europeia a fim de que o Ensino Profissional adote um caráter mais homogêneo, para que os nossos jovens sejam formados em conformidade com a certificação EQAVET e possam ser reconhecidos em todo o espaço europeu. Toda esta conjuntura tem contribuído para uma maior credibilidade dos Cursos Profissionais e conseqüentemente para a sua aceitação social enquanto alternativa ao ensino científico-humanístico.

Um aluno que opte por um curso técnico-profissional pode seguir, da mesma forma, para a universidade?

Apesar de os cursos técnico-profissionais terem, na sua essência, a formação de técnicos especializados

em áreas diversas e prontamente integráveis no mercado de trabalho, hoje em dia, um aluno que opte por esta via de ensino contará com as mesmas oportunidades de ingressar na universidade, considerando os trâmites inerentes à certificação EQAVET.

Como se posiciona o Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos relativamente à flexibilidade curricular?

No Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos, a aposta na flexibilidade curricular tem sido uma constante. Neste momento, encontramos-nos a uniformizar um novo projeto baseado no trabalho colaborativo docente e na interligação entre todos os ciclos de ensino. Por outro lado, encontramos-nos a definir um novo rumo para o nosso Projeto Educativo baseado em dois vetores: a transição digital e a transição verde. Cremos que estes dois pilares são focos essenciais para uma adequação do nosso Agrupamento à nova visão do processo de ensino-aprendizagem. A construção do conhecimento pelo aluno, a importância deste na procura do saber, o cimentar da relação professor-aluno baseada numa perspetiva interativa entre estes dois atores, a adoção de novas formas de ensino (ensino online,

abordagem híbrida, entre outras), tudo isto são ferramentas que temos ao nosso dispor para atingir o nosso objetivo fulcral: a excelência, a qualidade e a equidade no processo de ensino/aprendizagem.

No final de uma no letivo ainda marcado pela pandemia e pelo estudo à distância, que conclusões se podem tirar desta situação?

Esta ano letivo que passou foi um ano atípico. Considero que os Agrupamentos e todo o sistema educativo mostraram um espírito de sacrifício, proatividade e resiliência. A nossa maior preocupação neste momento prende-se com as lacunas e desigualdades criadas pelas vicissitudes desta pandemia a nível do último ano do pré-escolar e dos primeiros anos do primeiro ciclo do ensino básico, e para os alunos dos anos iniciais dos restantes ciclos de ensino. Para esses, criámos dois projetos dinamizados pelo nosso serviço de Psicologia, que visam o acompanhamento aos alunos no desenvolvimento das suas competências sociais e pessoais.

ANO LETIVO 2021/2022

Uma Escola para o teu futuro!

AGRUPAMENTO DE ESCOLAS JOSEFA DE ÓBIDOS

- EDUCAÇÃO PRÉ-ESCOLAR
- ENSINO BÁSICO E SECUNDÁRIO
- ENSINO PROFISSIONAL SECUNDÁRIO

SOMOS:

- Inovação e Inclusão
- Saber científico, técnico e tecnológico
- Formação estética e artística
- Desenvolvimento pessoal e autonomia
- Bem-estar, saúde e ambiente
- Ligação à comunidade e às empresas

PARA MAIS INFORMAÇÕES:

executivo@escolasobidos.net
262 955 330
<https://escolasobidos.com>

CADAVAL: ONDE É BOM VIVER

O Cadaval é um município pertencente ao distrito de Lisboa, situado a 45 minutos da capital do país. Considerado um concelho rural, apresenta condições favoráveis para a fixação de famílias e empresas. Para o presidente da autarquia, José Bernardo Nunes, a pandemia influenciou o mandato, mas a Câmara Municipal do Cadaval não deixou de prestar todo o auxílio que a população e o tecido empresarial do concelho necessitavam.

Quais as principais características do município do Cadaval que gostaria de salientar?

O Cadaval é um concelho rural, com montanha, a 20 minutos da praia e a 45 minutos de Lisboa. Esta sua localização, associada a uma ruralidade de excelência, fazem do concelho do Cadaval um ótimo local para viver e constituir família. Embora a principal atividade económica esteja alicerçada no setor primário, existem em seu redor uma série de atividades que se interligam, essencialmente na área dos serviços. O concelho está ainda servido de uma oferta de rede escolar de qualidade, dispersa pelo seu território, bem como dispõe de oferta diferenciada para os mais idosos, centros de dia, ERPI's e apoio domiciliário, que cobrem igualmente todo o território.

Como se adaptou o município aos tempos de pandemia, sobretudo no que se refere aos apoios e auxílios que a autarquia concedeu às empresas e empresários do concelho?

Implementámos, desde o início, uma série de respostas sociais, algumas delas ainda em curso, e conseguimos também criar algumas medidas de apoio pontuais às famílias, nomeadamente nas questões relacionadas com a resposta ao confinamento, como o apoio aos alunos, ou nos serviços prestados pela autarquia, como o fornecimento de água. Nas empresas focámo-nos naquelas cuja atividade económica se viu impedida ou condicionada, como a restauração, encontrando-se algumas medidas de apoio em curso até ao fim do presente ano, como a não cobrança de taxas de esplanada.

Considerando esta questão, como analisa a influência desta pandemia na vida económica e social do concelho?

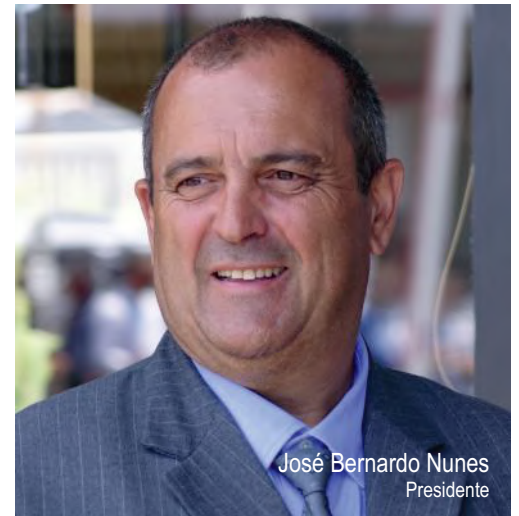
Felizmente, aquela que é a principal atividade económica continuou a funcionar sem grandes constrangimentos, no entanto há uma série de atividades, pequenos negócios e estabelecimentos comerciais, que estão a passar grandes dificuldades, por terem estado fechados durante um grande período de tempo e preocupa-me o facto de já não conseguirem voltar a abrir. Estamos a falar, muitas vezes, de negócios familiares, em que muita gente depende daquela atividade para viver.

Como se posiciona o município de Cadaval no desenvolvimento e promoção de ações inovadoras, para fixação de empresas na região?

O Município do Cadaval não cobra Derrama às empresas aqui sediadas e tem a possibilidade de isentar taxas a projetos de relevante interesse económico para o concelho, sendo estas as principais medidas de apoio que temos disponíveis. Temos ainda prazos curtos de resposta em matéria de licenciamento de obras, o que pode ajudar na hora de decidir a localização do investimento.

Qual o balanço que faz deste seu mandato?

Foi um mandato atípico face à pandemia, em que tivemos de estar sempre a reajustar os serviços e as respostas da autarquia. Julgo que conseguimos estar à altura do desafio, quer a equipa dos eleitos, quer dos funcionários que responderam de forma muito assertiva às novas exigências, quer na exposição ao risco, quer na adaptação aos novos horários. Isto no que



José Bernardo Nunes
Presidente

respeita à pandemia, que coincidiu com praticamente metade do mandato. No geral, faço uma avaliação positiva deste mandato, embora a pandemia também tenha interferido com os prazos de conclusão de muitas obras e projetos.

O que considera que falta ainda fazer – e são ainda objetivos a atingir – nesta região?

O que é desafiante no trabalho do autarca é que nunca está concluído. Antes de terminarmos uma obra ou um projeto, já estamos a pensar no próximo, no que podemos fazer para melhorar a vida dos nossos concidadãos. Ao nível autárquico, temos uma série de projetos em curso, que estão sempre reféns de financiamento comunitário, face às poucas receitas próprias da autarquia. No que respeita à região, um hospital que sirva a região em condições é o que mais me preocupa neste momento.



Cadaval

A excelência da ruralidade
tão perto de Lisboa!

ECONOMIA

A Contabilidade é uma área absolutamente fundamental para o bom desenvolvimento das empresas, seja quais forem os seus setores de atividade.

Todavia, foi durante o período do primeiro confinamento, ainda em 2020, quando as empresas foram obrigadas por lei a parar a produção e fechar as portas dos estabelecimentos comerciais, que mais se salientou a importância dos Contabilistas Certificados.

Com toda a legislação que era divulgada diariamente, todos os profissionais da Contabilidade tiveram muita dificuldade em gerir toda a informação que o Governo ia divulgando, mas o mais difícil foi acalmar os empresários que, sem saberem como seria o futuro das suas empresas, ligavam constantemente para os seus contabilistas, na esperança de que os pudessem ajudar.

Finalmente, com a definição dos apoios e a abertura das candidaturas, chegou uma enorme quantidade de trabalho às empresas de Contabilidade.

De Norte a Sul do país, estes profissionais trabalharam noite e dia, para assegurar que os seus clientes recebam todos os apoios aos quais podiam recorrer e de forma atempada. A somar a este serviço, existia ainda trabalho regular, de entrega das obrigações declarativas e cujos prazos acabaram por coincidir com o de muitos apoios.

A Valor Magazine foi conhecer algumas destas empresas e os Contabilistas Certificados que nelas trabalham e perceber que reconhecimento foi atribuído a esta profissão, sobretudo após o grande volume de trabalho provocado pela pandemia, bem como como se encontra o processo de digitalização dos processos contabilísticos, que está a decorrer, e o que pensam estes profissionais sobre a retoma económica nacional.

Orçamento

RECEITA



CONTABILIDADE E GESTÃO

PORTUGAL PARTNERS: UM PARCEIRO DE NEGÓCIOS SEMPRE NA VANGUARDA



Definindo-se como um “Business Partner” para o dia a dia empresarial dos seus clientes, a Portugal Partners apresenta um serviço de apoio à gestão de empresas. Apesar dos seus sete anos de existência, a Portugal Partners conta com uma equipa experiente com muitos anos de trabalho nas áreas da Contabilidade e Gestão. João Pedro Neves, CEO da empresa, explica a importância de uma constante reinvenção para uma maior proximidade com o cliente.

João Pedro Neves
CEO

Descrevem-se como um “Business Partner” para os vossos clientes. Em que é que isto se traduz, diariamente, no vosso relacionamento com o cliente?

O contabilista certificado é uma peça fundamental e de segurança pela validade dos dados que a empresa do nosso cliente apresenta, ou seja, o contabilista estabelece uma ponte entre aquilo que é a empresa e a Autoridade Tributária (AT) e todos os outros organismos públicos e privados, mas também é um apoio à própria empresa. Relativamente ao “Business Partner”, efetivamente, acompanhamos o negócio dos nossos clientes, aconselhando-os na tomada de decisões. No entanto, apoiamo-nos para tal no conhecimento que temos.

A Contabilidade e as obrigações fiscais exigidas pelo Estado acabam por tomar muito tempo a esta classe profissional. Como se organiza internamente a Portugal Partners para assegurar que, além de cumprir tudo o que é obrigatório, ainda consegue ser, de facto, parceira dos clientes e ajudá-los na gestão diária do seu negócio?

Orgulhamo-nos de conseguir ter, dentro da nossa empresa, três departamentos distintos. Temos a Gestão Administrativa e Gestão de Património, em que ajudamos os nossos clientes com as tarefas burocráticas e faturação; depois temos os Recursos Humanos e payroll, que têm sido muito fustigados por esta questão da pandemia; por fim, temos o Departamento de Contabilidade propriamente dita, que se responsabiliza pela organização, contabilização, análises e relatórios e ainda obrigações fiscais. Ao segmentarmos os serviços que oferecemos, conseguimos apoiar melhor o nosso cliente. Relativamente à organização, também tentamos que os documentos cheguem às nossas mãos a tempo e horas. Quanto mais depressa a informação documental estiver nas nossas mãos, mais depressa a conseguimos trabalhar e dar um feedback ao cliente.

Tendo em conta a fase que vivemos, esta é uma boa

altura para os contabilistas se reinventarem?

O contabilista tem de se reafirmar e mostrar a importância e complexidade do seu trabalho. Existem vários tipos de pensamento sobre a importância do contabilista, mas se eu me focar só nas obrigações fiscais, eu não vou trazer nenhum valor acrescentado ao meu cliente. O contabilista tende a ser “quase” um psicólogo, confidente, conselheiro, e como tal deve conservar tempo para desenvolver uma relação de proximidade com o seu cliente. Portanto, a Portugal Partners foca-se também na parte das análises. Tudo depende da forma como nós, contabilistas certificados, nos apresentamos e da forma como os clientes vão aproveitar a nossa ajuda dentro da sua empresa. A pandemia, efetivamente, trouxe uma reafirmação dos contabilistas certificados, porque foram-nos atribuídas algumas tarefas exclusivas ao nosso conhecimento técnico.

Nesse sentido, como é que a Portugal Partners se posicionou neste período de pandemia?

O Decreto-Lei 28/2019 vem permitir a transformação digital que, até à data, estava aberta para quem queria apostar nela, no entanto, havia a salvaguarda de que os documentos tinham de ser originais e físicos. Contudo, com a entrada em vigor deste Decreto-Lei, houve a permissão de desmaterializar os documentos de suporte contabilístico. Passámos, assim, a ter a possibilidade de receber e tratar os documentos digitalmente. Quando decidimos começar o teletrabalho, na Portugal Partners, já tínhamos a capacidade de arquivar digitalmente os documentos dos clientes que assim o quisessem. Em agosto, investimos na renovação total do nosso parque informático. Também desenvolvemos a “Cloud PP”, que vem trazer a possibilidade de o cliente, através de um canal simples, nos enviar toda a documentação e de receber pela mesma via. Externamente, foi uma questão de transformar a mentalidade, dando sempre espaço para os métodos tradicionais.

A Portugal Partners oferece Contabilidade 100% online. A digitalização já permite oferecer um serviço

totalmente digital?

Para quem opte pela Cloud PP desde que o cliente começa connosco até que nós lhe enviemos as análises e os guias de pagamento de imposto, tudo se trabalha por via online. Há pessoas que gostam e outras que não, por isso conservamos os métodos físicos. É possível ter clientes espalhados por todo o território nacional e tratá-los como se eles estivessem aqui ao nosso lado. Contudo, faz muita falta a proximidade social entre contabilista e empresa.

Considerando todos os apoios atribuídos e a dificuldade inerente, ainda, ao retorno das empresas à atividade, que análise faz do estado das empresas?

Pelo feedback dos nossos clientes, a realidade é incerta, porque nós não sabemos que medidas de prevenção vão ter de ser adotadas amanhã e se vamos ter de fechar a porta. Efetivamente, o tecido empresarial português está fragilizado. No entanto, os apoios nunca são suficientes. O apoio nunca vai dar a mesma coisa que dava a faturação. Portanto, tem tudo a ver com a forma como as empresas se vão reinventar nesta pandemia.

Quais os objetivos traçados para o futuro da Portugal Partners?

Apostar na formação. Cada vez mais, temos jovens que acabam a sua formação e não têm qualquer conhecimento prático. Temos de adaptar-nos ao cenário em que vivemos, mas também temos de desenvolver novas técnicas e procedimentos. Por outro lado, é fundamental não só a formação, mas uma equipa coesa. Nós, contabilistas, não éramos ninguém se fôssemos sozinhos e dou muito valor aos colegas que trabalham individualmente. Não há nada melhor do que nós nos reconhecemos. A segunda etapa do futuro da nossa empresa é, então, a reinvenção constante dos processos e do papel da contabilidade. O último ponto é o software e o hardware. Há uns anos, um computador durava 10 anos. Se, agora, durar cinco anos já é muito bom. E isto muda todos os dias.



PORTUGAL PARTNERS

“O FATOR DIFERENCIADOR DO NOSSO TRABALHO DEVE SER A QUALIDADE”

A Previsão presta serviços de Contabilidade e Consultoria há 40 anos. Sediada na ilha da Madeira, tem clientes nacionais e internacionais. Gregório Mourinho é, há 11 anos, o diretor-geral desta empresa que surgiu para oferecer confiança e valor aos clientes, algo que continuou intacto ao longo das suas décadas de existência.



“A Previsão foi constituída em 1981, por iniciativa de duas pessoas que trabalhavam numa outra empresa - António Correia de Jesus e Luigi Valle. Depois de criada a empresa, foram convidados mais dois sócios - Dionísio Pestana e Francisco Costa”, conta Gregório Mourinho. Esta estabilidade permitiu à empresa focar-se nos seus clientes e oferecer um serviço muito baseado na confiança: “Esse é o nosso valor central. Ainda hoje, aquilo que continua a preocupar-nos é conseguir oferecer aos clientes confiança e valor acrescentado nos serviços que prestamos”.

Gregório Mourinho relembra que “um gabinete de Contabilidade não se resume a cumprir obrigações fiscais”: “90 por cento do nosso trabalho está, de facto, ligado ao preenchimento de obrigações fiscais. O tempo de um contabilista é gasto, largamente, a

preencher e enviar para instituições como a Autoridade Tributária e a Segurança Social formulários e obrigações com informação que já foi enviada, num outro momento anterior. Todavia, com os 10 por cento de tempo que sobra, podemos dedicar-nos ao cliente, ao seu negócio, e perceber o que podemos fazer pelo cliente e pelo negócio, no sentido de conhecer a área de atividade da empresa, a forma como esta se posiciona no mercado e quais as suas possibilidades de investimento ou se poderá beneficiar de um apoio ou incentivo, quer de âmbito nacional, quer europeu. Esse é o valor que podemos acrescentar, com a nossa análise”.

Com cerca de 600 clientes de contabilidade organizada e 400 clientes por quem a Previsão assume o preenchimento da declaração de IRS, a pandemia veio criar dificuldades, que foram sendo ultrapassadas de acordo com os padrões da empresa: “Quando chegou o momento do primeiro confinamento, avisei os colaboradores para não voltarem à empresa e passarem a trabalhar a partir de casa. Foi simples, pois já há muitos anos que trabalhamos em cloud, ligados remotamente. Para nós, a alteração para o teletrabalho foi muito simples”.

No entanto, este período trouxe outras dificuldades: “Quando se fala de digitalização, tem de se falar de transformação digital. A digitalização é muito mais do que apenas digitalizar papéis. A Autoridade Tributária desenvolveu uma ferramenta extraordinária - o e-fatura - que nos permite conhecer o conteúdo das faturas e sintetizar a informação. Em breve, chegará o QR Code nas faturas, que também nos dará acesso a todo o seu conteúdo, por isso acredito que as ferramentas de automatização de tarefas rotineiras estarão para

chegar”. O contacto com os clientes foi uma constante neste período pandémico e Gregório Mourinho reconhece que a Previsão não ficou indiferente às dificuldades de alguns clientes: “Os nossos clientes foram sempre auxiliados e, em alguns casos, percebemos que seria necessário reduzir a avença ou mesmo não cobrar nada durante esse período pandémico. Não fomos indiferentes às dificuldades de muitos dos nossos clientes, considerando que muitas empresas são empresas familiares e o único recurso económico das famílias. Sabíamos que não tinham dinheiro”.

Todavia, Gregório Mourinho deixa um alerta aos colegas contabilistas: “Os clientes reconheceram muito a nossa importância e o nosso trabalho durante a pandemia, por isso é muito importante capitalizarmos bem este sentimento, nos próximos tempos. Até ao momento, os contabilistas não têm sabido valorizar-se. Não vendem rigor e profissionalismo, vendem capacidade de trabalho e é por isso que, até ao momento, ainda não somos uma classe reconhecida. Temos de saber valorizar o nosso trabalho. O fator diferenciador para um serviço de Contabilidade não pode ser o preço”.

No que respeita ao futuro, o diretor-geral da Previsão é perentório: “Nós não gostamos de mudanças repentinas, amadurecemos as ideias. Aquilo que desejo para o futuro é aquilo que tivemos no passado. A Previsão é uma empresa com 40 anos e não se chega a esta idade sem um percurso de sucesso. Pretendemos manter o valor da confiança, bem como os nossos maiores ativos - os clientes e os colaboradores. Temos crescido, sempre de forma sustentada, mas não é o nosso objetivo principal. Queremos, sim, manter a qualidade do serviço e a qualidade de vida dos nossos colaboradores”.

"A DIGITALIZAÇÃO É NECESSÁRIA E INEVITÁVEL"

A Gesconfer conta com 26 anos de mercado, enquanto empresa, e mais anos ainda de experiência dos seus colaboradores. António Xavier, o diretor executivo da empresa, recorda a resiliência e o profissionalismo da sua equipa, aquando do confinamento, para responder a todas as dúvidas dos seus clientes e encara o futuro com esperança.

Fazendo uma retrospectiva, que evolução consegue perceber relativamente ao setor e mesmo à empresa?

O setor da contabilidade caracteriza-se por estar em constante mudança e, naturalmente, em permanente adaptação. As mudanças surgem na sequência das inúmeras alterações legislativas, evolução tecnológica e pelas diferentes necessidades dos empresários. Temos verificado uma sobreposição da fiscalidade em relação à contabilidade, sendo o SAFT da contabilidade o melhor exemplo e o mais atual. A evolução tecnológica, naturalmente, tem sido uma das formas de os escritórios de contabilidade responderem melhor e de forma mais célere às necessidades dos empresários. A Gesconfer acompanhou todos estes processos, apostando na formação da sua equipa, investindo em recursos que permitem responder a todas as necessidades dos seus clientes e gerando novos serviços, que complementam os já existentes.

Quais as principais dificuldades sentidas pelos contabilistas, ao longo do período pandémico, e como conseguiu a Gesconfer ultrapassá-las?

Ninguém estava preparado. Foi necessário gerir a avalanche de legislação que foi emitida, interpretá-la, analisá-la, filtrá-la e aconselhar o empresário sobre o que seria melhor para ele. Se associarmos tudo isto à falta de informação que nos era prestada pelos serviços, nomeadamente Segurança Social e Administração Tributária, também eles com grandes dificuldades, conseguimos perceber a grandeza de tudo isto. No nosso caso, criámos boletins informativos, que eram enviados periodicamente a cada cliente, contendo o resumo das principais alterações legislativas que surgiam diariamente. Transmitir proximidade e acompanhamento ao cliente foi o nosso foco.



António Xavier
Diretor Executivo

A digitalização dos processos foi fundamental para que as empresas de todos os setores pudessem continuar a laborar. Como se adaptou a Gesconfer a essa necessidade?

A digitalização é um processo necessário e será inevitável. A Gesconfer, ao longo dos últimos anos, tem vindo a adaptar a sua estrutura com meios que reduzam o tempo despendido com tarefas, nomeadamente a classificação e introdução de lançamentos, que sendo necessárias, acrescentam pouco valor ao empresário ou gestor e atualmente estamos em fase de testes para a implementação de uma aplicação que permitirá a digitalização de todos os documentos, bem como criar automatismos que minimizam ou anulam o efeito das tarefas menos valorizadas.

A Assessoria Fiscal e a Gestão Administrativa e de Recursos Humanos fazem também parte dos

serviços apresentados. Parece-lhe que os contabilistas já são reconhecidos como parceiros das empresas?

Os contabilistas são sem qualquer dúvida parceiros das empresas, mas quanto ao seu reconhecimento há um longo trabalho a fazer. Esse reconhecimento não pode ser apenas visto por parte dos empresários, mas também pelas entidades com quem os contabilistas se relacionam. O que seria da Administração Tributária ou da Segurança Social sem os contabilistas? Por exemplo, nenhuma destas entidades tem um acesso às suas plataformas direcionado só para contabilistas...

Como avalia o panorama empresarial atual, considerando a crise conjuntural que a pandemia trouxe e a retoma de que o Governo fala?

A forma como os empresários reagiram à atual situação, alguns deles reinventando os seus negócios, foi impressionante. Esta postura deixa alguma esperança num futuro melhor. Sabendo de antemão que o efeito pandémico foi fatal para muitas empresas, é necessário acreditar naquelas que irão sobreviver.

Relativamente à Gesconfer, como vê o futuro?

O ano de 2020 foi um ano de uma grande mudança na Gesconfer, com uma alteração da sua estrutura societária, mudança essa concluída 15 dias antes do confinamento. A postura foi sempre de acreditar e sermos os verdadeiros parceiros dos nossos clientes. Crescemos em número de clientes e em faturação. Estamos a apostar em novos serviços de forma contínua e fazemos o acompanhamento das atividades dos nossos clientes de forma preventiva e não reativa, permitindo que obtenham os melhores resultados. Internamente temos uma equipa de excelência, o que nos permite encarar o futuro com esperança e convictos de que iremos continuar a crescer.



“É ESSENCIAL INSTRUIR FISCALMENTE OS EMPRESÁRIOS”

A Move Up foi criada em 2013 e, neste momento, conta já com mais duas pessoas na equipa, como explica o gerente, Mário Sousa. Com uma oferta de serviços de contabilidade, recursos humanos, consultoria e gestão, a Move Up não planeia crescer, mas Mário Sousa garante que, se a oportunidade surgir, não hesitará.

Mário Sousa fez o seu percurso profissional de forma contrária ao que é habitual. Iniciou o seu percurso laboral como contabilista certificado, tornando-se depois diretor financeiro de uma empresa, até optar, em 2013, por fazer parte de uma nova empresa, com um projeto de raiz. A Move Up tem uma forma de trabalhar bem definida e na primeira reunião, Mário Sousa faz questão de passar duas mensagens: “Em primeiro lugar, gosto de deixar claro ao cliente que, para que nós possamos fazer bem o nosso trabalho, e isso inclui cumprir todos os prazos, ele deve fazer-nos chegar toda a informação a tempo. Faço questão de ir buscar, muitas vezes, o material diretamente à empresa do cliente, para ter oportunidade de ver a empresa, o ambiente de trabalho e mesmo alertar o cliente para qualquer questão que seja necessária corrigir – como a chegada de um colaborador novo à empresa, do qual ainda não nos foi dada nota. Outra questão que saliento sempre é que somos humanos e cometemos erros. Quando isso acontece, corrigimos o erro de imediato e avançamos. Quando há lugar a coimas, para o cliente, assumimos o erro e pagamos o valor em causa”.

“Não somos apuradores de impostos”

Mário Sousa assume que ainda existem alguns casos, no próprio setor, em que os contabilistas não confirmam todos os documentos e se assumem como “apuradores de impostos”. Todavia, para a Move Up, esse é um modelo desatualizado: “O nosso foco é a contabilidade. Daí a nossa exigência, com os nossos clientes, para que nos forneçam toda a documentação necessária para que o nosso trabalho decorra com normalidade. No entanto, falta muito conhecimento, por parte dos empresários”.

Mário Sousa considera fulcral que essa formação exista: “Fala-se muito em empreendedorismo e criou-se, inclusivamente, o serviço ‘empresa na hora’, que é



Mário Sousa
Gerente

absolutamente extraordinário, mas falta instruir os empresários. Era importante que existisse um curso obrigatório, para todos aqueles que criam a sua empresa, para que tomem conhecimento de todas as obrigações fiscais que existem e das suas responsabilidades económicas e sociais. A grande maioria deles desconhece muitas destas obrigações, o que dificulta o trabalho dos contabilistas e o reconhecimento do mesmo”.

A pandemia, sobretudo o período do primeiro confinamento, onde a maioria das empresas, dos mais variados setores, foi obrigada a parar a sua atividade, foi um momento crítico, em que os contabilistas estiveram na linha da frente e Mário Sousa recorda o que vivenciou: “Foi o pior período da minha vida. Ninguém contava com todas as dificuldades que surgiram, mas conseguimos dar resposta a todos os nossos clientes. Ainda assim, mais uma vez, aquilo que sempre dizemos aos clientes

refletiu-se na procura de ajuda bancária – dizemos aos nossos clientes que estes não devem realizar a sua contabilidade apenas tendo em consideração exclusivamente a parte fiscal, porque é importante apresentar um bom histórico, quando se precisa de ajuda bancária, mas grande parte das empresas apresentam anos e anos de históricos de resultados negativos. É difícil perceber como pode uma empresa existir tanto tempo, considerando que apresenta anualmente prejuízo. Depois, os Bancos não se sentem seguros para financiar estas empresas e isso viu-se agora, em tempos de pandemia. Aliás, mesmo para o acesso aos apoios estatais, esses históricos foram solicitados e o problema colocou-se, da mesma maneira”.

Mário Sousa realça o apoio que foi providenciado pela Ordem dos Contabilistas Certificados, que se posicionou ao lado dos profissionais do setor para assegurar que recebiam a newsletter diária contendo todas as alterações e nova legislação existente e esteve disponível para esclarecer as questões que surgiam: “Nesse período, o dia tinha poucas horas e nós não podíamos falhar, pois se isso acontecesse um cliente poderia ficar sem um apoio que era essencial para a sobrevivência da empresa. Era uma responsabilidade imensa”.

A Move Up ultrapassou esse período com distinção, graças ao muito trabalho desenvolvido pela equipa, mas o gerente da empresa não esquece a frase que guia o seu procedimento: “Eu trabalho para viver, não vivo para trabalhar, por isso na Move Up não fazemos horas extraordinárias e não trabalhamos aos fins de semana nem aos feriados. É importante que todos tenham a sua vida particular e o trabalho não deve sobrepor-se”.



“CONHECER O NEGÓCIO DO CLIENTE É FUNDAMENTAL PARA O AJUDAR”

Maria Margarida Cruz é a fundadora e CEO da LISPROFIT, uma empresa de Contabilidade, Gestão administrativa, financeira e de recursos humanos com mais de 30 anos de atividade no mercado. O foco no cliente, o rigor no serviço prestado, a transparência e a inovação fazem parte integrante das características desta empresa lisboeta.

A LISPROFIT foi distinguida pela Scoring com a certificação “Top 5% Melhores PME de Portugal”, na edição de 2020. Qual o segredo para uma gestão operacional e financeira de excelência, ainda para mais durante num período tão adverso?

Na LISPROFIT, zelamos por uma gestão operacional e financeira sustentada por um leque de clientes de estrutura estável, que confiam a execução da contabilidade das suas empresas à nossa equipa de profissionais dinâmica e sempre disponível.

O mundo alterou-se de forma radical ao longo do último ano, com a indústria 4.0 e a digitalização como principais veículos. Que mudanças trouxe a pandemia para o tecido empresarial e para a gestão das empresas em Portugal?

As empresas tiveram que inovar, reinventar-se e alterar os seus procedimentos para conseguir contornar os obstáculos, de acordo com a sua atividade e área de negócios. Por exemplo, na área da restauração, a aposta no take away/delivery e nas plataformas digitais foi crucial. O que veio para ficar, e ganha cada vez maior dimensão, é o desenvolvimento e utilização das plataformas digitais e é aqui que as empresas se vão diferenciar.

De que forma a LISPROFIT manteve a confiança e o contacto com os clientes, e que ferramentas foram utilizadas para tal, num período onde o distanciamento social era imperativo?

Nesta altura pandémica, apesar dos contactos pessoais se terem evitado, nunca deixámos de estar próximos dos clientes e, mais do que nunca, o contacto quer por telefone ou por email foi imperativo. Houve sempre, do nosso lado, o cuidado de ligar a cada cliente e transmitir-lhe tudo o que era possível fazer com cada situação, de acordo com a legislação que ia saindo e com o seu caso concreto, até porque era necessário transmitir uma certa tranquilidade e conforto, bem como as linhas orientadoras para o seu caso.

Dentro das áreas da gestão administrativa, financeira, recursos humanos e contabilidade, onde é que podemos encontrar o core business da LISPROFIT?

O core business da LISPROFIT assenta no conhecimento das áreas de negócio de cada cliente. O conhecimento do negócio é a ferramenta essencial para delinear as linhas orientadoras para podermos ajudar cada um dos nossos clientes a posicionarem-se no mercado e manterem-se lá. É este o nosso foco.

A LISPROFIT usa recorrentemente o termo “foco no cliente” nos seus pilares conceptuais. Como é que essa atenção é gerida e distribuída dentro da carteira de clientes da empresa?

Os clientes são distribuídos pela nossa equipa de profissionais de acordo com o seu ramo de atividade e o mapa de exploração da sua atividade e os seus resultados são elaborados de acordo com a necessidade de cada cliente. Assim, podem ser fornecidos mensalmente ou trimestralmente, a fim de serem analisados e discutidos como forma de definir estratégias de gestão.

Portugal caiu 14,9 por cento no que respeita à criação de novas empresas, no quarto trimestre de 2020. Que mensagem gostaria de passar aos novos empreendedores, que pretendem criar a sua empresa no presente ano?

É nas situações de crise que nos reinventamos e que surgem novas oportunidades de negócio no mercado, às quais devemos estar atentos. Devemos ser moderados e ponderados nos investimentos a fazer, mas devemos seguir em frente sem receios e com a convicção que o caminho é o sucesso.

Maria Margarida Cruz
Fundadora e CEO



LISPROFIT
GESTÃO E CONTABILIDADE, LDA

“A PANDEMIA FOI UMA OPORTUNIDADE PARA READAPTAR A ECONOMIA”

A HVR foca o seu serviço em valores como a confiança, a proximidade e a excelência. Numa época em que as empresas tiveram de se adaptar para sobreviver, o mesmo fez a HVR, para quem o teletrabalho se tornou definitivo, como explica o diretor da empresa, Hugo Ribeiro.



Hugo Ribeiro
Diretor

Como descreveriam o vosso trabalho, junto dos vossos clientes? Vão além da “simples contabilidade”?

Acreditamos que a relação do contabilista com o empresário que acompanha deve ser uma relação de confiança, de proximidade e que o contabilista deve estar presente no dia a dia da vida das empresas. Só assim conseguimos ajudar as empresas a crescer. A informação contabilística deve ser usada para apoiar a gestão na tomada de decisão. A excelência, que temos como valor, é, no fundo, um processo de melhoria contínua que tentamos inculcar quer na cultura da empresa, quer nos clientes com quem trabalhamos.

Quais os principais desafios que se colocam atualmente, a quem quer iniciar um negócio e àqueles que, já o tendo, atravessaram as dificuldades inerentes à pandemia? Como se posiciona a HVR para ajudar ambos os casos?

Os desafios para quem quer entrar no mercado

variam de acordo com o setor de atividade em que a empresa se posiciona, mas em termos gerais destaco a elevada burocracia a que as empresas são sujeitas, dificuldades de acesso a financiamento e a falta de competitividade fiscal do próprio país, face a outros países europeus, nomeadamente de Leste.

Podemos ajudar os novos empresários explicando as “regras do jogo” – quais as obrigações fiscais da empresa, como criar a empresa, como funciona a Segurança Social, quanto custa um funcionário, como deve abrir a empresa (em nome individual ou empresa)...

Nas empresas que atravessaram dificuldades, e algumas continuam a passar, as palavras-chave que destacam são “mudança” e “adaptação”. As empresas tiveram que se adaptar, tivemos casos de clientes que no início do confinamento queriam fechar e que no final do ano apresentam os melhores resultados de sempre - adaptaram-se e criaram novas formas de negócio.

A consultoria é um serviço importante quando se pretende crescer ou alterar o caminho que uma empresa vem tomando. Como atuam, neste serviço?

Nesta área, os nossos serviços passam muito pelo “go-to-market”, empresas estrangeiras ou cidadão estrangeiros que queiram viver e trabalhar em Portugal ou pessoas que queiram criar o próprio negócio. Através de uma parceria com consultores na área do “Business Design”, também ajudamos as empresas a modelarem os seus modelos de negócio, a adaptarem-se e a reagir às mudanças. Participamos também em projetos noutras mercados, na área das energias renováveis e imobiliário, nomeadamente em Itália, Grécia e Médio Oriente, como parte da análise de projetos de investimento.

Com a digitalização de alguns processos contabilísticos, o contabilista ganhou mais tempo para assessorar devidamente o seu cliente, ou esta digitalização ainda não é uma realidade, na prática?

A digitalização era um processo lento que já estava em curso. A pandemia foi o gatilho para uma inevitabilidade, mas ainda há muito por fazer e passa, sobretudo, por mais desmaterialização, nomeadamente na evolução das obrigações de arquivo documental e do próprio Estado, que deve criar mecanismos a curto prazo para que o Portal e-fatura evolua e disponibilize por si só todos os elementos necessários para as obrigações documentais. No dia em que isto seja possível estão dados os passos para que os processos contabilísticos se tornem mais autónomos e se reduzam tarefas que não acrescentam qualquer valor a ninguém.

Como conseguiram ultrapassar o período de pandemia e de confinamento, onde grande parte das empresas foram obrigadas a parar a atividade?

O período pandémico foi para nós uma oportunidade. O teletrabalho possibilitou manter as atuais instalações, já que, de outra forma, teríamos de mudar de espaço. Não foi uma fase fácil, no entanto o balanço é positivo. Implementámos métricas de tempo alocado por tarefa e por cliente, desenvolvemos novas formas de proximidade com os clientes, nomeadamente através das reuniões não presenciais, criámos rotinas de tarefas-padrão, por forma a que a integração dos novos recursos humanos à distância fosse possível, aprendemos a fazer vendas sem presença física e desenvolvemos a carteira de clientes, através da adoção da contabilidade digital.

Quais os objetivos a atingir, no futuro da HVR?

Os principais objetivos passam por ajudar mais clientes a crescer, só assim conseguiremos crescer; ser uma empresa de referência no mercado nacional e no posicionamento internacional e ser vista como um parceiro para a entrada no mercado português. Complementar os serviços atuais, nomeadamente na área da imigração, e avançar para a certificação da qualidade.

HVR
Business consulting

“O COMPROMISSO É RESPONDER ÀS NECESSIDADES DOS CLIENTES”

A ACS Contabilidade está no mercado desde 1986. Rafael Silva é o diretor desta empresa que presta serviços de Contabilidade, Assessoria Fiscal, Recursos Humanos e Seguros e que aposta na inovação tecnológica e de software para garantir um trabalho eficaz, salvaguardando também as exigências físicas e emocionais da sua equipa.

Considerando os anos de trabalho e de experiência nesta área de atividade, como caracteriza a ACS, no que respeita à evolução que fez ao longo do tempo?

A era digital foi um dos maiores marcos da evolução contabilística. Com sistemas mais evoluídos e complexos, a contabilidade passou de um simples registo para uma forma rápida e eficiente de interação das informações necessárias para uma tomada de decisão mais eficaz. Dessa forma, a ACS foi criando e adaptando os seus métodos de trabalho, em função da exigência e necessidade do mercado. O mundo está em constante evolução seja financeiramente, seja intelectualmente, seja com avanços tecnológicos. O importante é que a ACS, como prestador de serviços contabilísticos, seja sempre atual, para que se mantenha fiel aos seus princípios e supere a expectativa do empresário.

A ACS Contabilidade prima pela aposta na inovação. Como se traduz isso no vosso dia a dia de trabalho e no relacionamento com os clientes?

Como a Contabilidade regista essencialmente factos ocorridos, é de extrema importância a aceleração dos processos, para que resultem numa informação fidedigna e em tempo oportuno e, dessa forma, os recursos humanos por si só são extremamente fatigados. Então investimos em tecnologias que permitem proteger essas exigências físicas e emocionais da nossa equipa. Os gabinetes de Contabilidade, nos dias de hoje, são essencialmente executores de tarefas, dada a quantidade de exigências declarativas. Dessa forma, a responsabilidade que assumimos na aceitação de uma contabilidade é de tal significado que a necessidade de programas de controlo, no nosso caso, programados especificamente para o nosso gabinete, refletem a tal inovação que muitas vezes só deixa de a ser quando começam a surgir ofertas semelhantes no mercado. O relacionamento com os clientes é saudável enquanto mantivermos a capacidade de resposta às suas necessidades.



Rafael Silva
Diretor

No momento do confinamento e do fecho de muitas empresas – por obrigação legislativa – como reagiu a ACS Contabilidade face a esta questão? Como foi possível ajudar os vossos clientes?

Acredito que fomos e somos essenciais para a superação deste momento menos bom que vivemos, não pelo simples facto de sermos apenas a ponte entre empresas e Estado/apoios, mas por sermos um pilar na estrutura-base de qualquer empresa ou empresário, na medida em que a redefinição de prioridades é conjugada com o nosso parecer e, desta forma, a maioria dos relacionamentos é fortificada e enaltecida pelos próprios.

Existiram empresas que precisaram de recorrer a apoios estatais para sobreviverem e muitas ainda estão com dificuldades, no recomeço da atividade. Que análise faz desta recuperação económica? Ela existe, efetivamente?

A maioria das empresas efetivamente sofreu um

revés nas suas linhas de crescimento. Em determinados casos, pôs em causa a sua solvabilidade, mas acredito que, com a redefinição de prioridades e capacidade de superação, o futuro destas não estará de todo comprometido. Acredito que as dificuldades, e como empresário que as sinto, são muitas vezes defendidas com estratégias e modelos de gestão que resultam em superação e sucesso.

Como é que a ACS Contabilidade, antecipa o futuro? Quais os próximos objetivos a atingir?

Trabalhamos para conseguir manter os nossos postos de trabalho, a nossa imagem de transparência e seriedade e, essencialmente, a nossa capacidade de fazermos bem e em tempo útil. Temos extrema confiança de que, se assim o fizermos, a ACS continuará a crescer de uma forma sustentável e continuará a ser uma referência no nosso concelho e no nosso distrito.



“O FIM DAS MORATÓRIAS DEVE SER GRADUAL”

A CRN-Contabilidade é uma empresa experiente no mercado da Contabilidade e Consultoria, que procura estar ao lado dos clientes e apresentar-lhes as soluções mais adequadas às suas necessidades. Cátia Nunes é a codiretora desta empresa para quem os planos futuros passam pelo crescimento e internacionalização.



Cátia Nunes
Codiretora

Considerando, em particular, estes dois últimos anos pandémicos, e a evolução que tiveram até ao momento, como avalia o vosso posicionamento?

A CRN-Contabilidade procurou auxiliar os empresários, face à maior procura no âmbito de consultoria, em tudo o que diz respeito a apoios e inúmeras questões acerca dos enquadramentos dos diversos apoios, e procurou também implementar um incremento significativo nos nossos processos e uma enorme oportunidade de fazer mais em menos tempo, aperfeiçoando e inovando os nossos processos. Penso que foi comum a todo o nosso setor: os contabilistas foram a bengala de muitas empresas e transformámos as dificuldades em oportunidades de crescimento.

Quais os serviços mais solicitados pelos vossos clientes?

Normalmente procuram primeiramente uma consultoria prévia. Nesta fase, existiu mais uma componente adicional - a procura de suporte no que diz respeito a incentivos de negócio, bem como, cada

vez mais, a solicitação de serviços terceirizados (Gestão da Faturação, Tesouraria e Remunerações). Para além do tradicional serviço de Contabilidade, o nosso cliente procura outras soluções e tentamos corresponder com os mesmos parâmetros de eficácia.

Como se posiciona a CRN-Contabilidade relativamente à digitalização que ocorre no setor?

A tendência no setor tem tido por base uma transição de forma gradual, de modo a enquadrar-nos sempre dentro da componente legal. A gestão física do documento ainda é solicitada, contudo, podemos dizer que o empresário procura obter um conhecimento profundo de novas tecnologias e a aposta na desmaterialização tem ganhado uma maior adesão. A CRN-Contabilidade inclui-se nestes parâmetros, no que diz respeito a ferramentas cloud, pois traz-nos uma cooperação mútua e uma maior proximidade com o cliente, como também os softwares de gestão dos nossos parceiros possibilitam uma cada vez maior desmaterialização.

Como analisa o período de confinamento e fecho das atividades laborais das empresas e como se comportou a CRN-Contabilidade face a essa questão?

As relações comerciais em diversos setores passaram a ser maioritariamente digitais e verifica-se, cada vez mais, uma cooperação digital com impactos positivos para a progressão da digitalização, acelerando esse processo de mudança através da rápida resposta ao período de confinamento. Mediante este quadro clínico das finanças das empresas, e perante as dificuldades que sentimos, diversificámos o nosso modo de atuação, promovendo novas parcerias, benéficas para o cliente, no segundo trimestre de 2021.

Que análise faz do impacto que a retirada dos apoios e o fim das moratórias poderão ter nas empresas?

Os apoios são a segunda bengala das empresas. Se o setor de negócio de cada empresa não tiver atingido os níveis de amadurecimento normais da atividade-base, as empresas não ficarão seguras. Vamos aguardar por mais apoios mediante a capacidade de resposta de cada empresa ou setor e o nosso grande apelo é o fim das moratórias de forma gradual, embora exista uma esperança que nos faz acreditar numa retoma da economia em breve.

Quais os objetivos futuros de desenvolvimento da CRN-Contabilidade?

As empresas são as pessoas. Como atualmente temos pessoas unidas, motivadas e comprometidas com o projeto, incluindo os nossos parceiros e clientes, o futuro só poderá ser risonho e os objetivos são solidificar a CRN-Contabilidade como uma referência nacional e, posteriormente, a internacionalização.



“VAMOS APOSTAR NO CRESCIMENTO INTERNACIONAL”

Joana Leal é a CEO da PrimeIT, uma empresa especialista em IT, telecomunicações e marketing digital, criada em Portugal, mas que já conta com escritórios em vários países europeus. Dos dois mil colaboradores, quase metade pertencem aos escritórios internacionais da empresa e, de acordo com a CEO, há margem para crescer e expandir a presença na Europa.

A PrimeIT celebra este ano 14 anos de mercado. O vosso posicionamento é “one step ahead”. É assim que sempre se querem posicionar?

Sim, sem dúvida. É o que nos move, é o que move a equipa toda da PrimeIT e é nisso que as nossas pessoas acreditam quando decidem vir trabalhar connosco.

Quais as áreas de atividade em que se especializaram? Que serviços prestam, no que respeita a cada uma dessas áreas?

A nossa atividade está essencialmente ligada ao IT, às Telecomunicações e ao Marketing Digital, em Portugal. É nestas áreas que somos especialistas, oferecendo aos nossos clientes soluções como a Consultoria Especializada, Projetos “chave na mão”, Nearshore e Managed Services nas várias áreas de Desenvolvimento de Software, Business Intelligence, Middleware, CRM, ERP e Infraestruturas.

As áreas de IT e Telecomunicações estão em destaque no que respeita ao número de projetos existentes. Estas são áreas em que a PrimeIT aposta fortemente?

Em Portugal o nosso foco são estas três áreas (IT, Telecomunicações e Marketing Digital). Temos caminhado cada vez mais para soluções mais estruturadas, envolvendo gestores de projeto, delivery managers e arquitetos. Para além disso, este ano, criámos uma área com soluções dedicadas ao setor público em Portugal.

São uma empresa nacional, mas com muita presença internacional. Como avaliam a importância do mercado internacional para o crescimento da PrimeIT e o desenvolvimento de novas áreas e serviços?

Temos 11 escritórios a nível internacional e todos na Europa, com destaque para França, Suíça, Espanha, Polónia e Reino Unido. Estamos a oferecer aos nossos clientes internacionais soluções não só em IT,

Telecomunicações e Marketing Digital, como também em Energia e Infraestruturas. Hoje somos mais de dois mil colaboradores e a componente internacional representa cerca de 40 por cento.

Neste momento, são mais de duas mil as pessoas que integram a vossa equipa. Como constroem uma equipa unida e preparada para os objetivos mais vanguardistas?

A PrimeIT investe muito em formação, com a nossa Prime Academy responsável por formar as nossas pessoas. Todos os anos é feito um diagnóstico de necessidades, seja para colmatar lacunas existentes e atuais de cada um dos nossos colaboradores, seja para nos prepararmos para novos projetos. O nosso investimento em formação é feito em várias áreas, como técnica, linguística e comportamental. Para além da formação, a aposta nas relações humanas e no bem-estar dos nossos colaboradores é uma prioridade e este ano contratámos um Chief Heart Officer para assegurar que novas ações seriam criadas com este objetivo: Pessoas Felizes!

Como respondeu a PrimeIT aos desafios que a transformação digital impôs a muitas empresas, durante a pandemia?

Assegurámos a todas as pessoas os equipamentos, internet e outros materiais mais pontuais que necessitassem, para trabalhar a partir de casa, para além da equipa de helpdesk, que esteve sempre disponível. As reuniões passaram a ser feitas através de plataformas digitais e foram desenvolvidos novos processos e procedimentos internos que assegurassem algumas das áreas, como a formação, as sessões de integração de colaboradores, as avaliações de desempenho, os follow-ups e as assinaturas de documentos.

Joana Leal
CEO



Prime **it**

OUTSMART: GESTÃO DIGITAL DE “FIELD SERVICE”

O OutSmart é um software de field service (ordens de serviços) online para a gestão de serviços e equipas técnicas no terreno. O OutSmart inclui uma aplicação web de backoffice, para a gestão do serviço e aplicações smartphone para os técnicos. De acordo com José Vasconcelos, Country Manager do OutSmart em Portugal, o investimento que é feito traduz-se em eficácia direta e uma imagem mais profissional.



José Vasconcelos
Country Manager

Que tipo de soluções disponibilizam a estes clientes?

A OutSmart é uma solução de field service online, em modelo de subscrição (Software as a Service). O software consiste em permitir aos clientes gerirem de forma simples e rápida ordens de trabalho dos técnicos que estão na rua. OutSmart é procurado por muitas empresas que fazem manutenções de AVAC, auditorias, inspeções, reparações, segurança, entre outros.

Parece-lhe que as empresas estão cada vez mais direcionadas para essa nova realidade?

As empresas mais recentes, que têm uma gestão com pessoas mais jovens, sim. Em Portugal, sentimos que muitas das empresas têm dificuldade em aceitar este novo caminho, mas claramente com tendência de mudança. Há dois caminhos: ou procuram o tradicional ou o online, sendo que, continuarem no

tradicional não significa que não vençam. Apenas não perceberam os ganhos que se tem quando se sai do tradicional para o online e, com isso, mudar a forma de estar no mercado e dinamizar a oferta, até.

Como caracteriza o serviço prestado pela OutSmart?

A OutSmart é um software de field service, isto é, de gestão de serviços no terreno (ordens de trabalho), sendo utilizado por qualquer empresa que tenha técnicos a fazer serviços de exterior, no terreno. Em suma: os técnicos dos nossos clientes, sem grandes investimentos, podem registar horas trabalhadas, artigos consumidos, realizar registo fotográfico e pedir a assinatura do cliente quando o serviço é fechado, tornando o serviço mais eficaz para o técnico e para o gestor.

Quais as mais-valias deste serviço?

Por um lado, são ganhos brutais para a empresa do ponto de vista da eficiência. Por outro, a empresa não tem de olhar mais para o papel, só tem de olhar para um ecrã e perceber que o serviço foi concluído e dar o devido seguimento. Além disso, há ainda o aumento de produtividade das equipas, porque, havendo um painel de planeamento, as empresas percebem por onde é que os técnicos vão andar e evitam deslocações desnecessárias. Por fim, é também uma mais-valia melhorar a experiência de todos envolvidos, seja um cliente final, gestor ou técnico.

Este é um software simples e de fácil interação?

O software é em si bastante simples, mas muito completo no que respeita a funcionalidades para este tipo de software. Para ajudar na implementação e formação, publicamos com regularidade vídeos online para as empresas poderem acompanhar as atualizações do software. Isto no ponto de vista da formação contínua que queremos passar aos clientes. Para clientes que cheguem, o que fazemos é aproveitar

as demonstrações para lhes dar um nível inicial de formação. Temos empresas com técnicos que são muito resistentes à mudança e essas são um desafio, obviamente. Mas a curva de adaptação no seu geral é boa.

É possível personalizar estas soluções digitais, de forma a se adequarem às necessidades dos clientes?

Desenvolvemos funcionalidades que fazem sentido, de acordo com um conjunto de necessidades previamente levantadas. No entanto, não é possível satisfazer todos os pedidos que nos enviam. Só podemos desenvolver o que faz sentido para este tipo de software. Em Portugal, o que temos vindo a verificar é que todas as empresas têm o seu modus operandi definido e todas elas são diferentes na sua forma de ser. O software é flexível o suficiente para permitir ao cliente adaptar-se cada vez mais a procedimentos que, nós, por standard, podemos não ter. Por isso, e para responder cada vez mais às exigências dos nossos clientes, procuramos ativamente integrar OutSmart com outras soluções, como exemplo, a integração com programas de faturação.

Quais os planos futuros já equacionados pela OutSmart?

Na OutSmart vamos continuar a criar novas funcionalidades com vista a tornar a vida das empresas que usam OutSmart cada vez mais fácil. Em paralelo, está a nascer uma solução, ainda este ano. Não deixa de ser uma solução de field service, mas é mais compacta e com uma tecnologia diferente. O produto chama-se “Top Forms” e irá permitir a uma empresa pegar no seu papel tradicional e passá-lo totalmente para o digital. No fundo, é um produto sem complexidade e espero que, até ao final do ano, seja possível tê-lo já em Portugal para os dispositivos móveis iPhone e iPad. “Top Forms” vem responder a necessidades que nos foram levantadas por empresas de auditorias ou inspeções.



apcer 25

25 anos a promover confiança

Cuidamos da
sustentabilidade
e qualidade
de vida
das pessoas



Certificação



Agrifood



Supply Chain



Forest



Climate Change



IT Security



Educação e Formação

www.apcergroup.com

“A PANDEMIA NÃO FOI IGUAL PARA TODAS AS EMPRESAS”

A Finidias nasceu, enquanto empresa de consultoria financeira, num momento em que o recurso a empréstimos bancários estava praticamente vedado a todos – particulares e empresas – devido à crise económico-financeira da primeira década do século XXI. Assim, a Finidias reinventou-se e o serviço de Contabilidade passou a fazer parte do seu portefólio de serviços. Em entrevista, Pedro Fernandes explicou mais detalhadamente todos os serviços fornecidos e a forma como a Finidias ultrapassou o período exigente da pandemia.



Pedro Fernandes
Sócio-gerente

Pedro Fernandes é o sócio-gerente da Finidias, uma empresa de Contabilidade, Consultoria Fiscal e Empresarial que surgiu em detrimento do primeiro objetivo da sua fundação: “A Finidias foi criada como empresa de consultoria financeira, mas considerando o momento em que tal aconteceu, a consultoria financeira não era um serviço que permitisse, em exclusividade, tornar a empresa viável”.

No mesmo espaço físico da Finidias já funcionava uma empresa de Contabilidade, com muitos anos de atividade: “Acabámos por absorver esse serviço e, desde então a Finidias, em nome próprio, presta serviços de Contabilidade, Fiscalidade, Consultoria Fiscal e Empresarial”.

Aquando da pandemia, a relação de proximidade que existe com os clientes foi muito importante: “Esta relação de confiança e proximidade é muito importante, pois precisamos de conhecer bem os nossos clientes – e todos eles são diferentes e têm as suas especificidades – para sabermos como os podemos ajudar e quais os seus objetivos seguintes, de forma a atuarmos corretamente. O período da pandemia, o confinamento e o momento em que as empresas foram obrigadas a suspender as suas atividades foi muito duro. O principal a fazer foi acalmar os clientes, fazê-los entender que logo que soubéssemos como os apoios se iriam processar, lhes diríamos, e foi exatamente isso que fizemos. Eu e uma colega assumimos a função de acompanhar a legislação que ia surgindo, conhecer os apoios disponíveis e avaliar quais dos nossos

clientes seriam mais adequados para cada apoio”. Um dos apoios fundamentais para os empresários foi o lay-off simplificado: “Esse foi o apoio mais importante, considerando que era o que dizia respeito aos recursos humanos. Os empresários estavam preocupados com a questão de continuar a pagar salários não estando a trabalhar e a gerar lucro. Tal teria gerado despedimentos massivos”. O apoio às rendas, em muitos casos com a suspensão do pagamento desta obrigação, bem como o programa APOIAR foram decisivos para que muitas empresas subsistissem: “No que respeita aos nossos clientes, nenhuma empresa fechou, até ao momento. Muitas empresas aproveitaram, inclusivamente, para se reestruturarem, considerando que o facto de terem parado a atividade fez com que os empresários tivessem tempo para pensar, analisar a sua estrutura – recursos humanos, serviços, espaços físicos – e reinventarem a sua atividade”.

Quando questionado sobre como será a retoma económica, Pedro Fernandes não arrisca: “É difícil dizer como será de agora em diante, mas as empresas já trabalham de maneira diferente, pois estão sempre em alerta, preparadas para trabalhar num dia e já não poderem trabalhar no outro. Por outro lado, não é correto generalizar a pandemia – há empresas que estão fechadas até agora, outras que apenas foram ligeiramente afetadas e outras

ainda a quem a pandemia não afetou em nada, pelo contrário”.

A Contabilidade e a digitalização

A Finidias sempre primou por estar na vanguarda das tecnologias e assimilar o que lhe permita reduzir o tempo de execução de tarefas: “É importante que tenhamos acesso a ferramentas tecnológicas que nos permitam o trabalho remoto – como aconteceu no momento do primeiro confinamento – bem como a plataformas onde o cliente possa carregar alguns documentos aos quais nos queira dar acesso, bem como possa descarregar documentos de que necessita, sem ter de aguardar pelo envio do email, por parte do contabilista”.

No que se refere ao futuro, Pedro Fernandes pretende crescer, mas de forma sustentada: “Não há nenhuma empresa que não queira crescer. Se existimos, é para crescer, mas o aumento da equipa virá em consequência direta do aumento do número de clientes e do volume de trabalho. Adotámos também algumas parcerias, nomeadamente com uma empresa que desenvolve candidaturas a apoios europeus ou de investimento, isto porque considero que devemos concentrar os nossos esforços naquilo que sabemos fazer bem e deixar para os nossos parceiros aquilo em que eles são especialistas. Os nossos clientes sabem que podem contar connosco”.



“UM BOM CONTABILISTA AJUDA AS EMPRESAS A CRESCER”

A LXM Solutions baseia a sua atividade nas áreas da Contabilidade, Fiscalidade, Consultoria e Recursos Humanos. Laura Manso, a diretora da empresa, acredita que o papel dos contabilistas junto das empresas saiu reforçado no pós-pandemia e que, por isso, os empresários procuram agora os seus contabilistas numa ótica de verdadeira parceria para fazer crescer o seu negócio.

Considerando a sua posição no mercado e o seu relacionamento com os clientes, como caracteriza a LXM Solutions?

A LXM Solutions é uma empresa sólida, consistente e responsável. Estamos focados no rigor do cumprimento das obrigações e em encontrar soluções adequadas e em tempo útil para os nossos clientes, visando sempre um crescimento socioeconómico sustentável.

De entre os serviços prestados, quais aqueles mais solicitados? É possível aceder a um pacote de serviços?

A LXM Solutions é muito solicitada pelo seu pacote premium de serviços: Contabilidade, Análise Financeira e Consultoria Fiscal.

Na área da Contabilidade e Fiscalidade, a digitalização dos processos está em curso. Como se posiciona a LXM Solutions relativamente a esta questão, sobretudo considerando o momento pandémico que as empresas atravessaram recentemente e que obrigou ao teletrabalho e ao distanciamento?

A LXM Solutions já iniciou o processo de implementação da digitalização e considera ser imprescindível, nos dias de hoje, visto que as vantagens e benefícios são elevadíssimos para os nossos clientes.

Considerando a sua carteira de clientes, que análise pode fazer da retoma económica? Esta já está verdadeiramente a ter lugar?

Tendo em conta a diversidade da carteira de clientes da LXM Solutions, a retoma económica é uma realidade, embora em ritmos diferentes, de acordo com o setor de atividade. Se, no caso dos cabeleireiros, por exemplo, a retoma já está a acontecer, no setor da restauração não é assim,



Laura Manso
Diretora

particularmente no que respeita a bares – eu tenho clientes que estão fechados desde março de 2020. Para esses clientes, os apoios são fundamentais e se o apoio desaparece podem ficar em risco muitas empresas e postos de trabalho. Ainda assim, as pessoas estão otimistas em relação ao futuro – e esse é também um pouco o papel do contabilista – servir de psicólogo – e assegurar às pessoas que tudo ficará melhor.

A importância dos contabilistas para o funcionamento das empresas e, conseqüentemente, para a economia, foi reconhecida, com a questão pandémica, onde os contabilistas foram a linha que uniu o Estado às empresas?

Os contabilistas tiveram e sempre terão um papel extremamente relevante nesta união, nomeadamente no apoio e acompanhamento das empresas ao acesso a fundos e ajudas disponibilizadas pelo Estado. Somos, de certa forma, mediadores entre as duas partes. E claro que temos um papel fundamental para que a economia possa crescer e tomar o rumo que todos nós queremos – o do crescimento sólido, que ofereça solidez e consistência às empresas.

Esta ligação que existe entre os contabilistas, as empresas e o Estado posiciona-vos num ponto fulcral da Economia. Parece-lhe que, tendo em conta este reconhecimento que foi conseguido agora, podem capitalizá-lo de forma a posicionarem-se na sociedade de uma forma diferente, alterando a visão social de “cobradores de impostos” que existe?

Ainda existe, mas agora alguns empresários já começam a ter consciência que o contabilista não existe apenas para cobrar impostos e para fazer cumprir as obrigações fiscais, mas sim também para os ajudar no seu crescimento. Apoiamos na análise financeira da empresa e na sua gestão, portanto o contabilista é o parceiro ideal para conseguirem alcançar os objetivos e o valor que procuram para as suas empresas.

Como antevê o futuro da LXM Solutions?

Antevejo o futuro da LXM Solutions com otimismo, baseado em dois indicadores significativos: a elevada taxa de retenção e o aumento contínuo da sua carteira de clientes, mesmo em fase pandémica.

Somos o parceiro de eleição dos nossos clientes!



LXM SOLUTIONS
ACCOUNTING AND CONSULTING

www.lxmsolutions.pt | E: geral@lxmsolutions.pt | T: 937 604 506

“GOSTAMOS DE SER PARCEIROS DOS NOSSOS CLIENTES”

O Grupo DNA tem quatro anos de presença no mercado e desenvolve a sua atividade, essencialmente, em quatro áreas – Contabilidade, Assessoria Fiscal, Recursos Humanos e Contratação de Seguros. Dulce Narciso, a CEO do Grupo, reconhece que o período pandémico foi o pior período vivido pelos profissionais da Contabilidade, mas recorda o posicionamento da empresa, sempre disponível para ajudar os clientes.



Dulce Narciso
CEO

Há quanto tempo existe o Grupo DNA? Como caracteriza o Grupo DNA, considerando sobretudo as diferenças que o destacam dos restantes players do setor?

O Grupo DNA nasceu em 2017 mas contamos com profissionais com mais de 14 anos de experiência profissional. Ainda somos uma pequena empresa e isso dá-nos uma proximidade ao cliente que os grandes grupos não conseguem oferecer. Os nossos clientes conhecem as pessoas que diariamente estão ao seu lado, para os ajudar nas dificuldades que surgem, e nós conhecemos os seus negócios como se fizéssemos parte deles. É particularmente importante para aqueles clientes que começam do zero, sem experiência de como gerir uma empresa e sem conhecer as obrigações do dia a dia.

Quais os principais serviços que efetuam, sobretudo relacionados com Contabilidade e Consultoria?

Além da Contabilidade, disponibilizamos o serviço de Assessoria Fiscal, Recursos Humanos e Contratação de Seguros. Contamos com uma equipa de parceiros com quem já trabalhamos há bastante tempo e que dá apoio aos nossos clientes na abertura de conta bancária, serviços jurídicos e notariado, escolha do melhor programa de faturação certificado e, recentemente, criámos uma equipa dedicada às candidaturas de fundos europeus.

Que análise faz do período pandémico e de confinamento, onde os contabilistas estiveram na linha da frente da ajuda às empresas e aos empresários?

O período pandémico foi a pior fase da vida de um contabilista. Os clientes ligavam, desesperados, mas nós não tínhamos a mínima noção de como tudo isto se ia desenrolar, pois era uma situação totalmente nova para todos. Felizmente, a nossa Ordem dos Contabilistas Certificados foi incansável, representada pela Dra. Paula Franco. Foi-nos dada a informação dos caminhos a seguir, iniciaram um leque de “reuniões livres”, onde foram expostas as opções que iam surgindo, para ajudar os empresários. Para os contabilistas foi uma fase muito dura, juntando o processo dos encerramentos do ano anterior com as prioridades que surgiram neste ano. Foi uma fase muito frustrante, muito exigente, com muito

trabalho extra e muitos fins de semana a trabalhar, que nem sempre foram reconhecidos pelos clientes, e quando os apoios falhavam, éramos nós que dávamos a cara.

A digitalização dos procedimentos contabilísticos pretende, em alguns casos, ajudar a simplificar o trabalho do contabilista. Isso é, de facto, verdade?

A digitalização dos procedimentos contabilísticos está a ser um desafio. Com a digitalização da documentação, eu consigo ter clientes em qualquer parte do mundo, sem ter que depender de transportadoras ou deslocação dos clientes. O cliente carrega os dados a qualquer hora, ficam disponíveis diretamente nos nossos computadores e nós conseguimos aceder aos mesmos em qualquer parte do mundo. Arrancámos em força com esta solução em janeiro de 2021, mas optámos por não a implementar em todos os clientes. É preciso perceber as limitações de cada empresa, mas na grande maioria dos que aceitaram, está a correr bem.

Como lhe parece que a economia nacional está realmente a reagir?

Após o primeiro confinamento de 2020, muitas empresas foram à luta e, até dezembro, vimos uma evolução positiva, que não se vislumbrava em abril/maio. Houve até clientes a apostarem em abrir novos espaços e surgiram imensas novas empresas na segunda metade do ano. Mas quando todos pensávamos que a

“dor de cabeça” do confinamento tinha terminado, o mês de janeiro mostrou-nos o contrário. Houve clientes a perderem grandes investimentos que estavam a ser feitos. Portugal vive muito do turismo e dos investidores estrangeiros e as restrições que o mundo atravessa acabam por nos afetar diretamente. Por tudo isto, não vejo a economia a crescer, os empresários estão reticentes.

Quais os objetivos delineados para o futuro do Grupo DNA?

Queremos continuar a prestar um serviço de valor acrescentado aos nossos clientes, mantendo a proximidade a que já os habituámos, e mostrar que a nossa prioridade é ajudá-los no que for necessário. Estamos a tentar incentivar os empresários, que têm o hábito de pensar nos resultados apenas no final do ano, a fazê-lo mais a curto prazo. Estamos a trabalhar na criação de métodos simples de comunicação de resultados mensais ou trimestrais, para que consigam entender a nossa “linguagem” e tirar partido daquilo que são as nossas tarefas. Ao mesmo tempo, estamos a arancar com uma empresa de organização de eventos corporativos, formação em áreas mais “fora da caixa”, team buildings e viagens de incentivo. Uma boa gestão do capital humano é um fator determinante no sucesso de uma empresa e uma vantagem competitiva no mercado. Vamos ajudar as empresas a ir ao encontro das tendências mundiais da gestão de pessoas e a transformar o seu capital humano num dos fatores diferenciadores no mercado.”



“A RETOMA SERÁ PROGRESSIVA E CONSISTENTE”

A Castro Gonçalves Contabilistas é uma empresa com mais de 25 anos de atividade, que baseia a relação com os clientes em valores como a integridade, o profissionalismo, o rigor e a excelência. Atualmente, encontra-se em processo de expansão, procurando implementar-se junto da comunidade chinesa, como explicam os diretores, Hélder Oliveira e Helena Pereira.

Como caracterizaria o seu posicionamento junto dos clientes, considerando os anos de experiência adquirida?

Os anos de experiência acumulados permitem aos nossos clientes aproveitar todo o nosso conhecimento acumulado. Temos experiência com diversos ramos de atividade que, ao longo do tempo, fomos adquirindo e temos clientes com algumas particularidades, como Juntas de Freguesia e Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS). Apostamos num serviço personalizado e ajustado ao contexto do nosso cliente, contribuindo com uma avaliação ampla e estratégica do seu negócio. Sabendo dos anseios que os preocupam, contribuimos para que o nosso cliente coloque o seu foco no desenvolvimento do negócio, deixando nas nossas mãos a preparação da contabilidade, de acordo com as suas perspetivas. Para além de termos a preocupação de mantermos as empresas contabilisticamente “saúdáveis”, também temos uma forte preocupação a nível fiscal. Procuramos que os nossos clientes possam usufruir de todos os apoios e incentivos fiscais disponíveis a cada momento.

De entre os serviços que prestam, quais aqueles que mais se destacam?

A Castro Gonçalves Contabilistas procura ajudar os empresários e suprir as suas lacunas, quer ao nível da gestão, quer ao nível operacional. A Castro Gonçalves Contabilistas tem uma equipa qualificada e capaz para prestar apoio ao nível operacional, com otimização de processos industriais, permitindo ganhos de produtividade, quer ao nível de formação profissional, dotando os trabalhadores de ferramentas que lhes permitam tirar mais partido do mercado em que se inserem.

O apoio às PME's é fundamental para o seu crescimento e solidificação da atividade. Como acompanha a Castro Gonçalves estas empresas?

A Castro Gonçalves Contabilistas tem consciência da necessidade que as empresas têm de apoios para a sua atividade, ainda mais depois deste longo período de tempo em que a pandemia tomou conta da economia e limitou as empresas no exercício da sua atividade. Por isso, a Castro Gonçalves Contabilistas disponibiliza informação dos apoios disponíveis, elabora, apresenta e acompanha as candidaturas a apoios. Os apoios vão desde incentivos à contratação/estágios até aos incentivos ao investimento.

A digitalização de processos nesta área de atividade tem vindo a acontecer de forma gradativa. Como se adaptou a Castro Gonçalves esta realidade?

A Castro Gonçalves Contabilistas está neste momento num processo de expansão e crescimento, procurando implementar-se junto da comunidade chinesa. Este processo de expansão vai ter que ser acompanhado com um salto ao nível da digitalização uma vez que, embora estejamos fisicamente presentes em vários pontos de atendimento, procuramos manter os registos, a informação e a equipa técnica unida. Para isso, só as tecnologias nos poderão ajudar.

Enquanto profissionais que estiveram na linha da frente no apoio às empresas e particulares, que balanço fazem desta fase?

Esta pandemia apanhou-nos a todos de surpresa e as empresas têm as estruturas, os encargos, a produção, as pessoas... pensadas e preparadas para um determinado nível de atividade. Quando viram as empresas encerradas, o medo instalou-se. A Castro Gonçalves Contabilistas empenhou-se no apoio aos seus clientes, passando-lhes mensagens de otimismo, esperança e coragem para continuarem. Tivemos que fazer um trabalho humano muito forte. Ao nível técnico foi extremamente exigente. Nos primeiros tempos foi uma maratona legislativa,



Helena Pereira
Diretora

saíam Leis, Decretos-Lei e Portarias a toda a hora... Estudávamos noite e dia, a legislação era confusa, os próprios serviços não sabiam esclarecer quase nada, os formulários não estavam preparados de acordo com a legislação, enfim... os empresários impacientes e ansiosos pelos apoios anunciados nos meios de comunicação social... A Castro Gonçalves Contabilistas deu todo o suporte aos seus clientes, defendendo ao máximo os interesses deles e recorrendo a todas as medidas de apoio em que eles se enquadravam. Apesar deste momento difícil, o balanço é positivo. A Castro Gonçalves Contabilistas conseguiu reforçar a confiança e aproximar mais os seus clientes.

Como avalia a retoma económica de que já se fala?

Quanto à retoma económica, eu sou otimista. Faço parte do grupo de pessoas que acredita que assim que a sociedade sentir um pouco mais de confiança, à medida que a vacinação for avançando, as pessoas vão voltar a procurar os serviços, vão voltar a sair, vão voltar a consumir... Claro que esta pandemia deixou sequelas, mas acredito que a retoma seja progressiva e consistente.

“URGE SIMPLIFICAR O SISTEMA FISCAL PORTUGUÊS”



João Rita é o diretor da Azzur Portugal, uma empresa que presta serviços de Contabilidade, Consultoria e Aconselhamento Fiscal a clientes nacionais e estrangeiros. Com dois anos de atividade, a pandemia surgiu no início da atividade desta empresa, mas João Rita está orgulhoso do trabalho desempenhado pela equipa – com mais de 15 anos de experiência nesta área – e assume que o negócio cresceu, mesmo em período pandémico.

João Rita
Diretor

O que o fez apostar na criação da Azzur Portugal e como se posicionaram no mercado?

A Azzur Portugal tem cerca de dois anos de atividade no mercado, mas convém referir que a equipa conta com cerca de 15 anos de experiência neste setor. Eu já detinha uma empresa anteriormente, mas resolvi recomeçar, num projeto novo. Comigo trouxe a equipa que já trabalhava comigo e todos os clientes nos acompanharam – o que é, por si só, um ótimo sinal. Posicionámo-nos no mercado de forma a atingir algumas franjas de mercado diferentes e a verdade é que estamos a consegui-lo. Estamos sediados em Lisboa, mas temos clientes em todos os pontos do país, na Europa e mesmo fora deste continente. São clientes das mais variadas nacionalidades, investidores ou empresários que desenvolvem o seu negócio em Portugal. Dada esta diferenciação de clientes, a Azzur Portugal conseguiu crescer neste último ano e meio, em plena pandemia. Acredito que este crescimento também se deve ao tipo de serviço que apresentamos: o que fazemos é oferecer um pacote de serviços completo, mas sempre adaptado ao cliente e às suas necessidades. Sendo uma empresa de Contabilidade, Consultoria e Aconselhamento Fiscal, além dos serviços relacionados com estas áreas, desenvolvemos também uma série de serviços conexos com estas atividades, alguns obrigatórios, de acordo com a legislação, como sejam os serviços jurídicos, medicina e segurança no trabalho, seguros... Para tal, trabalhamos com parceiros que nos permitem apresentar toda esta gama de serviços aos nossos clientes e fazê-lo a um preço altamente competitivo.

Considerando a complexidade do nosso sistema fiscal e a burocracia que o mesmo envolve, como é possível explicar esta realidade aos investidores estrangeiros?

A nossa equipa já tem largos anos de experiência nesta área, mas de facto, quando os clientes estrangeiros nos abordam e pedem explicações sobre o sistema fiscal, até para nós se torna altamente complexo explicar como o sistema funciona, mesmo considerando que são questões com as quais lidamos diariamente. Tal acontece porque este sistema é tão complicado e tão cheio de pormenores técnicos, jurídicos, legais e fiscais que se torna confuso explicar

como funciona. Isso leva a que uma das observações mais frequentes feitas pelos investidores recaia sobre o facto de vir para Portugal praticamente apenas para pagar impostos. Este feedback é frequente e parece-me importante que as autoridades competentes tenham noção disso e tomem medidas para alterar esta complexidade. Uma das principais preocupações de quem nos procura – sendo empresário nacional ou estrangeiro – é perceber, no momento em que se prepara para iniciar o seu negócio, qual a melhor forma de o fazer. Além desta questão, temos também uma outra muito frequente, que é a quantidade de obrigações fiscais que recaem sobre os empresários. Este planeamento fiscal surgiu de forma mais evidente durante a pandemia, porque ninguém queria ter surpresas.

Esse desconhecimento, por parte dos empresários, relativamente às obrigações que devem cumprir, ainda é grande?

Essa é uma questão muito interessante, porque por mais instruída que seja a pessoa, muitas vezes não percebe os impostos que tem de pagar. Existe uma multiplicidade de impostos e taxas de que as pessoas nunca ouviram falar, mas se abrirem uma empresa ou atividade em nome individual, terão de as conhecer. Por essa razão, eu acredito que, para qualquer pessoa que quisesse abrir um negócio em Portugal, deveria ser obrigatório a realização de um curso – com um número determinado de horas – que elucidasse os futuros empresários sobre os seus deveres e obrigações, bem como a realidade organizacional de uma empresa. Nota-se muito a iliteracia existente sobre as questões fiscais e contabilísticas, sobretudo quando as pessoas decidem emitir opiniões sobre o trabalho dos contabilistas.

Durante a pandemia, muitas empresas puderam apenas contar com os contabilistas para pedir os apoios estatais e foram estes profissionais que estiveram na “linha da frente” relativamente ao apoio às empresas e à economia. Parece-lhe que este reconhecimento do trabalho dos contabilistas ficou mais evidente, desde essa altura?

O contabilista era importante antes da pandemia, continuou a sê-lo durante este período e é importante depois da pandemia.

Além disso, estes profissionais são preponderantes na vida económica em Portugal. O contabilista certificado é um profissional altamente qualificado e que tem sobre si uma imensa responsabilidade, que pode influenciar, literalmente, a vida financeira dos seus clientes. Um bom contabilista tem um grande impacto na gestão contabilística, fiscal e mesmo administrativa das empresas. Na pandemia, estivemos na linha da frente, mas atualmente o contabilista não é ainda devidamente reconhecido, pois ainda é muitas vezes visto como um “faz tudo” – o próprio cliente, provavelmente devido à iliteracia que o acompanha, confunde frequentemente questões de contabilidade pessoal com a contabilidade da empresa. Na minha ótica, o contabilista deve ser, cada vez mais, um consultor, embora deva continuar a levar a cabo o seu trabalho de contabilidade – este é um ponto a ter em conta pelas autoridades competentes, considerando que, com a quantidade de obrigações declarativas que o contabilista deve preencher e entregar, sobra muito pouco tempo para dedicar aos processos contabilísticos e à consultoria. Ainda assim, no caso da Azzur Portugal, conseguimos analisar os casos dos nossos clientes um a um e, das centenas de candidaturas que entregámos, com vista à obtenção de apoios, todas elas foram aprovadas. Isso deixa-me muito orgulhoso, sobretudo considerando que, para algumas empresas, estes apoios foram fundamentais para manter as empresas em funcionamento.

Como vê a realidade da retoma económica?

Na Azzur Portugal, vemos um crescimento de negócios novos, mas outra coisa diferente é aquilo que se vê na rua. Há empresas novas a serem criadas, mas em simultâneo também existem muitas empresas que ainda estão em situações difíceis e que, por enquanto, ainda beneficiam de apoios estatais, mas estes estão a terminar e, sem eles, as empresas podem não conseguir sobreviver. Algo que também tem vindo a aumentar é o índice de falências. No entanto, acredito que a economia vai inevitavelmente crescer e, com a chegada dos apoios europeus, esperemos que Portugal os aproveite bem e que o país possa desenvolver-se e crescer, porque as empresas – e o país – merecem.

AZZUR | PORTUGAL
Advisory & Accounting

“AS DECISÕES FINANCEIRAS IMPACTAM O FUNCIONAMENTO DAS EMPRESAS”

Joana Albuquerque tem uma carreira consolidada na área da Consultoria Fiscal, Contabilidade e Auditoria e foi com base nessa experiência e nas solicitações constantes dos seus atuais clientes que avançou para a criação do seu projeto próprio, em 2019 – Joana Albuquerque Finance - que se distingue pela metodologia onde se privilegia a proximidade do cliente, enquanto fator de diferenciação.



Joana Albuquerque
Founder & Managing Partner

A sua carreira na área da Contabilidade e Fiscalidade é consolidada e tem largos anos. Ainda, em 2019 criou a Joana Albuquerque Finance. O que a fez avançar para este projeto próprio?

A criação do meu projeto foi uma reação natural à procura que fui tendo por parte de pessoas e empresas do meu círculo de contactos. Acontecia regularmente com situações específicas, por vezes com desafios complexos. Desafio após desafio, a relação com os clientes ia ficando cada vez mais próxima e isso era algo que me trazia uma enorme satisfação. O facto de ter tido a oportunidade de, ao longo dos anos, trabalhar em diferentes áreas, como consultoria fiscal, auditoria, contabilidade e controlo de gestão, em empresas como a Ernst & Young, Coba - Consultores de Engenharia e a Joaquim Chaves deu-me uma grande abrangência de atuação e foi,

possivelmente, um dos fatores de diferenciação na procura dos nossos serviços. Em 2019 decidi dedicar-me a 100 por cento aos meus clientes e criei a Joana Albuquerque Finance.

Quais os serviços mais solicitados?

Os clientes procuram muito serviços de consultoria fiscal, mesmo quando são clientes de contabilidade ou auditoria, porque é uma área em que uma determinada decisão pode ter um enorme impacto financeiro. O planeamento fiscal é crucial para a tomada de decisões conscientes e atempadas e faz parte da nossa metodologia.

Aquando da pandemia, como se adaptou a JA Finance à digitalização dos processos?

Em março de 2020 tínhamos a empresa 100 por cento preparada para o teletrabalho. O programa de contabilidade que trabalha em ambiente cloud, a partilha de ficheiros e o Teams, enquanto ferramentas de trabalho, foram essenciais para que a rotina com os clientes fosse mantida de forma regular. Claro que tivemos desafios. Talvez o maior tenha sido a facilitação de reuniões remotas com clientes que estavam menos preparados para esta realidade, aos quais demos formação, juntamente com o nosso parceiro tecnológico.

Aquando do encerramento de muitas empresas, a legislação que saía diariamente obrigou a um trabalho constante dos contabilistas, que estiveram na linha da frente na ajuda às empresas. Como conseguiram ultrapassar esta fase?

Foi um período delicado em que as pessoas estavam muito apreensivas com o futuro dos seus negócios. Colocavam-nos constantemente questões sobre

assuntos fiscais que, muitas vezes, ainda não tinham sido legislados. Acompanhávamos e debatíamos diariamente a nova legislação, em parceria com os nossos clientes. Acredito que o rigor que mantivemos e a nossa metodologia foram essenciais num ambiente de incerteza em matéria fiscal.

Como avalia o papel dos contabilistas, atualmente, na sociedade?

Acredito que o nosso papel é cada vez mais valorizado, pelo impacto que as decisões financeiras têm no resultado das empresas. Isto porque os clientes tendem a consultar-nos para tomarem decisões estratégicas com grande impacto financeiro e usam as nossas opiniões para fundamentar as suas tomadas de decisão. A área financeira não é igual para todas as empresas, pelo que deve ser acompanhada com maior proximidade, de forma a perceber especificidades e, assim, otimizar as soluções. A proximidade com os clientes é uma regra de ouro nesta área, porque quanto mais vasto é o nosso conhecimento das situações reais da empresa, mais eficaz é o nosso desempenho. Sem proximidade, podemos não alcançar o objetivo principal que é a otimização fiscal. Não atingir a solução ideal é algo que se evita, conhecendo a fundo os dossiers e a realidade dos clientes. É também importante sermos rápidos a dar resposta aos clientes. Vivemos numa era de imediatismo. Deixar o cliente muito tempo sem resposta cria distância.

Quais os objetivos, a curto e médio prazo, que planeou atingir com a JA Finance?

Queremos aumentar a nossa equipa, de forma a darmos resposta à nossa crescente carteira de clientes, mantendo o foco no que nos distingue: serviço personalizado e próximo dos clientes.

www.joanaalbuquerque.com

E: finance@joanaalbuquerque.com

T: 962 788 978

CONTABILIDADE DINÂMICA, PROATIVA E PRÓXIMA DO CLIENTE

A Know2Grow apresenta-se como uma empresa de Contabilidade e Consultoria próxima do cliente, proativa e onde o cliente beneficia de um acompanhamento próximo. Luciano Rodrigues quis contrariar a ideia de que a Contabilidade é uma área de atividade pouco responsiva e desinteressante.

“Eu já tinha dois anos de experiência em Auditoria e nove de trabalho num gabinete de Contabilidade e aquilo que via era uma área profissional “cinzenta”, com processos muito mecanizados e pouco responsiva relativamente aos clientes. Por seu lado, os clientes viam-nos como uma obrigação, por um lado, e por outro como os “polícias” das empresas. Eu queria mudar essa imagem”. É assim que Luciano Rodrigues, fundador e diretor da Know2Grow recorda o que o levou a criar a empresa, sobretudo tendo em consideração o momento em que o fez: “Tendo iniciado este projeto em 2014, sentia que estava na altura de mudar e sentia que os clientes também queriam encontrar um contabilista que fosse diferente. O objetivo era proporcionar um acompanhamento mais próximo, uma forma mais proativa de fazer as coisas e de acompanhar o negócio do cliente”.

O trabalho de consultoria e acompanhamento do negócio é, no entanto, difícil de levar a cabo, considerando todo o tempo que é consumido pelos contabilistas a preencher as dezenas de obrigações declarativas que existem no panorama contabilístico das empresas: “Enviamos várias vezes a mesma informação para diversas entidades estatais, isto porque elas deviam conseguir comunicar entre si e partilhar essa informação, mas não o fazem. Muitas vezes, enviamos a mesma informação, repetidas vezes, para a mesma entidade, em momentos diferentes, porque essa entidade não trabalha dados internamente e, portanto, sempre que

é necessário solicitar algo, é necessário reenviar a informação”.

Ainda assim, Luciano Rodrigues encontrou uma solução para que toda a equipa da Know2Grow se sinta motivada e feliz nas funções que desempenha: “A estrutura interna clássica de uma empresa de contabilidade não faz sentido, para mim, porque limita o crescimento das pessoas. Eu gosto de estruturas dinâmicas. Nas estruturas clássicas, as pessoas tendem a tornar-se especialistas numa determinada área ou tarefa, e isso impossibilita que consigam “ver” de uma forma abrangente. Aqui ninguém está sempre a fazer a mesma coisa. Todos vão alterando as suas tarefas, para serem cada vez mais completos. Há um crescimento contínuo, que acaba por ser natural. Esta forma permite que haja um maior conhecimento do cliente e que consigamos falar com o cliente de uma forma mais integrada”.

A Know2Grow foca a sua atividade em quatro áreas específicas – Turismo e Alojamento Local, Entertainment, Serviços Médicos e Internacional – mas o diretor da empresa afirma que esta definição resulta do crescimento orgânico que foi acontecendo: “O crescimento aconteceu, em particular, nestes setores, devido à própria conjuntura do mercado. Iniciámos a empresa em 2014 e, em 2015 e 2016, o Turismo e o investimento imobiliário e internacional desenvolveram-se de forma acentuada. De resto, a atividade contabilística é muito baseada na confiança e os setores foram-se desenvolvendo porque fomos



Luciano Rodrigues
Diretor

trabalhando com alguns clientes e eles passaram a palavra sobre o nosso serviço”.

Na pandemia, os setores do Turismo e do Alojamento Local foram dos mais afetados, mas Luciano Rodrigues garante que, de todos os seus clientes, poucos ficaram sem qualquer apoio: “A esmagadora maioria dos nossos clientes conseguiu aceder a alguns apoios, o que foi bom para assegurar os postos de trabalho e manter a capacidade instalada nas empresas, para garantir que há capacidade de resposta quando a retoma chegar. O que me preocupa é o tempo que irá demorar até a retoma de facto acontecer. Economia é confiança. E quanto mais tempo a retoma demorar a surgir, mais tempo as pessoas vão precisar para recuperar a confiança e voltar a investir ou consumir descontraidamente”.

Com cerca de 450 clientes, metade deles empresas de contabilidade organizada e os restantes investidores internacionais, a Know2Grow aproveitou a pandemia como catalisador para se modernizar, no que respeita à tecnologia e à digitalização: “Estamos, neste momento, em processo de digitalização do nosso arquivo e de adoção da contabilidade digital, mas quando surgiu a pandemia tivemos de nos adaptar rapidamente, pois aqui ninguém tinha o hábito de trabalhar a partir de casa, por isso quando ficámos em teletrabalho foi necessário agilizar as ferramentas tecnológicas necessárias para conseguirmos continuar a reunir com os clientes e a acompanhá-los nos seus processos, bem como para continuarmos a comunicar entre nós e a trabalhar no dia a dia”. No futuro, Luciano Rodrigues não planeia ser maior. Quer, sim, ser melhor, porque é isso que sustenta o crescimento e faz a equipa feliz.

KNOW2GROW
Contabilidade e Consultoria

“A PROXIMIDADE COM OS CLIENTES FAZ A DIFERENÇA”

Josué Costa fundou a Ingtrust no início de 2019, uma empresa de Contabilidade e Fiscalidade que cresceu durante a pandemia e já soma mais de 120 clientes. Para o diretor da empresa, tal deve-se à relação de proximidade que estabeleceu com todos os seus clientes e que demarca, claramente, a Ingtrust das restantes empresas deste setor.



Josué Costa
Fundador e Diretor

A Ingtrust teve início há dois anos, quando Josué Costa apostou numa relação de proximidade para tentar colmatar o afastamento com que, na sua opinião, a maioria das empresas de Contabilidade e Fiscalidade desenvolvia o seu trabalho: “Já tenho 17 anos de experiência nesta área da Contabilidade e Fiscalidade, e sempre pensei que os empresários faziam questão de verem os contabilistas como alguém que ‘despacha papéis’ ou algo obrigatório, um mal necessário. Eu sentia que a falta de comunicação e proximidade era prejudicial ao trabalho de contabilidade, porque acredito que, para se fazer uma contabilidade idónea, é necessário conhecer muito bem as empresas e os empresários com quem trabalhamos. Ora, para que o meu cliente seja totalmente honesto comigo, eu tenho de o ser com ele. Por isso, desde que inicie a Ingtrust, os meus clientes são tratados como amigos. Conversamos, falamos de como está a vida de cada um, da família,

dos problemas e também do negócio. Todos têm o meu número pessoal e sabem que podem ligar, caso necessitem”.

Durante a pandemia, a Ingtrust atravessou o período mais complicado da sua existência, mas a equipa – constituída por cinco pessoas – “nunca recusou a chamada telefónica a um cliente”, como faz questão de lembrar Josué Costa: “Foram largos meses extremamente difíceis. Não sabíamos como havíamos de lidar com a situação – nem o Governo sabia como havia de pôr a funcionar apoios. Na teoria eles foram todos aprovados, mas depois a sua aplicabilidade prática foi muito difícil. Essa dificuldade, associada a uma situação difícil para os clientes, que tinham as empresas fechadas e procuravam apoios, tornou a situação muito complicada. Mas, considerando que tratamos os nossos clientes como amigos e essa relação de proximidade existente, resolvemos deixar um pouco de lado a Contabilidade comum, para nos concentrarmos no que era importante no momento – as pessoas. Ouvimo-los, falámos com eles e percebemos em que podíamos ajudar. Estivemos atentos a todos os tipos de apoio existentes e tentámos dotar os nossos clientes do máximo possível de ajudas financeiras”.

No entanto, o diretor da Ingtrust lembra que a pandemia permitiu parar para analisar as estruturas das empresas e muitos dos seus clientes têm agora – verdadeiramente – estruturas ajustadas à sua realidade, sem custos acrescidos e que já estavam desajustados da realidade: “A retoma está efetivamente a acontecer e, para muitas empresas, essa retoma está a ser mais rápida do que esperavam, considerando que, durante o período em que estiveram paradas, fizeram uma análise profunda das suas estruturas e retiraram tudo aquilo que já

estava desatualizado ou desajustado ao seu funcionamento. Alguns clientes já me disseram que estão a ter mais rendimento agora do que antes da pandemia”.

A Ingtrust passou, também ela, por atualizações, sobretudo no que respeita à digitalização: “O nosso site foi dotado de uma ‘Área de Utilizador’, que permite aos nossos clientes descarregarem ali os documentos que necessitem de nos entregar, e em simultâneo podem consultar balancetes e registos, úteis para as suas decisões diárias”.

Especialista em Contabilidade e Fiscalidade, a Ingtrust dispõe de parcerias na área do recrutamento de recursos humanos, apoio jurídico e mediação de seguros, para garantir que qualquer que seja o serviço que o seu cliente necessita, terá na Ingtrust a solução: “Além disso, apostamos no crescimento da empresa. O ideal seria triplicar o tamanho da equipa, obviamente sustentando esse crescimento na angariação de mais clientes, que chegam pela procura direta, pela compra de carteira de clientes de outros escritórios, caso exista interesse de ambas as partes e também por recomendação que, aliás, é para mim um grande reconhecimento de que estamos a fazer algo bem”.

Sobretudo durante a pandemia, muitos dos clientes que a Ingtrust angariou resultaram de recomendação, o que Josué Costa assume ser, para ele, mais importante do que um ‘obrigado’: “O reconhecimento do trabalho dos contabilistas veio por parte da Ordem dos Contabilistas, de várias personalidades públicas, mas também dos clientes. É um sinal de que o nosso trabalho é positivo e apreciado e, em simultâneo, mostra que o futuro da empresa é risonho e duradouro”.



“NÃO EXISTE QUALQUER ESTRATÉGIA PARA A PROFISSÃO”

A Faconta presta serviços na área da Contabilidade, Fiscalidade, Consultoria Fiscal e Gestão de Projetos, com o intuito de “organizar a atividade de sociedades e empresários em nome individual, proporcionando uma forte ajuda à gestão da sua atividade”. João Freitas, diretor da Faconta, não esconde os desafios com que a empresa se tem deparado ao longo dos últimos anos.

Que análise faz da evolução da Faconta e do seu posicionamento atual no mercado?

A partir do momento em que ingressei na Faconta tentei dar-lhe uma dinâmica diferente. Cada vez mais, temos uma posição credível no mercado, o que nos foi permitindo a internacionalização. Sentimos que somos reconhecidos pelos clientes. No entanto, temos assistido a uma degradação bastante grande na profissão. Penso que a concorrência tem sido muito desleal. Em situações de crise, a maior parte das empresas procuram mais o valor do que propriamente a qualidade e isso coloca-nos outro tipo de desafios.

Como avalia o papel que os contabilistas tiveram durante os primeiros tempos de confinamento, aquando do lançamento da nova legislação sobre medidas de apoio às empresas numa base diária?

Na minha opinião, os contabilistas certificados (CC) não precisavam deste exame para provarem a sua capacidade de ajudar a resolver os problemas das empresas. Parece-me que este momento não foi devidamente aproveitado para a promoção e afirmação da sua capacidade e dignidade profissional, sendo que assistimos à evidência de vaidades pessoais. Que resultados tiraram os CC? Zero. Honorários cada vez mais baixos e poderes das empresas sobre os profissionais cujas consequências são o aumento da concorrência desleal. O que ficou, parece-me evidente, foi a promoção pessoal da Bastonária.

As eleições para Bastonário da Ordem dos Contabilistas estão previstas para o final do ano. Que balanço faz do setor e que alterações considera importantes?

Parece-me que o futuro da Ordem está comprometido e quem a lidera será o seu covão. É fundamental que a Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC) concentre todas as suas energias na defesa dos

legítimos interesses dos profissionais. Por outro lado, devemos perceber que uma das atribuições da Ordem é fiscalizar a prestação do serviço dos profissionais, por forma a garantir a segurança e excelência desse mesmo serviço e promover as boas práticas entre os seus membros, situação que, na OCC, se foi degradando nos últimos anos. Igualmente crucial é encontrar uma solução para a diminuição da qualidade de vida dos contabilistas. Verificamo-lo no distrito de Braga, em que muitos dos quase seis mil contabilistas inscritos na Ordem já se encontram em grande stress, sem férias, fruto dos prazos impossíveis de cumprir e do desrespeito da Autoridade Tributária (AT) pelo nosso trabalho. Nesse sentido, e face à situação atual e ao que conheço do pensamento do candidato José Araújo, assumo o meu apoio à sua candidatura a Bastonário da Ordem. Falo de alguém que está perfeitamente ciente dos problemas, mas também tem propostas e soluções, sem se restringir à simples querela semântica.

Como vê a posição da Ordem em torno do debate quanto ao SAF-T e respetiva implementação?

O que vemos é a inexistência de qualquer estratégia para a profissão. Como podemos não questionar uma solução informática que permitirá o acesso de qualquer funcionário da AT a informação confidencial que os contabilistas são obrigados a facultar, com origem nos seus clientes? E como é que não existe por parte da atual direção da Ordem uma palavra quanto aos perigos desta solução também para a profissão? A gravidade é tal que, ao facilitar o acesso e respetivo cruzamento de toda esta informação, sem sequer haver uma preocupação quanto à privacidade dos dados e cumprimentos das regras do RGPD, há ainda o sério risco de 40 por cento dos contabilistas perderem os seus clientes. Quanto à Ordem, infelizmente, em 2018 e 2019, não levantou qualquer óbice aos planos impostos pelo Governo e AT. Mas parece que agora já é



João Freitas
Diretor

contra o SAF-T, uma nova demonstração de falta de coerência e conhecimento do setor.

A retoma está, efetivamente, a acontecer?

Espero que o apoio financeiro prometido, a dita “bazuca”, não se limite ao setor público e as empresas sejam esquecidas. Tem de haver uma grande mudança nas mentalidades no setor público. Não podemos permitir que, num período como este, o setor público seja o primeiro a criar obstáculos à resolução dos problemas – dou-lhe um exemplo, uma simples questão, via email ou telefone, não pode demorar meses ou dias para existir feedback. No caso das empresas, as cadeias de abastecimento estão completamente bloqueadas, pelo que não me parece, perante esta pandemia, que estejam criados os mecanismos para que a retoma possa acontecer.



LEIA O ARTIGO COMPLETO EM
WWW.VALORMAGAZINE.PT



SANDRA FARINHA CONTABILIDADE: ONDE O CLIENTE É PRIORIDADE

Sandra Farinha é a diretora da Sandra Farinha – Contabilidade e Consultoria, uma empresa ainda jovem, mas que conta com uma equipa com mais de uma década de experiência no mercado e se assume como parceira dos clientes, com uma orientação customer centric.



Sandra Farinha
Diretora

Como descreve a Sandra Farinha - Contabilidade e Consultoria, considerando a vossa forma de estar com os clientes?

A Sandra Farinha – Contabilidade e Consultoria é uma empresa que se apresenta como um parceiro estratégico dos seus clientes. Gostamos de estar o mais próximo possível dos nossos clientes e de ajudá-los com todo o apoio fiscal, contabilístico ou de recursos humanos, libertando-lhes tempo para o core do seu negócio e toda a sua gestão operacional.

Quais os principais serviços de que dispõem? É importante que exista flexibilidade no fornecimento destes serviços?

A nossa empresa foca-se em três pilares: Serviços Financeiros, em que o objetivo é facilitar e auxiliar os nossos clientes a gerir e otimizar os recursos financeiros; Recursos Humanos, onde gerimos a comunicação com a Segurança Social, cumprimento das obrigações contributivas, processamento de salários e envio de recibos de vencimento; Fiscalidade, em que garantimos que o nosso cliente cumpre com a sua agenda fiscal, processamos os cálculos de impostos e entregas de declarações fiscais e tem todo o apoio sobre benefícios e apoios à sua atividade. Sendo a Sandra Farinha – Contabilidade e

Consultoria uma empresa customer centric, flexibilidade é a palavra-chave.

A importância do detalhe, nos serviços de contabilidade e consultoria, é grande e pode fazer uma grande diferença na vida financeira de uma empresa. Quando trabalham o caso de cada cliente, como se organizam de forma a assegurar que todos os ângulos da questão são considerados?

Na Sandra Farinha – Contabilidade e Consultoria procuramos criar um pacote de serviços à medida do modelo de negócio do cliente. Para tal, recorremos não só ao input do cliente para conhecer o seu modelo de negócio, mas também fazemos a avaliação externa do cliente, tudo o que o rodeia e quais os pontos que lhe podem dar uma vantagem competitiva.

Como descreveria a sua carteira de clientes?

Contamos com empresas em diversas áreas de negócio, desde o setor imobiliário à restauração, bem como o setor tecnológico, e colaboramos com empresas que vão desde startups até PME's. Trabalhamos também com empresários em nome individual que procuram iniciar a sua atividade. Internacionalmente, a marca Sandra Farinha iniciou a

sua expansão através de uma parceria luso-irlandesa, através da Ireland Portugal Business Network.

O fecho das empresas deixou os empresários a necessitar de ajuda. Como se posicionou a Sandra Farinha – Contabilidade e Consultoria, nesse âmbito?

Quando a pandemia começou, procurámos adaptar o nosso próprio modelo de negócio de forma a tornar a empresa mais ágil a prestar apoio aos nossos clientes, parceiros e potenciais clientes. Guiámos os nossos clientes no processo de busca de apoios governamentais, apoio financeiro, com as moratórias e assessorámos nas questões relacionadas com lay-off.

A digitalização é um processo em curso, na área da Contabilidade. Este processo já chegou à empresa?

O modelo de negócio da Sandra Farinha – Contabilidade e Consultoria sempre se baseou muito numa componente digital. Apostamos bastante em manter contacto direto com os nossos clientes e parceiros, através de diversas plataformas digitais, manter a proximidade através de direct mailing e publicações nas redes sociais. Em relação à parte operacional, procuramos o máximo possível ser uma empresa paper-free e recentemente apostámos num robô de arquivo e contabilização, que se junta a ferramentas próprias para gestão de tarefas e projetos.

Como antecipa o futuro da economia nacional, considerando que a pandemia está de novo com valores elevados e as moratórias terminam em setembro?

Mesmo sofrendo o abalo gigantesco provocado pela pandemia, novos negócios são criados diariamente e os nossos clientes e parceiros também estão na luta para inverter este ciclo negativo e ver o seu volume de negócio voltar à normalidade, pelo que o posicionamento da Sandra Farinha – Contabilidade e Consultoria é continuar a pautar-se pela adaptabilidade que os tempos exigem, por forma a ajudar os seus clientes, parceiros e seguidores a conseguirem ultrapassar este período conturbado.

Sandra Farinha
Contabilidade & Consultoria

“A PROXIMIDADE E A RAPIDEZ DE RESPOSTA SÃO FUNDAMENTAIS”

Hugo Ruivo e Diana Tavares são os responsáveis pela Ruivo & Tavares, uma empresa de Contabilidade e Assessoria Fiscal com seis anos de atividade e que aposta na tecnologia e na digitalização para assegurar o cumprimento de todos os prazos fiscais e o acompanhamento atempado dos clientes.



Diana Tavares
Sócia-gerente

vindo a implementar ao longo do tempo.

Relativamente aos serviços que disponibilizam, quais aqueles que mais são solicitados?

O core da nossa atividade assenta nos serviços de Contabilidade, gestão de Recursos Humanos e Assessoria Fiscal. A Assessoria Fiscal é claramente o serviço mais solicitado pelas empresas e ao qual dedicamos uma boa parte do nosso tempo, assegurando aos nossos clientes uma resposta efetiva às suas necessidades. Por outro lado, também identificamos oportunidades tendo em conta a especificidade de cada negócio. Para dar resposta a todas essas necessidades, temos uma equipa de profissionais especializados e apostamos na sua formação contínua.

Como avalia o trabalho desenvolvido pelos contabilistas ao longo do processo pandémico, sobretudo considerando todo o trabalho extra trazido pela candidatura aos apoios estatais?

Foi uma época muito complicada. Diariamente entrava em vigor nova legislação e os contabilistas tiveram um trabalho suplementar. O nosso trabalho foi fundamental no aconselhamento dos diversos apoios que foram criados

para as empresas, bem como nos apoios dirigidos às famílias. Paralelamente a isso, tínhamos de manter a nossa atividade garantindo o cumprimento de todas as obrigações fiscais. No nosso caso, optamos por dividir o escritório em dois grupos de trabalho, sendo que a um grupo ficou atribuído o acompanhamento da nova legislação, apoios estatais e comunicação com os clientes e o outro assumiu na íntegra a gestão corrente do escritório.

Que balanço faz do estado do setor, considerando também as eleições, que estão para breve, no que respeita à Ordem dos Contabilistas?

A Ordem dos Contabilistas tem feito um trabalho extraordinário. Sem as horas de formação, sem os vários manuais facultados, era impossível conseguir apoiar os nossos clientes. As eleições são um momento de reflexão sobre a nossa atividade. Relativamente ao setor, devemos todos lutar pela valorização da profissão.

Quais os objetivos que a RT Contabilidade definiu para o futuro?

Em plena pandemia abrimos um novo escritório no Porto, decisão que já se traduz num balanço positivo. O próximo passo é a mudança do atual escritório



Hugo Ruivo
Sócio-gerente

para um maior, de forma a garantir melhores condições a clientes e colaboradores. Estamos convictos de que podemos aumentar o volume de negócios e para isso estamos em processo de transformação digital. Queremos dar continuidade a esta mudança desmaterializando processos. Também estamos a adotar soluções digitais, tais como Área de Cliente, digitalização de documentos, permitindo-nos assim ser mais eficientes e focarmo-nos num apoio e aconselhamento de excelência aos nossos clientes.



CONSULTORIA DE GESTÃO PRÓXIMA DO CLIENTE

A Statera presta serviços de Contabilidade, Consultoria e Apoio Fiscal. Sendo uma empresa que aposta na proximidade com o cliente e em ser uma parceira dos mesmos rumo ao futuro, o diretor, Carlos Correia, vê o futuro de uma forma motivada e relembra que, durante a pandemia, a Statera esteve sempre ao lado dos clientes.



Carlos Correia
Diretor

Como descreveria a sua forma de estar no mercado, sobretudo no que se refere à forma de estar com os clientes?

A Statera possui como estratégia de mercado a disponibilidade de um serviço de exclusividade para com o cliente. É na proximidade com este, quer seja individual ou entidade coletiva, que reside a nossa diferença. A Statera possui como objetivo um crescimento sustentado, baseado na sua missão, visão e valores. É nesta forma de estar um pouco mais “premium” que a Statera quer manter a sua atividade, pois só assim poderá diferenciar-se. Desta forma, mesmo apostando nas novas tecnologias, o cliente será sempre convidado a perceber a importância, por exemplo, de um Balancete e de uma demonstração financeira e de compreender todas as peças contabilísticas da sua organização, num

intuito de um serviço de transparência e confiança mútuas.

De entre os serviços que desenvolvem, a Consultoria tem um destaque evidente. Este é já um serviço reconhecido como mais-valia pelos empresários?

A Contabilidade e a Fiscalidade são disciplinas diferentes, que, no entanto, se cruzam intimamente nas entidades, e é da conjugação destas duas que a Consultoria nasce, o qual, não sendo somente um trabalho de contabilista de registo de documentos e apuramento de impostos, é também, como entidade prestadora de serviços integrados, um complemento de apoio à gestão empresarial. E é esse o serviço integrado que os clientes procuram. O cliente procura um gestor e não somente um contabilista. Esta afirmação poderá ser polémica, porém tratando-se de um

tecido de entidades a operar em Portugal, de dimensão reduzida, estas não terão o suporte de gestão interna necessário, pelo que nos procuram como parceiros para esse efeito.

Como pode a Statera ajudar os clientes, no que respeita às análises financeiras e ao apoio que presta na gestão da empresa? Foi uma área particularmente importante, em tempos de pandemia?

O processo de prestação de serviços que resultou do processo pandémico que ainda vivemos manteve-se sob, basicamente, todos os âmbitos da nossa esfera de serviços. A aposta no software tinha sido realizada previamente, logo no início desta empresa, faz oito anos, pois percebemos que a mobilidade dos nossos recursos teria de ser uma realidade por via da prestação de serviços nas instalações do cliente. Com a pandemia, o local de trabalho somente mudou, do escritório do cliente, para a habitação dos nossos colaboradores. Quanto à Consultoria, surgiram novos desafios, pois fomos convidados a prestar serviços de apoio em processos de avaliação, fusão, cisão além de alguma formação de RH, de forma a estes se encontrarem preparados para os processos em questão.

Como caracteriza a sua carteira de clientes?

A Statera possui uma carteira de clientes muito diversificada na sua área de negócio, forma de atuar no mercado e

origem geográfica. Trabalhamos com clientes de mais de 35 nacionalidades de origem, obrigando a um reporte diversificado, quer na forma de ser elaborado, quer nos timings deste aos clientes e às autoridades respetivas.

Relativamente à Statera, como ultrapassou este período e como antecipa o futuro?

Na nossa atividade, vemos com motivação o futuro, pois esta área será sempre necessária nas empresas, uma vez que a necessidade de informação é diária e hermética e as entidades não têm nem recursos humanos nem financeiros, nem ainda tempo disponível, para gerir tamanho volume e complexidade de informação. A Statera ultrapassou, até agora, este período porque entreajudámo-nos com os nossos clientes. É desta colaboração mútua que as parcerias resultam. Tomámos decisões, fomos arrojados. Quinze dias após o início da pandemia, a Statera faturou as suas avenças com um desconto de forma que os seus clientes soubessem que estávamos ali, a reduzir as nossas margens, mas dispostos a prosseguir com eles, no futuro. Só assim poderemos pensar o futuro, em parcerias. Os nossos concorrentes, antes de ameaça, constituem parceiros com os quais, muitas vezes, trabalhamos em projetos comuns. E é assim que os laços se estreitam e que existe uma saudável concorrência.



“PORTUGAL E ANGOLA BENEFICIAM DE UMA SIMBIOSE ECONÓMICA NATURAL”

João Luís Traça é o presidente da Direção da Câmara do Comércio e Indústria Portugal – Angola e, em entrevista sobre as relações económicas e empresariais que unem estes dois países, deixa claro a existência de uma perenidade só possível entre duas nações que a História sempre uniu.



Como caracteriza as relações económicas destes países e a sua evolução ao longo do tempo?

Portugal e Angola são mercados naturais de expansão e internacionalização das suas empresas. A pandemia de Covid-19 é geral e simultânea a diversos países, afetando negativamente as relações económicas internacionais, e Portugal e Angola não são exceção. Uma coisa é certa: independentemente de quanto tempo mais durar esta crise, depois dela o mundo não será igual ao que “era antes” e as relações de proximidade entre empresas portuguesas e angolanas também não, nomeadamente ao nível da produção industrial. Veja-se, por exemplo, o antecipado incremento do “near shoring” na produção industrial, que levará muitas empresas portuguesas a deixarem de exportar para Angola a partir de Portugal e a ponderarem a criação de instalações industriais em Angola ou noutro local em África mais próximo de Angola. Enfim, será o “novo normal”.

Quais os setores que, atualmente, mais interessam aos empresários portugueses em Angola e aos empresários angolanos em Portugal?

Os setores que interessam aos empresários dos dois mercados são muito diversificados e complementares, abrangendo, praticamente, todas as áreas de atividade económica: metalurgia e metalomecânica, agricultura, rochas ornamentais, construção civil e obras públicas, saneamento e águas, prestação de serviços às empresas, eletricidade (construção de barragens e redes de distribuição), entre outros. Atualmente, e por força dos Acordos de Quioto e Paris que ambos os países subscreveram, há uma nova área de investimento, orientada para a produção de energias renováveis e a descarbonização, o setor “verde” das economias.

Quais os maiores desafios, burocráticos e legais, para quem procura investir num país e no outro, respetivamente?

Angola e Portugal têm feito bastante para evitar que a burocracia seja limitativa da realização do investimento direto: Angola criou a AIPEX – Agência para a Promoção do Investimento Privado e das Exportações e a Janela Única do Investimento, que permite ao investidor tratar de todos os assuntos relacionados com o seu projeto na AIPEX; criou a Janela Única Logística como ferramenta para o planeamento, execução e fiscalização dos processos de gestão, ao longo da cadeia logística nacional; aprovou nova legislação referente à abertura de escritórios de representação de empresas estrangeiras não residentes cambiais no país e, muito recentemente, aprovou o SIMPLIFICA – Projeto de Simplificação de Procedimentos na Administração Pública (entre outras medidas também impulsionadoras do investimento externo). Quanto a Portugal, medidas como o Programa SIMPLEX, a Empresa na Hora e o ePortal

são igualmente significativas. Bilateralmente, ambos os Executivos colocaram em prática instrumentos que facilitam a rentabilidade dos investimentos e o respetivo financiamento, correspondendo às exigências e pretensões do seu empresariado, com a entrada em vigor do Acordo de Dupla Tributação e do Acordo para a Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos, que vieram complementar o Protocolo Bilateral para a Facilitação da Emissão de Vistos (de 2011), instrumentos de grande relevância nas relações económicas bilaterais.

Como pode a Câmara de Comércio e Indústria Portugal-Angola ajudar estes empresários e investidores a avançar com os seus negócios num e noutro país?

A Câmara de Comércio e Indústria Portugal – Angola foi criada em julho de 1987, é uma instituição privada de utilidade pública, em Portugal e Angola, o que significa que está autorizada a desenvolver a sua atividade em prol da criação, do desenvolvimento e do estreitamento de parcerias bilaterais entre e nos dois países. Para tal, apoia os empresários prestando-lhes informação correta e atualizada (desde temas económicos ao tema das alterações legislativas e empresariais) necessária às suas atividades correntes, organizando eventos e webinars, promovendo a análise das matérias mais relevantes junto das autoridades competentes nos domínios em causa, sempre empenhada em dar resposta às dúvidas e dar voz aos desafios e necessidades dos seus associados. Estamos conscientes de que é sempre possível fazer mais e melhor e é importante que as centenas de associados da CCIPA também o saibam, pois só assim aproveitarão as oportunidades de negócio que surgirem.

“TEMOS UMA EXCELENTE RELAÇÃO DE CUMPLICIDADE”

Portugal e Angola mantêm relações diplomáticas há muitos anos, assentes numa relação de amizade entre estes dois países-irmãos, pautadas pela excelência e cumplicidade de quem se conhece e se relaciona há largos anos. Em entrevista, o Embaixador de Portugal em Angola, Pedro Pessoa e Costa, salientou esta realidade relacional e o estreitamento das relações políticas entre Portugal e Angola.



Pedro Pessoa e Costa
Embaixador de Portugal em Angola

As relações diplomáticas entre Portugal e Angola têm muitos anos de existência. Como as resumiria, considerando a história que une os dois países?

Portugal e Angola souberam consolidar, desde a sua independência em 1975, uma estreita relação entre países-irmãos, entre dois povos que se conhecem e interagem há muito tempo, respeitando-se mutuamente.

Temos história e línguas comuns, pertencemos à CPLP o que ainda mais reforça esta relação de cumplicidade, em muitos casos até de consanguinidade, sempre com espaço para se aprofundar. Os desafios e o próprio mundo evoluem e obrigam a constante adaptação, como vemos com a atual pandemia.

As nossas relações diplomáticas assentam numa relação bilateral de cumplicidade e de excelência, em

valores comuns e numa sólida amizade entre dois povos, e que se estende a todos os domínios da ação governativa. Uma indubitável relação que também existe entre povos, com portugueses e luso-angolanos que solidificam cada vez mais esta relação entre os dois países.

Portugal e Angola mantêm também fortes relações comerciais. Quais os principais setores económicos onde os empresários portugueses mais apostam, em Angola? E em Portugal, quais as áreas económicas que mais interesse despertam nos empresários e investidores angolanos?

Quero destacar que quando se fala de concorrência de empresas de outros países, o facto das empresas portuguesas “não virem ao mercado”. Elas “estão no mercado”, e com a Angola e os angolanos fazem parcerias e alianças que ajudam o desenvolvimento do país no presente e para o futuro.

A presença empresarial portuguesa em Angola é transversal, com empresas de capital português em todos os setores de atividade económica. Os empresários portugueses têm vindo a fazer uma aposta continuada na economia angolana, quer em regime de parceria com parceiros locais, como criando, de raiz, empresas de direito angolano financiadas por capital português.

Presença que passa por grandes, médias e pequenas empresas, de empresários em nome individual que criam emprego direto e indireto para milhares de angolanos, que transferem tecnologia e apostam na capacitação e formação de angolanos.

Investimentos que se concretizam pela convicção de que Angola é uma realidade económica vibrante, uma das maiores economias da África Austral e com um futuro promissor. Contribuir para esse mesmo futuro é o principal objetivo da presença empresarial

portuguesa em Angola. Tendo este país envidado um esforço considerável na reconstrução nacional, é natural que a presença de empresas portuguesas na área da construção civil e obras públicas seja bastante relevante. Uma presença que se justifica pela qualidade e excelência da sua atividade, na verdade reconhecida também em outros países do continente africano. Mas vamos mais longe, em outros setores igualmente estratégicos, como a indústria transformadora, as energias renováveis, o setor da rocha ornamental, os serviços de consultoria e o agro-alimentar com a relevante presença de empresas portuguesas, de novo pela sua qualidade e competência. Os investidores portugueses estão atentos a oportunidades de negócio no âmbito do processo de diversificação económica angolano, e certamente estarão presentes sempre que considerem que as condições para a sua atividade estejam reunidas.

O investimento de Angola em Portugal é também um sinal da relação bilateral de confiança e parceria. Sinal de conhecimento mútuo, e desta cumplicidade que caracteriza a nossa relação. Também ele diversificado, sofreu grandes alterações em 2020, e estava especialmente concentrado nos setores da energia, banca, telecomunicações e imobiliário.

A comunidade portuguesa em Angola diminuiu, numa determinada época histórica, mas tem vindo a aumentar novamente, nos últimos anos. É uma comunidade bem integrada no país? Que análise faz desta presença portuguesa em Angola?

A atual pandemia, conjugada com a crise económica que já estava instalada provocou uma situação especial, com alguma redução do número de portugueses residentes em Angola. Creio que está agora a ser atenuada com o regresso de cidadãos nacionais, fruto de alguma retoma da atividade económica e também da confiança nas medidas de Angola no combate à Covid. Assinale-se que cerca de 65 por cento cidadãos possuem simultaneamente a nacionalidade portuguesa e angolana, mantendo uma tendência crescente na comunidade aqui radicada.

A comunidade dupla nacional encontra-se completamente integrada na vida social e económica angolana, desempenhando funções nas mais diversas áreas como a política, a cultural ou a empresarial.

A presença portuguesa em Angola é muito rica e amplamente disseminada. Encontramos portugueses, de várias gerações, a residir nas 18 províncias de Angola, e a todos procuramos prestar o apoio consular merecido e devido.

Como caracterizaria, neste momento, as relações políticas existentes entre Portugal e Angola?

As nossas relações conhecem atualmente uma conjuntura particularmente favorável a todos os níveis. Uma relação que é mais tranquila e musculada. Para dar uma ideia mais concreta, antes da pandemia, e nas três visitas de alto-nível que tiveram lugar a Angola entre 2018 e 2019, foram assinados 35 instrumentos jurídicos de cooperação.

E já depois disso, entre março e dezembro de 2019, foram realizadas mais de 20 visitas a nível político a Angola. Quando me pedem para falar da cooperação entre os dois países alerto sempre para uma longa conversa, tal é a dimensão e o alcance da nossa relação. Portugal e Angola cooperam nas mais diversas áreas, desde a Saúde, Educação, Agricultura, Formação, Ambiente, Energia, Justiça, Segurança e Defesa, entre muitas outras, com base num programa estratégico definido pelos dois governos até 2022.

Estes dois países fazem parte dos designados “países-irmãos” de língua portuguesa. O que falta fazer, na sua opinião, para estreitar ainda mais os laços culturais e sociais entre eles?

Somos “países-irmãos”, somos até “países-família”, daquelas em que se encontram todos os tipos de relações e até desencontros. Portugal e Angola são, de facto, países muito próximos cultural e socialmente e essa proximidade está bem patente no quotidiano de Angola, não só na utilização da língua portuguesa, mas também na mobilidade de cidadãos e até na gastronomia dos dois países. As trocas recíprocas entre as duas culturas são imensas e encontram-se bem enraizadas. Que bem que me sabe ver o apoio dos angolanos à nossa seleção de futebol neste Euro, que bem que me sabe ver o apoio dos portugueses a qualquer equipa ou angolano em competições internacionais. É algo quase natural.

Para estreitar ainda mais os nossos laços de proximidade é essencial prosseguir o que já estamos a fazer, com o desenvolvimento de projetos de

cooperação que visem sobretudo reforçar a capacidade de ensino angolano, por via do apoio à formação de professores para o ensino básico e secundário, ou da capacitação do ensino técnico profissional conforme nos tem sido solicitado pelas próprias autoridades angolanas. Uma aposta na educação e talento angolano.

Falando de povos, de cidadãos que se conhecem e se querem conhecer ainda melhor, arriscaria a falar da importância da promoção das indústrias culturais e criativas, a Economia Laranja que tem um valor económico e retorno financeiro, procurando aprofundar intercâmbios nas áreas da música, das artes plásticas, da literatura, da conservação de património e da televisão, entre artistas e produtores de ambos os países.

Temos a sorte de dispor de um Centro Cultural Camões em Luanda, um espaço que deve cada vez mais fazer esta ponte entre os dois países, que sirva os dois países, Centro este que nestes tempos de pandemia se reinventou na forma de comunicar com o seu público, mas nunca reduziu a sua atividade ou missão principal.

Quais são os principais eventos/ações diplomáticas ou de outra índole que envolverão Portugal e Angola em breve e dos quais gostaria de dar nota?

Permito-me referir, pelo seu impacto simbólico, a campanha solidária de doação de sangue que promovemos para assinalar o Dia de Portugal, em parceria com o Instituto Nacional de Sangue de Angola. “Estarmos juntos, Está-nos no Sangue” foi o slogan desta campanha em que pudemos contar com a participação de muitos portugueses, incluindo várias empresas e empresários nacionais presentes neste mercado, para ajudar a salvar vidas em Angola, cujas necessidades anuais ascendem a 300 mil doações voluntárias de sangue.

Foi uma forma muito concreta, para lá das meras palavras protocolares, de valorizar a cooperação entre os dois países e demonstrar a solidariedade dos portugueses para com o povo angolano e retribuir, mais uma vez, um pouco do tanto que este país nos tem dado.

PRODESI:

DESENHADO PARA APOIAR O
DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO E SOCIAL DE ANGOLA



Cristina Ferreira
Managing Partner

A PahlConsulting foi criada em 2018, por Cristina Ferreira, juntamente com outros dois sócios, no seio do Grupo Pahldata, e centra a sua atuação na consultadoria de gestão e acompanhamento de projetos – públicos e privados – bem como na implementação de ideias que aportem mais-valias aos seus clientes. Nesta entrevista, a Managing Partner destacou o Programa de Apoio à Produção, Diversificação das Exportações e Substituição das Importações (PRODESI), o projeto governamental de diversificação e dinamização da economia de Angola.

Como caracteriza o vosso posicionamento no mercado?

A PahlConsulting é uma empresa de consultadoria de gestão, que se posiciona enquanto parceira dos seus clientes e cujo principal objetivo é ajudá-los a desenvolver a sua estratégia de gestão, nomeadamente, os projetos estruturantes que devem implementar para serem competitivos. Além disso, temos também capacidade de implementação dessas ideias, na medida em que conseguimos aportar soluções que ajudam os clientes a operacionalizá-las.

Como é que a PahlConsulting, com apenas três anos de existência, iniciou o seu processo de internacionalização, em particular para Angola?

A PahlConsulting focou-se no segmento dos projetos multilaterais, que são projetos de ajuda ao desenvolvimento, financiados pelo Banco Mundial, pela União Europeia, pelo Banco Africano de Desenvolvimento, pelas Nações Unidas ou outras instituições multilaterais. Ao abrigo destes financiamentos, já desenvolvemos projetos em Cabo Verde e estamos atualmente a desenvolver projetos em Angola. Destes, destaco a assessoria da PahlConsulting ao Ministério da Economia e do Planeamento de Angola, na implementação do PRODESI, que é o programa de diversificação da economia angolana, através do aumento da produção, aumento das exportações e diminuição das importações. Os setores nos quais o Governo angolano aposta estrategicamente, são o primário e o secundário, mais concretamente a agricultura, a pesca, o têxtil/vestuário/calçado, os recursos geológico e o turismo.

Em que se traduz este programa governamental?

O Governo angolano tem vindo a desenvolver um conjunto de medidas de convergência, do ponto de vista legislativo, de forma a criar um ambiente de negócios favorável ao investimento privado. Para isso, publicou uma nova Lei do Investimento Privado, desenvolveu legislação para resolução dos problemas de insolvência das empresas, desenvolveu legislação específica no âmbito da prestação de garantias mobiliárias e está a procurar desenvolver a Bolsa de Valores e o mercado de capitais - tudo isto no que diz respeito ao ambiente de negócios. O objetivo passa por criar confiança nos investidores privados, confiança que se reflete, posteriormente, no Índice “Doing Business”, publicado pelo Banco Mundial e onde Angola se encontra entre os últimos posicionados. Uma outra questão importante e que este programa também visa trabalhar é o

acesso ao crédito pelos investidores privados. Em Angola, por definição, os Bancos têm pouca apetência para financiar o setor privado. Isso deve-se ao facto de os empresários terem algumas dificuldades em apresentar um plano de negócios consistente e estruturado e também dada a dificuldade de efetivar os processos de insolvência, o que também acaba por prejudicar as entidades bancárias. Além disso, há que considerar o risco inerente ao facto de um Banco financiar um projeto privado. Todos estes fatores têm de ser trabalhados – é necessário capacitar os empresários para fazerem planos de negócio robustos, os Bancos para analisar pedidos de financiamento, baseados nos planos de negócio bem delineados por parte dos empresários – e o PRODESI foi desenhado para responder a estes desafios.

Qual o papel da Pahl Consulting na concretização deste programa?

O PRODESI é um programa bastante vasto e com várias iniciativas, relacionadas com cada um dos setores de atividade em que Angola aposta para o seu desenvolvimento económico futuro. O nosso papel é de program management – assessoramos o Ministério da Economia e Planeamento angolano na gestão do programa, desenvolvemos estudos – cinco, mais exatamente – sobre o potencial de desenvolvimento de cada uma destas áreas, identificámos as falhas existentes nas cadeias de valor de cada um dos setores prioritários, para identificar as oportunidades de investimento disponíveis. Outra parte do nosso trabalho é monitorizar as iniciativas que os vários setores levam a cabo, no sentido de promover um melhor ambiente de negócios, bem como um posicionamento internacional positivo, no que respeita ao ranking da competitividade. Finalmente, criámos também uma lista de indicadores, os quais monitorizamos, para garantir que o programa está, efetivamente, a ser bem concretizado, nomeadamente aspetos relacionados com a criação de emprego, o crédito que está a ser concedido à economia, quais os setores mais apoiados... Estes dados serão depois transformados em informação que será transmitida aos decisores políticos.

Que balanço podemos fazer deste programa?

Em termos absolutos, tem sido feita muita coisa para transformar Angola num país mais apetecível ao investimento privado. Naquilo que é o domínio interno, o PRODESI já financiou mais de 700 projetos, que têm impacto na vida das pessoas.

Esse impacto já chegou aos empresários portugueses, ao ponto de despoletar um interesse particular em investir em Angola?

Acredito que não e creio que este assunto tem de começar a ser mais falado em Portugal. Em Portugal, ainda se julga que Angola não é um país amigo do investimento privado e que é muito difícil expatriar capitais – não vou desmentir esta última questão, mas isto está a mudar. E precisamente porque está a mudar, os empresários e investidores que se posicionarem na linha da frente do investimento em Angola, poderão usufruir de grandes oportunidades de negócios, pois elas existem. Angola precisa muito do investimento direto estrangeiro, porque apesar de tudo, o caminho do investimento interno é mais difícil: faltam recursos humanos qualificados, matéria-prima, financiamento barato...por isso o investimento direto estrangeiro é o caminho mais rápido para criar postos de trabalho e para alavancar, no imediato, a economia, e reduzir a sua dependência do petróleo. Angola e Portugal têm uma história em comum e isso pode representar uma boa oportunidade de investimento para as empresas nacionais, bem como uma ajuda importante para a economia angolana.

O que está a ser feito, internacionalmente, para divulgar esta procura por investimento estrangeiro?

Angola tem privilegiado muito mais a comunicação interna do que a externa, sobretudo considerando a pandemia, que surgiu pouco tempo depois do início do PRODESI começar a ser efetivamente implementado. Por essa razão, era de facto importante que os diplomatas portugueses e angolanos criassem canais de comunicação para divulgar este programa que quer melhorar o investimento e o ambiente de negócios, considerando que as feiras e as missões empresariais ainda não se estão a realizar.

Como continuará a ser implementado o PRODESI?

O PRODESI é um programa governamental e Angola terá eleições no próximo ano. Se o novo Governo for uma continuidade daquele que existe atualmente, o programa continuará seguramente ativo. Parece-me que este programa é fundamental para a economia angolana, as reformas que estão a ser feitas são e necessárias, sobretudo considerando que a economia está muito dependente do petróleo. Urge, por isso, diversificar a economia e assegurar que Angola produz riqueza em outros setores, uma vez que tem condições para tal.

“PORTUGAL E ANGOLA ESTÃO EM FASES DE DESENVOLVIMENTO DISTINTAS”

Carlos Fontão Carvalho é senior partner da BDO Portugal, uma empresa internacional, cuja principal característica é o seu trabalho em rede, entre todos os escritórios dos vários países onde se encontra presente. Prestando serviços nas áreas da Auditoria, Impostos, Consultoria Financeira e Gestão, a BDO consegue assegurar a um cliente estrangeiro o mesmo serviço que este usufruía no seu país de origem, garantindo simultaneamente um conhecimento profundo das regras e requisitos da economia local.

A BDO é uma empresa inicialmente constituída por cinco firmas de auditoria e consultoria, de países distintos e que adotaram o sistema de trabalho em rede. Em 1981, a BDO chegou a Portugal, celebrando este ano o seu 40º aniversário no país. Enquanto senior partner da empresa, como vê esta presença da BDO no mercado nacional?

A história da BDO no mundo demonstra o sucesso de uma estratégia de implantação global, partindo de uma robusta presença local. Fundada em 1963, somos agora uma organização global com mais de 91 mil colaboradores em 167 países e territórios, com mais de 1 600 escritórios que geraram receitas de 9,2 mil milhões de euros. O compromisso da BDO consiste em prestar um serviço excepcional aos nossos clientes. Somos reconhecidos pela forma próxima e de total disponibilidade como nos relacionamos com os nossos clientes, pela qualidade do nosso trabalho, assegurada por equipas seniores e pela forma proativa com que damos ideias que contribuem para o sucesso dos negócios. Hoje, somos líderes na prestação de um serviço excepcional aos clientes. Temos uma ferramenta de auditoria das mais avançadas do mundo – o APT Next Gen e, recentemente, tornámo-nos na rede internacional do ano pelo International Accounting Bulletin, pela segunda vez em três anos. O início da atividade em Portugal, que resultou da iniciativa de Ernesto Ferreira da Silva, fez parte desta estratégia de globalização.



Carlos Fontão Carvalho
Senior partner

Em termos de mercado, Portugal mostrou evolução, ao longo destes 40 anos, considerando o tipo de empresas que recorrem aos vossos serviços, bem como os setores de atividade aos quais pertencem?

Ao longo destes 40 anos e após um período conturbado que se seguiu ao

25 de Abril, Portugal sofreu uma transformação drástica. A abertura ao investimento estrangeiro e o forte impulso dado pelo Estado à iniciativa empresarial permitiu a constituição de fortes e modernos grupos privados que transformaram o panorama das empresas que normalmente recorrem

aos nossos serviços. A adesão à União Europeia e as reformas que foram introduzidas ao longo destes anos, levaram a BDO a reforçar as suas competências junto dos mais diversos setores de atividade, desde o setor público através da Administração Central e da Administração Local e empresas públicas aos mais variados setores de atividade do setor privado, de onde destacamos o Setor Financeiro e Seguros, a Educação, a Saúde, a Logística e os Transportes, o Turismo e o Setor Imobiliário, entre outros.

Como assessora e acompanha a BDO os novos investidores internacionais, que veem em Portugal boas oportunidades de investimento?

Combinando a experiência global com o conhecimento específico das necessidades locais. É aqui que reside a grande vantagem de estarmos integrados numa rede internacional. Não só partilhamos clientes internacionais, como beneficiamos de todo o know-how, metodologias e ferramentas da rede BDO, mas aliadas a um forte conhecimento das regras e requisitos das economias locais. Quer sejam clientes particulares, quer sejam empresas, o serviço prestado pela BDO em cada um dos países e territórios onde atua é prestado de forma consistente e pautado pelos mais altos padrões de qualidade.

Considerando que desde a origem da empresa o trabalho em rede é uma marca da BDO, tal continua a verificar-se entre os cinco escritórios que existem em Portugal?

À semelhança da estratégia internacional, também em Portugal a BDO definiu uma estratégia de diversificação da sua presença pelo território de Portugal Continental e Ilhas, dispondo atualmente de cinco escritórios em Lisboa, Porto, Faro, Funchal e Braga, que nos permite estarmos mais perto dos nossos clientes percebendo as diversas realidades regionais e assim, podermos contribuir para a sua expansão e crescimento. Por outro lado, o acordo que temos com a rede internacional prevê que Portugal seja também responsável pela atividade da BDO nos países africanos de língua portuguesa. Foi assim que por iniciativa da BDO Portugal foram abertos escritórios em Moçambique, Cabo Verde e Angola. Fez sempre parte da nossa estratégia dar início à atividade da BDO nesses países, mas após um período de crescimento e consolidação, transferir a titularidade para os sócios locais. Foi isso que aconteceu com Moçambique, que se tornou membro de pleno direito da rede BDO e que temos também intenção de concretizar com os escritórios de Angola e Cabo Verde.

No que respeita a Angola, este é um país com o qual Portugal tem fortes ligações históricas e culturais. Mais recentemente, a vertente económica começou também a desenvolver-se. Considerando que a BDO tem também presença física em Angola, é possível realizar esse mesmo trabalho em rede, garantindo o acompanhamento de um mesmo cliente em ambos os países?

A BDO começou a prestar serviços em Angola em 1989, primeiro diretamente de Portugal e mais tarde em colaboração com equipas de técnicos angolanos, contribuindo dessa forma para a sua formação.

Hoje em dia, prestamos serviços de auditoria e consultoria em Angola, muitos deles em equipas conjuntas entre Portugal e Angola, para um vasto leque de clientes, desde empresas públicas, empresas estrangeiras e vários grupos angolanos de média e grande dimensão.

Comparando ambos os mercados – português e angolano – como os caracterizaria, no que respeita à aposta no investimento e à possibilidade de desenvolvimento?

Portugal e Angola estão em fases de desenvolvimento diferentes. Portugal enfrenta atualmente um dos maiores desafios da sua história e provavelmente uma derradeira hipótese de introduzir as

reformas necessárias ao crescimento económico e ao aumento da produtividade. Efetivamente, os fundos na União Europeia, no âmbito do Programa de Recuperação e Resiliência, irão permitir que o país possa implementar medidas de reforço da economia em todos os setores de atividade, principalmente os de maior valor acrescentado por forma a não ficar dependente do setor dos serviços, onde Portugal já deu passos significativos.

Angola, por seu lado, precisa de se reinventar. Se foi natural que a seguir à independência o novo país se virasse para os setores que, a mais curto prazo, gerassem proveitos que permitissem financiar a economia e o desenvolvimento do país, agora há que implementar políticas de médio e longo prazo que permitam aproveitar os imensos recursos que o país tem, em favor das populações e do crescimento e desenvolvimento do país. Tanto em Portugal como em Angola, o investimento estrangeiro é indispensável para o financiamento da economia. Oxalá os dirigentes dos dois países saibam implementar as medidas necessárias à atração desse investimento.

Quais os grandes desafios que se colocam quando uma empresa que desenvolve a sua atividade nas áreas da Assessoria, Consultoria, Auditoria e Impostos está presente em vários países, com a implicação direta de lidar com vários

regimes fiscais e diferente legislação?

Para uma rede internacional como a BDO, esse não é um grande desafio, exatamente porque estamos organizados para combinar a experiência global com o conhecimento específico das várias realidades locais, seja ao nível dos regimes fiscais, dos regimes contabilísticos e demais legislação próprios de cada um dos países.

Como lhe parece que a economia vai reagir, no pós-pandemia? Teremos a recuperação tão falada?

Sou otimista por natureza e acredito que tanto Portugal como Angola vão sair mais reforçados desta crise e em condições para iniciar uma fase de crescimento e desenvolvimento duradoura. Existem, no entanto, muitas variáveis, desde a conjuntura internacional às especificidades de cada um dos países. Espero, sinceramente, que os dirigentes dos dois países tenham a sabedoria, coragem e competência para pôr os interesses dos países acima de qualquer outro interesse e os conduzam nesse ambicionado caminho do sucesso.

“AS EMPRESAS PORTUGUESAS DEVIAM APOSTAR MAIS EM FORMAÇÃO”



Tiago Mimoso
International Market Coordinator

A APCER celebra este ano o 25º aniversário e assinala-o vincando um dos seus valores – a confiança. Tiago Mimoso, international market coordinator da empresa, assume que um dos principais objetivos da APCER é continuar a ser líder de mercado na sua área de atividade, alargando a presença internacional e salienta ainda as principais diferenças entre Portugal e Angola, no que respeita à importância dada à certificação.

Como avalia estes 25 anos de existência da APCER e a sua ação entre clientes, fornecedores e parceiros?

O lugar de liderança de mercado que a APCER ocupa, tanto em Portugal como nos PALOP's, onde temos atividade, é prova evidente da avaliação positiva de todas as partes interessadas relativamente ao valor 'confiança'.

Como pode a APCER ajudar, no que respeita às certificações de qualidade e segurança, a promover um ambiente de trabalho e de produção saudável e seguros nas empresas?

A atividade de Certificação é um fator de grande peso no desenvolvimento empresarial de qualquer economia. Qualquer atividade relacionada com Verificação de Conformidade incentiva os mecanismos de melhoria contínua, no caso da Qualidade, e promove as condições de trabalho para patamares de segurança nivelados com os que se praticam nos países, ditos, mais desenvolvidos.

Relativamente às formações que a APCER faculta, quais aquelas que gostaria de salientar?

Os programas de Formação que a APCER tem em oferta cobrem um vasto número de temas, ainda que o enfoque principal seja na formação em referenciais normativos direcionados à certificação e às suas respetivas metodologias de auditoria. Continuo a considerar a Formação em Qualidade (ISO 9001) como o ponto principal de abordagem aos sistemas de gestão, pois contém os elementos essenciais que são comuns a muitos outros sistemas de gestão. No entanto, as novas realidades e consciencialização das empresas, e do público em geral, sobre matérias como o Ambiente, as questões Sociais e a Segurança da Informação estão a causar uma diversificação na procura de temas de formação.

Considerando o contexto pandémico em que o mundo, e Portugal em particular, mergulhou, qual o papel que a APCER desempenhou junto das empresas?

É surpreendente a agilidade com que a APCER reagiu

perante o desafio da crise causada pela pandemia. Ainda que tivéssemos temido efeitos devastadores na nossa atividade, estes acabaram por não se revelar tão nocivos como pensámos. Em alguns casos foi até possível transformar o desafio em oportunidade, forçando-nos a aprender a trabalhar de forma diferente, de maneira a permitir às empresas a continuidade dos seus processos de certificação e a normal manutenção dos seus sistemas de gestão.

A importância da certificação já está largamente divulgada junto das empresas nacionais? Que avaliação se pode fazer do panorama empresarial e industrial nacional, atualmente, relativamente à evolução das condições de trabalho e produção, nos últimos 25 anos?

É verdade que nos mercados mais desenvolvidos, aqueles que associamos aos designados 'países do primeiro mundo', a certificação já está quase ao nível rotineiro de exigência dos próprios mercados. As vantagens que a certificação aporta, não só em termos económico-financeiros, mas também ao nível da imagem e do prestígio das empresas, estão bem compreendidas pelo empresariado. Adicionalmente, a evolução em termos legislativos, devido à nossa progressiva integração na UE, tem levado à procura de implementação de sistemas de gestão que reforçam, e em alguns casos ultrapassam, a conformidade com as novas exigências. O mesmo já não é evidente em ambientes empresariais onde as pressões concorrenciais e as vantagens competitivas não são tão evidentes.

No que respeita a Portugal tem-se notado, nos últimos 20 a 25 anos, uma evolução quase exponencial na perceção e reconhecimento do impacto que a certificação tem no desempenho das empresas. Em outros ambientes empresariais, como nos países africanos, essa evolução é mais paulatina, seletiva e numa perspetiva mais pragmática.

Muitas empresas portuguesas desenvolvem a sua atividade profissional também em Angola. Quais as diferenças entre o trabalho desenvolvido pela APCER em Portugal e a APCER em Angola, que mais se destacam?

Em princípio, não haverá diferença na maneira de trabalhar da APCER em Portugal ou em Angola. Esse é, diria, o objetivo primário da normalização – ter uma forma padronizada nas metodologias de avaliação. Só assim se garante que uma empresa certificada em Angola é 'tão certificada' como uma certificada em Portugal ou nos EUA. A diferença, a existir, reside mais ao nível da motivação e dos objetivos que levam as empresas a buscar o estatuto de Empresa Certificada. Logo, a nossa maneira de trabalhar num mercado como Angola difere sobretudo na forma de abordagem à criação da necessidade, que passa, sobretudo, por demonstrar os benefícios que podem advir de se obter um fator diferenciador como a certificação.

Comparando diretamente ambos os mercados, como avalia cada um, no que respeita à sua aposta na certificação e na formação?

No caso português, a minha perceção é que a aposta deveria ser mais forte na formação, sobretudo nos referenciais emergentes ligados à Inovação e às TI's. Esta é uma perceção estritamente comercial, com base em tendências de procura.

No caso angolano, a Formação é essencial, pois as maiores carências encontram-se na escassez de recursos humanos com as devidas competências para implementar e manter sistemas de gestão. Creio que terá de ser ultrapassada a relutância do empresariado angolano relativamente a investir em Formação, que se deve à dificuldade que têm em fidelizar os recursos formados.

Quais os próximos objetivos a alcançar, pela APCER?

Prevaler na posição de líderes de mercado, garantindo a nossa capacidade para entregar serviços de valor acrescentado aos nossos clientes será sempre um objetivo prioritário para a APCER. Consolidar e alargar a nossa presença nos mercados internacionais continua a ser a direção que mantemos como o objetivo estratégico dos últimos anos.

Ligamos Portugal a S. Tomé e todos os portos de **Angola**



NAIP LEIXÕES

Avenida D. Afonso Henriques,
1196, sala 104, 4450-012 **Matosinhos**
Telf: 00351/ 229 392 610 till 18
Fax: 00351/ 229 392 619
Email: geral@naip.pt

NAIP LISBOA

Avenida D. Carlos I, nº 44,
8º andar, 1200 – 649 **Lisboa**
Telf: 00351/ 213 917 610 till 18
Fax: 00351/ 213 917 619
Email: geral@naip.pt



NMA ROTTERDÃO

NMA Naiber Maritime Agencies B.V.
VEERKADE 8 F 2nd floor
3016 DE ROTTERDAM
THE NETHERLANDS
TELF: +31 (0)85 4861390



SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE - NAI

Rua Estrada do Hospital, Casa nº036B
Distrito de Água Grande
S. Tomé – S. Tomé e Príncipe
Tel: 00 239 222 71 75
Email: geral@nai.st

NAIBER LUANDA

NAVEGAÇÃO ANGOLA IBÉRICA
Rua da Liberdade, 141, r/c
Vila Alice – Luanda
Tel/Fax: +244 922 684 781
luanda@naiberangola.com

NAIBER LOBITO

Av. Marechal Craveiro Lopes,
nº 4, 2º andar, porta A, Lobito
Tel: +244 272 226 534
Fax: +244 272 226 534
lobito@naiberangola.com

NAIBER SOYO

Município de Soyo Bairro 1 de Maio
Zona Aeroporto de Soyo
Tel: +244 922 684 781
soyo@naiberangola.com

NAIBER NAMIBE

Rua Ekuikui II
2º Andar, Edifício Banco Keve **Namibe**
Tel: +244 923 261 364
namibe@naiberangola.com

NAIBER CABINDA

Rua da Polícia, nº 92, **Cabinda**
Tel: + 244 925 901 074
cabinda@naiberangola.com



A CIÊNCIA AO SERVIÇO DA SOCIEDADE DO FUTURO

O Laboratório Nacional de Energia e Geologia (LNEG) utiliza o conhecimento científico para potencializar os recursos energéticos e geológicos endógenos, de forma a contribuir para uma economia próspera, evoluída e sem carbono, como destaca a presidente desta instituição, Teresa Ponce de Leão.

O LNEG é um laboratório que utiliza o conhecimento científico para conhecer melhor o território e as suas potencialidades e apresentar soluções para uma sociedade sem carbono e uma economia próspera. Enquanto presidente desta instituição, como caracterizaria o trabalho que tem vindo a ser desenvolvido?

Temos a missão de contribuir de forma independente para o desenvolvimento económico e melhoria da qualidade de vida, colocando o conhecimento ao serviço da sociedade. Contribuímos para aumentar a penetração de Renováveis e sua Integração no Sistema Energético e na implementação de soluções para a Transição Energética. Fazemo-lo em colaboração ao nível nacional e internacional, através dos Laboratórios Colaborativos, na “European Energy Research Alliance” ou nos EuroGeoSurveys. Orientamos estrategicamente a atividade para apoio às políticas públicas.

Portugal é um país com forte potencial, no que respeita à produção de energias renováveis. Como se comporta o país no que respeita à integração destas energias em sistemas energéticos?

Portugal tem apostado nas energias renováveis já desde o final da década de 90, início dos anos 2000. Tem sido uma estratégia consistente que nos permite que neste momento mais de 60 por cento da produção nacional seja renovável e que em 2020 as renováveis abasteceram o consumo em cerca de 55 por cento.

Portugal está, atualmente, a apostar fortemente no hidrogénio, enquanto energia limpa. Qual o papel do LNEG nesta nova aposta nacional?

Trata-se do vetor energético que traz a complementaridade e a flexibilidade que ainda falta para assegurar a total descarbonização do sistema de energia. No LNEG criámos um grupo de trabalho transversal que tem vindo a trabalhar em toda a



Teresa Ponce de Leão
Presidente
Foto: Agência de Comunicação - ESTENDAL

cadeia de valor com resultados no apoio à Estratégia para o Hidrogénio, no apoio a empresas do setor e ainda na preparação de um Atlas para o H2 que cruza de forma georreferenciada a informação disponível nos diversos parceiros públicos e privados com competências relevantes para o efeito. Prevemos que este instrumento de trabalho seja um guia importante para o investimento no setor.

Os materiais para o armazenamento da energia estão em plena mudança, considerando o avanço na investigação que tem existido nos últimos anos. Como participa o LNEG neste avanço de investigação? É uma área transversal. Tem focado as suas competências no desenvolvimento de novos materiais p. ex., para os painéis fotovoltaicos, para os eletrolisadores, nos setores do hidrogénio e das baterias elétricas. Também na reutilização e reciclagem de materiais críticos para a energia, assim como em aspetos de durabilidade e proteção anticorrosiva.

O LNEG é o Serviço Geológico Português responsável pelo mapeamento e investigação diretamente

relacionados com os recursos geológicos nacionais, nomeadamente riscos geológicos, geotermia, recursos minerais ... Como pode Portugal exponenciar estes seus recursos?

Os recursos endógenos fazem parte do nosso capital natural. Temos vindo a estudar a sustentabilidade dos materiais críticos para a energia assim como o potencial geotérmico ou a capacidade de armazenamento geológico de gases renováveis. Temos ainda mapeado a perigosidade geológica, resultado das alterações climáticas.

O LNEG tem também uma grande presença em Angola. Considerando as relações bilaterais existentes entre estes países, que destacaria dos trabalhos onde o LNEG já esteve envolvido, em Angola?

Para o desenvolvimento sustentável temos que atuar a nível global pois o nosso planeta é único. O projeto de cartografia geológica em território angolano é uma forma de levarmos o nosso conhecimento, enquanto serviço geológico, e o transferirmos para a sociedade angolana ao nível dos projetos, mas também da formação das pessoas.



Laboratório Nacional de Energia e Geologia

- Apoio à inovação da sociedade e das empresas
- Consultoria para as políticas públicas em Energia e Geologia
- Investigação sustentável e para a sustentabilidade
- Parcerias internacionais estratégicas
- Fonte de informação privilegiada

Laboratório de Biocombustíveis e Biomassa

Laboratório de Energia Solar

Laboratório de Materiais e Revestimentos

Unidade de Ciência e Tecnologia Mineral

Laboratórios Acreditados NP EN ISO/IEC17025-2018

SGQI – Sistema de Gestão Integrado

Qualidade, Investigação, Desenvolvimento e Inovação

ISO 9001:2015 e NP 4457:2007

Excelência em recursos humanos de investigação



A solução **certa** para o seu desafio



Data & Analytics



Segurança de Informação
e Cibersegurança



Robotic Process Automation



Incentivos e Fundos Comunitários



Economia Circular



Gestão Integrada de Risco

SAIBA MAIS EM WWW.PAHLCONSULTING.PT

pahl_consulting

Edifício Tejo
Rua Qta. do Pinheiro 16
2790-143 Carnaxide

+351 218 622 040
geral@pahlconsulting.pt
www.pahlconsulting.pt



Ideias que **nos ligam**

#1

MARCA DE LENTES
PROGRESSIVAS NO MUNDO*

VEJA OS DETALHES. VEJA SEM LIMITES.

Consiga uma visão precisa com as lentes progressivas VARILUX®.
Foco instantâneo da visão de perto para a de longe.



essilor

varilux®