Distribuído com o semanário Nascer do Sol

Valor MAGAZINE

Mensal
Abril de 2022
nº025
Gratuito

GRUPO REDSHIFT

Cibersegurança e Transformação Digital - pilares do futuro tecnológico

João Manso, CEO

CONTABILIDADE E INVESTIMENTO
O que esperar desta conjuntura económica

PORTUGAL CRIATIVO
Resiliência e diferenciação empresarial

REINVENTAR PORTUGAL
Os desafios da Engenharia

GON
DO
MAR
Lugar Seguro
GONDOMAR
é Ouro
MUNICÍPIO DE GONDOMAR

A edição de abril da Valor Magazine traz até si, neste que é o "mês da Liberdade" em Portugal, os temas que são tendência na sociedade e na economia nacional.

Atualmente, o mundo atravessa um período conturbado, com a guerra que se trava entre Rússia e Ucrânia a influenciar os mercados financeiros e, consequentemente, a vida de todos os cidadãos. Em Portugal, este impacto tem-se refletido no aumento do preço dos combustíveis e dos bens alimentares. No entanto, as matérias-primas para muitas áreas de atividade também estão a aumentar de preço e as dificuldades na gestão e na logística sucedem-se.

Nesta edição, a Valor Magazine falou com algumas empresas, das mais variadas áreas de atividade, que expuseram estes problemas e a forma como estão a lidar com eles.

A Contabilidade e a Intermediação de Crédito são também duas áreas estratégicas, que são cada vez mais procuradas por quem quer ter uma noção exata do seu estado financeiro, ou pretende recorrer a um crédito e necessita de um especialista que o ajude.

A Saúde também será outro tema em discussão, tendo em conta que toda esta incerteza pode voltar a afetar fortemente o estado psicológico dos indivíduos. A Valor Magazine foi ouvir as opiniões de especialistas, para perceber a forma como este tema está a ser abordado socialmente.

Num tempo em que os desafios abundam, não podíamos deixar de salientar exemplos de empresas vencedoras, por isso poderá também encontrar, nesta edição, empresas distinguidas com o prémio Top Scoring.

Salientaremos também os 25 anos da Comunidade de Países de Língua Portuguesa, através de relatos de quem faz negócios com países pertencentes a esta Comunidade.

Sara Freixo Editora
sarafreixo@valormagazine.pt

18

Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos
"O aluno é o elemento central da escola do futuro"

24

APDL
"Os portos são estratégicos para a economia nacional"

34

Soares Gomes Contabilidade
"É preciso simplificar o sistema fiscal português"

40

Ortogonal
Uma Engenharia assertiva

ÍNDICE

6 **Tema de Capa - Cibersegurança**
6 - Grupo Redshift - "A Cibersegurança deve ser levada a sério"

9 **Top Scoring**
9 - Finpartner - "É urgente uma revisão do sistema fiscal"
10 - Fidalgo Casa Agrícola - "Produzimos um melão doce, saudável e amigo do ambiente"
11 - Loading Happiness - "Mais tecnologia obriga a cuidados adicionais"
12 - ItGlee - "Devemos competir pela qualidade, não pelo preço"

13 **Imobiliário**
13 - Luís Montez Imobiliária - "Acompanhamos os clientes em todas as fases do negócio"
14 - Sotheby's International Realty | Madeira Office - "O sucesso será sempre o reflexo do nosso esforço e determinação"

17 **Portugal Criativo**
17 - Decskill - "O talento é o fator de crescimento e diferenciação das organizações"
18 - Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos - "O aluno é o elemento central da escola do futuro"
20 - Tiago Macedo & João Soares Intermediários de Crédito - "Esta aposta tem superado as nossas expectativas"
21 - Procare Health - Soluções de saúde para a mulher de hoje
22 - Edaetech - Mais conhecimento, qualidade superior

23 **Portugal Criativo - Empreendedorismo e Criatividade Feminina**
23 - Villa In - "Nunca me senti diminuída profissionalmente"

24 **25 anos da CPLP**
24 - APDL - "Os portos são estratégicos para a economia nacional"
28 - Quilaban - "Cuidamos da saúde de pessoas como nós"
29 - CENFIM - CPLP: uma cooperação sempre em desenvolvimento

31 **Contabilidade e Investimento**
31 - Algarve Assistants - "Apoiamos quem escolhe Portugal para viver"
32 - Logifisco - "Os clientes vêem-nos como um parceiro de negócios"
33 - Planos100 - "As famílias vão sentir o impacto do aumento dos preços"
34 - Soares Gomes Contabilidade - "É preciso simplificar o sistema fiscal português"
36 - Números Que Falam - "É urgente simplificar a legislação fiscal"
37 - RBC Moreforless - "A iliteracia financeira é um problema nacional"

38 **Seguros**
38 - NG Seguros - "O digital é fulcral na comunicação do produto"
39 - Figmedia - "Contratar seguros online é a tendência do futuro"

40 **Engenharia**
40 - Ortogonal: Uma Engenharia assertiva
42 - Tecniarte - "Lidamos com escassez de materiais há meses"
43 - JMS Concept - "A exigência nesta área é cada vez maior"
44 - Norma Prospectiva - 15 anos de crescimento sustentado
45 - ValeàSombra - "A mão de obra é um problema sério"

46 **Saúde**
46 - Clínica Cunha Coutinho: uma clínica dentária que acompanha gerações
48 - Clínica Berlim - "Definimo-nos pela qualidade"
49 - Dr. Bruno Lourenço - "Pedir ajuda é um sinal de coragem"
50 - Clínica Dr.ª Mariana Pereira - "Na saúde mental, prevenir é muito importante"

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 facebook.com/insidejob.communication | Gestores de Comunicação: Fernando Costa, Luís Pinto, Maria do Céu Sousa, Miguel Machado e Rui Moreira | 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/wp-content/uploads/2019/09/Estatuto-Editorial.pdf". nos termos do nº1, art.º17º da Lei nº2/99 de 13 de janeiro – Lei de Imprensa".

redShift

Soluções tecnológicas *integradas e especializadas*.

Somos pioneiros em transformação digital e cibersegurança!

Cibersegurança e Redes

Gestão da Informação

Low Code

Cloud & Centro de Dados

Outsourcing Especializado

Saiba como podemos ajudar *a sua empresa*

“A Cibersegurança deve ser levada a sério”

redShift

A Redshift foi fundada em 2010, em plena crise económico-financeira, mas sempre cresceu, em recursos humanos e faturação, acima dos 100%. João Manso, o CEO desta empresa de desenvolvimento tecnológico, recorda o momento em que as empresas perceberam o desafio que a pandemia representava para o seu dia a dia laboral e a forma como o teletrabalho expôs grande parte delas. A cibersegurança, numa associação entre as capacidades únicas do Ser Humano e a tecnologia, é uma área onde a Redshift vai reforçar a sua aposta.

João Manso
CEO

Fazendo um balanço do caminho percorrido nestes 12 anos, a que atribuiria esse crescimento e evolução?

A Redshift deve o seu sucesso à escolha criteriosa da equipa e dos seus parceiros. A equipa é primariamente responsável no sucesso, pela sua capacidade de entrega, profissionalismo e conhecimento profundo das diversas áreas de intervenção. Os parceiros, com quem nos fidelizámos e crescemos, como são os casos da IBM, Tenable, Checkmarx, HPE e Outsystems, são os vectores tecnológicos que potenciaram um grande crescimento e reconhecimento no mercado. É a simbiose destes fatores que tem feito a Redshift conseguir níveis de sucesso e crescimento extraordinários. Mas estes últimos meses têm sido desafiantes pela exigência dos nossos clientes, requerendo serviços e soluções mais disruptivas, inovadoras, com o intuito de conseguirem ultrapassar os desafios que lhes estão a ser colocados.

Nasceram especializados em Data Networking e Segurança da Informação. Depois, seguiu-se uma evolução e especialização em várias áreas tecnológicas, particularmente a cibersegurança. A especialização é o caminho para um setor tecnológico cada vez mais avançado e seguro?

Realmente a nossa base de experiência em Networking e Segurança, foi fulcral para a capacidade que demonstrámos perante os desafios e a exigência colocada pelos clientes, mas também para conseguirmos demonstrar aos nossos parceiros que éramos diferentes, que investíamos tempo a adquirir conhecimento das soluções, para as podermos potenciar junto dos clientes. Mas foi a especialização que colocámos em áreas da cibersegurança, como visibilidade, onde a geração de conhecimento sobre a realidade, para permitir a tomada de decisões mais objetivas e ponderadas, fugindo do genérico conceito que o que era preciso era "apenas" proteger, que nos trouxe para a diferenciação como parceiros e integradores de soluções de Gestão de Vulnerabilidades e Soluções de Correlação de Eventos. Hoje já conseguimos ser diferenciadores em mais áreas, com a adoção de novos parceiros tecnológicos e o desenvolvimento de novos serviços, como por exemplo em áreas como serviços de SoC avançados, de Cyber Intelligence ou de Análise Forense, potenciando o conhecimento para permitir uma resposta a incidentes mais focada no sucesso atempado. Paralelamente, na área de Information Management, a especialização na captura inteligente de dados de virtualmente qualquer tipo de documentos e produção de metadados relevantes, com níveis de sucesso e rapidez fora do normal, associados a soluções de gestão de informação disruptivas com elevado grau de automação dos processos de negócio, levou a que os clientes nos tenham selecionado para projetos de grande dimensão na transformação digital.

Quais as soluções de software de que dispõem para auxiliar os vossos clientes no desempenho das suas atividades diárias? Quais as necessidades a que respondem?

Nós temos soluções de software em todas as áreas de atividade da Cibersegurança, de Transformação Digital, de Governance e de Automação, para além de termos uma equipa de investigação e desenvolvimento atualmente dedicada ao desenvolvimento ou melhoria de soluções, com base em tecnologias atuais com base em IA, ML, Blockchain, etc. Genericamente em Cibersegurança e Transformação Digital, com as nossas soluções e as dos nossos parceiros, associadas à elevada especialização da equipa, temos soluções para abranger a grande maioria dos desafios que nos são colocados. Hoje as nossas soluções de Gestão de Informação (captura, processamento, gestão e controlo) são inovadoras e têm um nível de reconhecimento cada vez maior, servindo continuamente dezenas de milhares de utilizadores que têm que processar anualmente vários milhões de documentos relativos a vários milhares de entidades empresariais ou individuais. As nossas soluções de Cibersegurança, em conjunção com os nossos serviços de integração, gestão, operação e suporte, cobrem áreas muito diferenciadas, como a gestão de vulnerabilidades, risco e reputação, processamento e correlação de eventos e informação, monitorização e automação de atividades, análise e investigação forense, coleção e análise de informação, segurança de código e de aplicações, resiliência de infraestruturas, e segurança de infraestruturas críticas/industriais.

Aquando da nossa última entrevista, mencionou que em 2022 a Redshift iria passar a disponibilizar managed services com maior abrangência, bem como soluções de cibersegurança no modelo software-as-a-service. Estas duas áreas já estão implementadas atualmente?

Hoje os serviços de Managed Services de cibersegurança são uma realidade, tendo assumido a relevância de os fornecermos aos maiores clientes, das áreas Industrial, Telecomunicações, Finanças, Banca e Serviços. Nos últimos meses temos desenvolvido os modelos as-a-service de software dos nossos parceiros, mas muitos deles estão a ser implementados como serviços da Redshift (RedBox) com conceito de um "produto" que na essência é um serviço suportado em várias soluções, seja de SIEM, SOAR, EDR/XDR, Intelligence, vulnerability management ou resiliência, integrados e aumentados pelos serviços especializados de SoC e resposta a Incidentes, seja em IT ou em OT.

Considerando estes últimos acontecimentos – os ciberataques a algumas empresas nacionais e entidades governamentais – que análise lhe parece oportuna fazer sobre a realidade de cibersegurança em Portugal?

No caso dos Ciberataques que aconteceram, e que foram públicos, quase todos eles pareciam ter maturidade elevada de cibersegurança, mas a realidade era diferente, pois as fragilidades, e até alguma arrogância, acabaram por ser exploradas como fraquezas, expondo a organização e pondo em causa a sua reputação. Em todos estes casos, existem pontos comuns de falta de investimento, em alguns casos obscurecidos na organização por responsáveis imaturos, que permitiram e potenciaram os ataques que sofreram.

Existe muito para ser feito, mas com todas as leis recentes na área de cibersegurança, já ninguém pode dizer que não sabe o que deve fazer. Esperamos todos é que seja menos a fazer de conta e mais a levar sério o que é necessário ser feito. Mas o problema continua com a falta de capacidade de investimento, associado a lideranças muito dedicadas à geração de riqueza e muito pouco preocupadas em a proteger. Até pode ser que o PRR traga algo de bom ao Estado nesta área, esperamos é que não seja apenas gastar, mas mais investir, transformando a cibersegurança no Estado uma realidade em todos os organismos, em vez de apenas uns poucos. No privado a situação é mais optimista nas grandes empresas, mas é definitivamente um deserto nas PME. Uma verdadeira pandemia de problemas que não conseguem ser mitigados, que contaminam as grandes, mas que não se conseguem resolver porque estas PME estão totalmente esmagadas pelos custos da sua operação, pela dificuldade de acesso a recursos humanos competentes, ou a serviços adequados à sua capacidade financeira, mas que façam diferença na sua maturidade. Falta um programa governamental de financiamento direto às PME nesta área, potenciando a sua cibersegurança e contribuindo para a dos outros, sejam privados ou públicos, mas acima de tudo a de todos.

O low code continua a ser uma das áreas tecnológicas mais faladas. A Redshift é especialista nesta área, tendo como parceiro a Outsystems. Onde pode o low code fazer a diferença no dia a dia das empresas?

A área de Low Code foi a área de maior crescimento na Redshift, quer em número de recursos, quer em volume de negócios nos últimos dois anos. A parceria com a Outsystems, associada a uma gestão competente e a um treino continuado dos recursos, levou esta área de negócio a ser reconhecida no mercado e a trabalhar para grandes empresas nacionais e internacionais em Portugal e agora também para o estrangeiro. O Low Code é a forma mais eficaz, produtiva, rápida e até segura, de desenvolver aplicações, mesmo móveis, para qualquer empresa. Permite, com uma rapidez inigualável, passar da ideia à realidade. Não é a panaceia para desenvolver qualquer aplicação, mas é sem dúvida a forma mais rápida para implementar medidas tecnológicas de transformação digital em qualquer organização e, em muitos casos, poupando muito tempo e dinheiro, principalmente no potencial que tem de facilmente introduzir melhorias, correções ou alterações para adaptar as aplicações à exigência do negócio. A análise de vulnerabilidades em aplicações de negócio existentes pode implicar custos de desenvolvimento significativos por as correções necessárias serem realizadas muito à direita no ciclo de desenvolvimento do software. O Low Code é uma alternativa muito interessante para o rápido desenvolvimento de aplicações de substituição mais seguras.

A transição digital obrigou a que a informação corresse riscos, aquando do seu envio e armazenamento. Como lidaram as empresas com essa realidade e que produtos tem a Redshift que possam ajudar a mitigar este risco e a simplificar o trabalho à distância?

O problema da mobilidade já existia antes da pandemia, e muitas organizações já tinham sistemas de mobilidade e estavam preparadas, mas a pandemia alargou a necessidade a muitas outras organizações que não estavam nada preparadas ou sequer motivadas para que isso acontecesse. Foi um caos, que só não foi pior porque, entre tantas organizações a fazer asneiras de um dia para o outro, os "bandidos" não conseguiram chegar a todos. Hoje ainda existem resquícios, e estamos a vê-los nos ataques mais recentes, de abusos que exploraram trabalhadores em mobilidade, com sistemas de segurança reduzidos e monitorização inexistentes e associados a uma transformação digital apressada, sem preocupação de segurança. Muitas organizações que quase se suicidaram em março e abril de 2020, estão hoje, apenas agora, a fazer investimentos de proteção e adequação das suas infraestruturas, recorrendo a soluções de "Zero Trust", múltipla autenticação e acesso remoto seguro, e algumas mais avançadas no tempo, em soluções avançadas de monitorização, deteção e resposta.

Com o crescimento da empresa, têm já presença física em Portugal e Angola. Aquando da nossa última conversa, estava previsto alargarem a vossa presença a Praia (Cabo Verde), Madrid (Espanha) e Porto. Isso veio a concretizar-se? Há ainda a possibilidade de continuar a aumentar a vossa presença internacional?

Devido à pandemia e agora, infelizmente, devido à guerra, aos problemas energéticos e de matérias-primas, temos abrandado a nossa expansão geográfica, sendo mais focada em Espanha. Sendo certo que fora de Portugal os maiores negócios no último ano foram em Cabo Verde, temos grandes oportunidades não só em Angola, mas também em outros países africanos e europeus. A nossa presença em Portugal tem-se focado na expansão nos Açores, ilha Terceira e em Beja, onde temos polos de investigação e desenvolvimento, e no Porto, onde estamos a expandir a nossa equipa de Cibersegurança, trabalhando de perto com novos clientes.

Quais os próximos eventos onde estarão presentes em breve e que queira destacar?

Felizmente este ano será, espera-se, um ano de retoma de eventos presenciais, e por isso iremos investir muito nos maiores eventos, começando já em abril com o IDC Security e depois, em junho, no CDAYS 2022. Depois, mais para o final do ano, esperamos ainda pela confirmação de alguns eventos, mas por certo estaremos em eventos da IDC. Este ano iremos também realizar eventos nossos com vários parceiros ou organizando eventos de alguns parceiros.

Considerando os desafios que as diferentes áreas de negócio apresentam, como vê o futuro da tecnologia aplicada aos diferentes setores económicos?

O que não vai faltar são desafios da tecnologia aos setores económicos, assim como o inverso. A tecnologia vai continuar a impor uma pressão de transformação das empresas, porque cada vez mais será possível fazer mais e mais depressa com novas tecnologias de comunicação e processamento, mas também os negócios vão, pela necessidade de inovação, incentivar a utilização cada vez mais e melhor de tecnologia. Todos vão exigir cada vez mais investimentos em segurança, que têm que ser feitos cada vez mais cedo, para que não se transformem em verdadeiros monstros consumidores de recursos financeiros. A Inteligência artificial vai continuar a ser um dos impulsores de maior inovação tecnológica e transformacional do negócio, apoiando as organizações na sua evolução e crescimento. A quantidade de informação gerada e disponível já não consegue ser tratada pelo Ser Humano, sem apoio aumentado da inteligência da máquina, selecionando, segmentando, correlacionando e consolidando, para que o Ser Humano possa fornecer o que de melhor e único detém: intuição, inovação e criatividade. Hoje a orquestração fornecida pela tecnologia em apoio ao Ser Humano é a área mais importante de desenvolvimento na cibersegurança, permitindo decisões informadas e atempadas. Iremos continuar a investir na inovação como vector de impulsão da atividade da Redshift, apresentando novas e diferenciadoras ofertas ao mercado.

“É urgente uma revisão do sistema fiscal”

A Finpartner é uma empresa de contabilidade e gestão, com um foco grande em consultoria financeira, posicionando-se como uma verdadeira parceira dos seus clientes. A administradora, Daniela Esteves, reforçou a importância da simplificação urgente do sistema fiscal nacional e destacou a importância da distinção Top Scoring e PME Líder.

Que diferenças existem entre os mercados nacional e estrangeiro, no que respeita àquilo que os clientes procuram, bem como à forma como veem os vossos serviços?

Destacaria duas diferenças, como as principais: a primeira diz respeito ao acompanhamento dado aos clientes estrangeiros. Por, na sua grande maioria, desconhecerem a legislação portuguesa, precisam de um acompanhamento inicial mais personalizado, onde lhes seja explicado o que se pode e não fazer e quais as obrigações inerentes ao seu negócio, passando depois, numa segunda fase, para o apoio à gestão. O contrário acontece com a maioria dos clientes nacionais pois já se encontram mais familiarizados com os temas fiscais e declarativos. A segunda distinção que destacaria prende-se com a importância dada pelos clientes ao nosso papel. Sentimos que os clientes estrangeiros, na sua maioria, valorizam mais o papel do contabilista, vendo a nossa colaboração mais além do que a mera resposta a obrigações declarativas e fiscais. Os clientes nacionais olham para o contabilista como uma imposição legal e que tem como principal objetivo calcular impostos e entregar declarações.

Numa entrevista anterior, salientou a complexidade do sistema fiscal nacional. Considerando esta questão, continua a ser possível ao país avançar e apostar no investimento estrangeiro sem uma revisão rápida da sua política fiscal?

Considero premente que uma revisão com vista à simplificação do nosso sistema fiscal seja feita, de forma a conseguirmos manter a captação do investimento estrangeiro em Portugal e mantê-lo. O nosso sistema fiscal está repleto de procedimentos burocráticos, o que é um dos fatores apontados em vários estudos como um dos maiores obstáculos ao investimento em Portugal. Também a área dos apoios às empresas está sujeita a processos morosos e complexos de submissão de candidaturas, sendo que o tempo de resposta é extremamente longo, o que faz com que muitas vezes o apoio seja concedido tarde ou não o seja de todo. Existe uma grande expectativa sobre os novos apoios que serão lançados pelo PRR, mas tem de haver agilização de processos, caso contrário corremos o risco de não executarmos o plano.

A distinção da Top Scoring, atribuída recentemente à Finpartner, é mais um marco nas certificações e distinções que a empresa já recebeu. Qual a importância deste reconhecimento para a imagem nacional e internacional da marca, bem como a nível interno?

Vemos estas conquistas como o resultado do esforço e empenho de todos aqueles que compõem as nossas equipas, bem como todos os parceiros que nos têm acompanhado nesta viagem. É com muito orgulho que recebemos estas distinções que refletem a sustentabilidade da nossa marca, a confiança depositada pelos nossos clientes e a qualidade de cada um dos profissionais que trabalham connosco. Tanto a distinção da Top Scoring, como o reconhecimento como PME Líder são vistas internamente como recompensas pelo nosso trabalho, mas também como incentivos que nos motivam a continuar o nosso percurso com empenho reforçado.

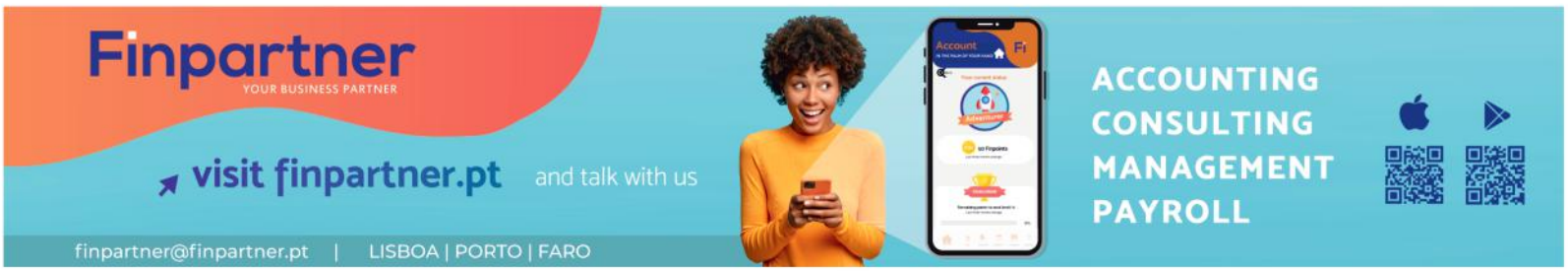
Recentemente, a Finpartner estreou o podcast “Ouvi dizer que…”. Qual o objetivo e conceito desta rúbrica?

O nosso podcast, “Ouvir Dizer Que…”, tem como objetivo descomplicar e simplificar vários conceitos do universo contabilístico e fiscal para o público em geral. Ao longo do tempo, apercebemo-nos do potencial que teria disponibilizarmos uma ferramenta que nos permitisse combater a iliteracia financeira. O nosso primeiro episódio visou IRS e está disponível no Spotify, Amazon Music, Deezer e IheartRadio.

Quais os projetos futuros da Finpartner, para este ano e a médio prazo, que possa revelar?

Os próximos projetos que temos passam por continuar a consolidação das nossas áreas-chave, continuando a certificação de qualidade das mesmas e renovando as que já possuímos para a contabilidade, payroll e representação fiscal. Pretendemos manter e reforçar o investimento e desenvolvimento na área tecnológica. Contamos ainda este ano desenvolver mecanismos tecnológicos na nossa APP, mas não só. A internacionalização da marca continua a ser um dos nossos maiores objetivos, pelo que continuaremos a trabalhar nesse sentido.

Daniela Esteves
Administradora



“Produzimos um melão doce, saudável e amigo do ambiente”

A Fidalgo Casa Agrícola tem uma história de sucesso na produção de melão de qualidade. O engenheiro Luís Fidalgo, responsável por esta exploração agrícola da lezíria do Ribatejo, explica o que torna os melões ali produzidos tão diferentes dos demais.

Quais as principais características destes produtos, no que respeita ao seu método de produção, que garantem a qualidade final e os seus benefícios para a saúde?

A Fidalgo Casa Agrícola desde há quatro gerações que se dedica à produção de melão na lezíria ribatejana. O objetivo sempre foi produzir melão com qualidade, doce, suculento e seguro para o consumidor, com zero resíduos de pesticidas e, com isso, ter um menor impacto no ambiente. Para garantir tais objetivos, somos certificados em Produção Integrada e GLOBALG.A.P. e este ano vamos ser certificados pela ZERYDA com o Certificado Zero Resíduos. Para garantir o bem-estar dos nossos colaboradores, também vamos iniciar a certificação GRASP.

Luís Fidalgo
Diretor

O melão é o produto de destaque da vossa empresa. Como o definiria? Quais as variedades que produzem? Já exportam?

O melão para nós é uma fruta de excelência. Ao longo dos anos, vamos testando as novas variedades que aparecem no mercado e selecionando as que melhor se adaptam às nossas condições edafo-climáticas. Produzimos o melão branco tradicional, nas variedades FERREIRA e LUSIADAS. O mercado de exportação ainda não foi conseguido, pois temo-nos focado em garantir o fornecimento crescente aos nossos clientes em Portugal, e como membro do clube de produtores Continente, em particular, esse aumento de fornecimento tem sido constante.

No que respeita à produção de melão, quais os cuidados a ter, nomeadamente na utilização de produtos fitofarmacêuticos e fertilizantes?

Para se produzir um produto seguro para a saúde do consumidor, é necessário conhecer bem a fisiologia do melão e fazer a sua produção recorrendo a métodos tradicionais de fertilização orgânica, reduzindo significativamente o uso de fertilizantes químicos e usando cada vez mais produtos de luta biológica, para conseguimos o nosso objetivo de ter um produto com resíduos zero de pesticidas.

A agricultura é uma atividade fundamental para a sobrevivência humana, porém não tem a atenção necessária, no que respeita ao seu apoio e desenvolvimento, por parte dos organismos governativos. Concorda com esta declaração? Quais os problemas fulcrais da área agrícola cuja resolução é fundamental para que este setor se torne atrativo para a população mais jovem?

De facto, a agricultura, e fundamentalmente a produção primária, é a base de um conjunto de várias atividades económicas que são de grande importância para todos nós e para o país. Nos últimos anos temos assistido ao abandono agrícola por parte dos jovens, pois a atividade não se torna compatível com as expectativas e torna-se muitas vezes inviável, pois o aumento dos custos e fatores de produção, aliados ao alto risco climático e ao baixo valor de venda faz com que a atividade se torne pouco atrativa para os jovens.

Em Portugal, a agricultura tem vindo a evoluir no que respeita à aplicação de técnicas e tecnologias de vanguarda. Como se posiciona a Fidalgo Casa Agrícola no que concerne a este tema?

No que diz respeito à proteção do ambiente, os nossos tratores agrícolas estão equipados com gps com condução autónoma, para não fazer sobreposição de operações agrícolas, e temos o nosso armazém de acondicionamento e expedição do melão a menos de dois quilómetros das áreas de produção, reduzindo o mais possível o consumo de combustível do campo para o armazém de acondicionamento. Também temos assistido, ao longo dos anos, a uma diminuição de insetos polinizadores bastante importantes na fecundação das flores, para a formação dos frutos. Para minimizar esse problema, foram colocadas colmeias nas nossas áreas de produção.

A Fidalgo Casa Agrícola foi distinguida com o selo Top Scoring PME 5%, relativo ao ano de 2021. Qual a importância desta distinção?

É uma distinção importante, saber que estamos a conseguir ser uma empresa competitiva e que estamos no caminho certo.

Como se desenha o futuro da Fidalgo Casa Agrícola? Quais os próximos objetivos, a curto prazo?

O objetivo a curto prazo é chegarmos este ano às mil toneladas de melão produzidas e continuar a aumentar a produção ano após ano, nos nossos clientes Continente, Auchan e Makro.

Fidalgo Casa Agrícola

GOOD FRUIT GOOD HEALTH

fidalgocasaagricola.webs.com E: fidalgocasaagricola@hotmail.com

“Mais tecnologia obriga a cuidados adicionais”

A Loading Happiness tem cinco anos de atividade, mas a experiência dos seus profissionais é muito maior. Carlos Gavela, responsável por esta empresa de soluções de TI, destaca a evolução tecnológica das PME’s nos últimos dois anos e a forma como a Loading Happiness tem crescido sustentadamente.

Como caracteriza a evolução que tem tido lugar nas PME, no que respeita à evolução digital e tecnológica dos mesmos?

Os últimos dois anos aceleraram, na minha opinião, um processo que vinha sendo evidenciado: um maior investimento nas tecnologias de informação por parte das PME, muito associado a uma perceção de que as ferramentas informáticas são facilitadoras na gestão diária. Nestes últimos dois anos a mudança foi forçada e essencialmente associada a processos de trabalho remoto e à desmaterialização das infraestruturas informáticas próprias nas empresas, com migração para cloud. Estas práticas que, como disse e sabemos, foram essencialmente motivadas pela pandemia, são agora irreversíveis.

Quais os serviços que lhe parecem mais importantes salientar?

Creio que o foco deve recair sobre as questões da cibersegurança. De facto, estamos todos mais ligados e dependentes das tecnologias de informação. É essencial ter consciência de que o benefício que estes processos acarretam obriga a uma vigilância e cuidado adicionais, pois estamos também muito expostos. Hoje, a cibersegurança é também para todos, independentemente da dimensão da estrutura. Se pensarmos, por exemplo, nas ligações dos sistemas de arquivo ou de faturação, conseguimos perceber porque se deve privilegiar a segurança.

As necessidades tecnológicas das empresas são sempre distintas. Como é possível perceber essas necessidades e desenvolver um projeto/serviço à medida? Cada vez mais, esta personalização importa, para o cliente?

Definitivamente. A experiência que temos é exatamente no sentido da customização. Não vale a pena aplicar a mesma solução a clientes que têm necessidades, ritmos e estruturas diferenciados. Se o fizermos estamos a desperdiçar os nossos recursos e os recursos dos nossos clientes. Começamos sempre por conhecer o negócio dos clientes com quem trabalhamos e desenhamos, passo a passo, as respostas adequadas às suas necessidades.

A Loading Happiness foi distinguida como empresa Top Scoring PME 5%, pela sua forma de levar a cabo a gestão da empresa. Como avalia a importância desta distinção para a empresa e os seus colaboradores?

Temos tentado aplicar as melhores práticas de gestão e de sustentabilidade, com a consciência que a ‘saúde’ económico-financeira é um pilar essencial para a confiança dos clientes e segurança dos colaboradores. Este reconhecimento dá-nos ânimo para continuar a seguir um caminho que acreditamos ser estruturado e sólido.

As TI já são fundamentais para o desenvolvimento de um bom trabalho diário. Qual a sua opinião sobre a abertura das PME’s nacionais aos benefícios da cada vez maior digitalização dos procedimentos diários?

Os dois anos de pandemia catapultaram os processos de informatização em todas as áreas de negócio, com especial expressão nas micro, pequenas e médias empresas. Esse processo é, de facto, irreversível. Deve, contudo, ser agora acompanhado de uma maior aprendizagem e consciencialização do que significa e do potencial que ainda pode representar. Os benefícios assentam na ligeireza dos processos de trabalho, assim como na sua simplicidade e otimização de recursos.

Com cinco anos de mercado, que balanço faz deste projeto até ao momento? Quais as previsões de crescimento futuro?

O balanço é francamente positivo. Anualmente o crescimento tem sido constante e de forma sustentada. A equipa tem também vindo a crescer. Para o futuro contamos manter o ritmo - sabendo que os efeitos da crise mundial são passíveis de nos afetar – continuando a apostar num trabalho em que a relação com o cliente é basilar e que é aí, nessa relação de confiança mútua, que o nosso sucesso assenta.

Carlos Gavela
Sócio-gerente

LOADING HAPPINESS
Consultoria Informática
OUTSOURCING DE TECNOLOGIAS E INFORMÁTICA | MANUTENÇÃO DE SISTEMAS INFORMÁTICOS
DIAGNÓSTICO DE ESTRUTURAS DE TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO | SOLUÇÕES VOIP
SOLUÇÕES DE BACKUP E DISASTER RECOVERY
loadinghappiness.pt | geral@loadinghappiness.pt | 219 166 305
514 151 935 • LOADING HAPPINESS
2021 SCORING TOP 5% MELHORES PME PORTUGAL
scoring.pt

“Devemos competir pela qualidade, não pelo preço”

A ItGlee é uma empresa de informática que desenvolve a sua atividade apoiada na plataforma OutSystems. O objetivo é produzir aplicações web e mobile que satisfaçam as necessidades dos clientes das mais variadas áreas de atividade. Parceira da Outsystems, esta empresa nacional trabalha além-fronteiras e procura reforçar os seus recursos humanos, para continuar a crescer.

Rui Simões
Diretor

Como se caracterizam, enquanto empresa do setor das TI?

A nossa principal função é a prestação de serviços na área da consultoria informática, utilizando a plataforma Outsystems e metodologias ágeis. Começámos em 2015 e, na altura da formação da empresa, o objetivo era diferente – pretendíamos descentralizar a empresa dos dois grandes centros nacionais – e, simultaneamente, apostámos na plataforma Outsystems, que estava em franco crescimento e que acreditávamos que iria ser um sucesso – o que veio a concretizar-se. Nós estamos inseridos nesse ecossistema e o nosso enquadramento é esse – fornecer as nossas expertises para a gestão e criação de soluções, mobile e web, customizadas para os próprios clientes, trabalhando de forma remota.

Quais são os serviços que disponibilizam e os setores de atividade para onde direcionam os vossos serviços?

Os nossos serviços encaixam na parte da consultoria do desenvolvimento de aplicações – programação, consultoria no âmbito da transformação digital, desenvolvimento de aplicações mobile / web... Não temos um produto próprio, o que fazemos é criar soluções que vão ao encontro das necessidades do cliente. Quanto às áreas de trabalho, trabalhamos para as mais diversas áreas, desde Banca e Seguros, Utilities, Energia, Automóvel, Retalho, call centres, laboratórios... Já desenvolvemos projetos em muitas e diferentes áreas. Um dos mais diferenciadores foi este em que desenvolvemos uma solução web e tablet para uma empresa que fazia produção de ratinhos de laboratório e toda a parte da produção e manutenção da cadeia de criação dos ratinhos foi colocada nessa aplicação. Este foi um desafio diferente e permitiu substituir uma área de 150 metros quadrados de papel por um tablet ou um computador, de onde tudo era controlável.

A tecnologia simplifica as tarefas diárias de uma empresa. Parece-lhe que, na realidade das empresas nacionais, estas já perceberam isso? A aposta está a acontecer?

O que notei, essencialmente, sobretudo nos clientes e parceiros com quem trabalhamos, que são maioritariamente empresas de grande dimensão e internacionais, foi a necessidade de uma aceleração na adaptação à transformação digital. Alguns planos que estavam “na gaveta” e tiveram de ser colocados em prática mais cedo do que o esperado. Relativamente às empresas nacionais, embora não tenha conhecimento profundo, acredito que a pandemia veio trazer uma mudança de mentalidade e a aposta no e-commerce permitiu alargar mercados, otimizando a eficiência do seu negócio.

Isso torná-las-á mais competitivas?

Com certeza, até porque o facto de reforçar a parte digital nos permite chegar a todo o lado. A competitividade é sempre boa, porque faz com que nos desafiemos, para sermos sempre melhores. Acredito que estamos a sair da ideia de economia barata, com mão de obra e produtos baratos, para apostar na qualidade. E é aí que devemos ser competitivos.

A ItGlee foi distinguida pela Scoring como PME 5%, depois de, por dois anos consecutivos, ter sido distinguida como Top 10+, no seu segmento de atividade. Quão importante é esta distinção?

Esta distinção é muito importante para nós. Quando somos reconhecidos quer dizer que estamos a fazer algo bom e bem feito. Significa que estamos no caminho certo. Por isso, é com grande satisfação e honra que somos distinguidos. Só nos dá mais força e ânimo para continuarmos no nosso caminho.

Quais os objetivos a curto/médio prazo para a ItGlee?

Internamente, ambicionamos crescer e, para isso, vamos adquirir talento – talento para formar e talento já qualificado, com experiência e cujas qualidades possamos colocar ao serviço das soluções que desenvolvemos e da formação dos membros mais novos. A nível externo, queremos reforçar as nossas alianças estratégicas com parceiros com os quais partilhamos a visão, continuando assim a crescer desta forma sustentada e aumentando a qualidade e a oferta de serviços.

it Glee

TOP 10+ scoring.pt

SCORING TOP 10+ scoring.pt

2021 SCORING TOP 5% MELHORES PME PORTUGAL scoring.pt

We are Hiring!

Are you up for a challenge?
Join Us

www.itglee.com info@itglee.com

“Acompanhamos os clientes em todas as fases do negócio”

Luís Montez é um profissional do setor imobiliário há mais de três décadas, mas só recentemente – há cerca de quatro anos – investiu na criação de uma agência em nome próprio. Agora, a Luís Montez Imobiliária já conta com duas lojas – em Torres Vedras e Bombarral – e o objetivo é continuar a crescer, em direção ao mercado lisboeta.

O Luís Montez é consultor imobiliário há mais de 35 anos. Ao longo deste tempo, o mercado sofreu alterações. Quais as que lhe parece mais importante destacar?

Ao longo dos tempos tenho verificado que o mercado tem sofrido altos e baixos e se tem posicionado por si mesmo e pelo bom trabalho dos profissionais. Os clientes, hoje, são e estão mais informados, sabem o que querem e não compram “gato por lebre”. Os portugueses que saíram das grandes cidades, devido principalmente à pandemia que nos assolou, procuram casas prontas a habitar e com condições que não encontram na cidade, nomeadamente o preço e espaço ao ar livre. E os estrangeiros continuam a procurar casas de qualidade e casas para recuperar, de forma a terem um segundo lar ou uma casa de reforma.

De entre os serviços que prestam, destacam-se a mediação imobiliária e a intermediação de crédito. Qual a importância, para os clientes, de poderem usufruir destes dois serviços numa mesma agência?

É importante que os clientes se sintam acompanhados durante todo o processo para a compra ou a venda da sua casa. Nós acompanhamos o cliente desde quando inicia a escolha da casa a comprar até ao dia da escritura, assim desde o início do processo, de escolha, de crédito, de avaliação e escritura da casa todo o processo é gerido por uma só entidade. Isso é mais cómodo ao cliente porque trata de todo o processo sempre com os mesmos consultores e mediadores que o acompanham desde o início.

A habitação, atualmente, pode também ser rentabilizada, no sentido da sua utilização como imóvel turístico. A Luís Montez Imobiliária especializou-se neste setor. Porquê?

Hoje, esta é a opção para quem pretende obter rendimento com um apartamento, mas não com um único inquilino. Porém, muitos dos que optam por esta via não têm tempo para fazer essa gestão. É aqui que nós entramos e fazemos a gestão de imóveis na zona Oeste. A nossa dinâmica no mercado da procura do alojamento fez surgir um conjunto de novas realidades que determinaram podermos prestar este serviço aos nossos clientes, até pela importância turística e pela rentabilidade dos imóveis. Este segmento continua a ser uma aposta das nossas imobiliárias.

Aquando da pandemia, os imóveis comerciais continuaram em alta, quer na venda, quer no arrendamento. Esta é uma realidade que ainda se verifica?

Não tanto, falo pela zona das nossas agências de Torres Vedras e Bombarral, chegou a haver alguma procura, mas na minha opinião não passou disso mesmo. Aliás, agora há mais imóveis comerciais para arrendar e vender do que nesse período e os preços estão completamente absurdos. Hoje o que se verifica é a falta de imóveis de qualidade e para o arrendamento.

Como auxilia a Luís Montez Imobiliária os fundos de capital de risco que investem na região e podem, por isso, aceder a uma residência?

A rotação das carteiras de investimento aumentou, tal como o valor das transações. Tentamos, por isso, conseguir alguns imóveis que são provenientes desses fundos para comercializar, normalmente junto de investidores. Mas não é uma área a que estejamos muito ligados, dado sermos uma imobiliária mais local, que tenta prestar serviços personalizados aos seus clientes.

Com a conjuntura atual, como perspetiva a evolução do mercado e, consequentemente, o caminho a trilhar pela Luís Montez Imobiliária?

O nosso grupo abriu agora uma nova agência, na cidade de Torres Vedras. O mercado das grandes cidades está em alta e Torres Vedras está a 20 minutos de Lisboa. Acreditamos que o mercado vai estabilizar quanto aos preços e, simultaneamente, não deixamos de atuar na nossa principal região, que é o Oeste, e de estar junto às praias. A nossa implantação nos concelhos de Peniche, Caldas da Rainha, Óbidos, Bombarral, Lourinhã e Torres Vedras não nos permite aventurar muito para fora de portas, mas queremos sempre mais e melhor. Estamos a comercializar alguns empreendimentos na região Oeste e temos alguns projetos de investimento imobiliário em cima da mesa, mas queremos entrar no mercado da capital e vamos fazer o nosso caminho, com calma e na perspetiva de ir crescendo na direção da cidade.

Luís Montez
Diretor

luiSMontezimobiliária

www.luismontezimobiliaria.pt lmontez@luismontezimobiliaria.pt 918 421 934

AMI: 18037 Torres Vedras | Bombarral

“O sucesso será sempre o reflexo do nosso esforço e determinação”

Tânia Tenente é Private Broker da Sotheby’s na ilha da Madeira e uma referência no que respeita ao número de transações realizadas, dentro da marca. Pouco tempo depois de ter recebido mais uma distinção que premeia o seu trabalho, Tânia Tenente concedeu uma entrevista à Valor Magazine, onde falou do setor imobiliário nesta Região Autónoma e das características do trabalho nesta área.

Tânia Tenente
Private Broker

Estando situada na Madeira, como definiria o mercado desta Região Autónoma e os clientes que vos procuram?

O mercado imobiliário na ilha da Madeira tem estado em alta nos últimos anos. A Madeira continua a figurar entre as regiões com melhor desempenho em termos do mercado imobiliário, com as vendas e as rendas a crescerem fortemente. A expansão da nossa marca, também foi muito importante, uma vez que canalizou muitos dos clientes na procura de investimentos em Portugal. Os clientes passaram a contar com um novo escritório e um destino que muitos ainda desconheciam, nomeadamente o mercado americano. Além disso, também temos assistido a uma forte procura na ilha por parte dos nómadas digitais.

Os Vistos Gold sofreram alterações, sobretudo relacionadas com o impedimento de adquirir imóveis para habitação nos grandes centros urbanos nacionais. Como pode a Madeira beneficiar com isso?

É uma grande oportunidade para a Região Autónoma da Madeira e uma oportunidade para a nossa economia, no sentido de gerar liquidez, postos de trabalho, dinamizar e estimular a construção de habitação e infraestruturas. Em Portugal continuam a existir oportunidades no imobiliário e transferência de capitais para os investidores estrangeiros, e temos vindo a beneficiar em grande medida com esta mudança no regime de residência por investimento dos vistos "Golden Visa". O Golden Visa dá aos investidores fora da UE a oportunidade de obterem residência em Portugal e as limitações geográficas que se verificam no investimento imobiliário para fins habitacionais estão a permitir que existam possibilidades de investimento e desenvolvimento em diversas zonas na ilha da Madeira.

Ficou, recentemente, em primeiro lugar na categoria de Mais Transações efetuadas, no universo Sotheby’s Portugal. Como é que esse reconhecimento a faz sentir?

Quando entrei neste ramo, não tinha a mínima noção do quanto o nosso trabalho influenciaria de forma tão positiva a vida de muitas pessoas e de como elas também influenciariam as nossas. Fazemos a diferença e levamos as pessoas a fazer coisas, que elas, por si só, muitas vezes não conseguem. O relacionamento não acontece apenas no momento da compra e venda. Dedicamos algum tempo das nossas vidas a ajudar e a tomar decisões e criamos laços ao entrarmos na esfera pessoal dos clientes. É muito gratificante sentirmos que a nossa total dedicação ao trabalho e a busca da excelência são recompensadas e reconhecidas.

As mulheres geralmente ganham menos que os homens, mas no mercado imobiliário as diferenças salariais entre homens e mulheres já não existem.

Como se vê, enquanto Private Broker desta agência, no que respeita à posição da mulher no mercado de trabalho e àquilo que ainda falta fazer para que as mulheres beneficiem de um mercado de trabalho justo e equilibrado, relativamente aos homens?

A mulher tem vindo a conquistar cada vez mais espaço, inclusive em cargos mais importante. No setor imobiliário, as mulheres ocupam cada vez mais cargos de gestão e chefia. É certo que ainda é um número reduzido que traduz o longo caminho que as mulheres ainda têm de percorrer, mas no setor imobiliário são muitos os rostos femininos a fazer carreira e a prosperar cada vez mais. No mercado imobiliário as diferenças salariais entre homens e mulheres não existem. Têm o salário ajustado ao seu desempenho. Muitas mulheres nesta área conquistaram a sua independência financeira, conseguindo ser mais remuneradas do que os seus colegas homens e acho que estamos a entrar numa Era em que tanto as mulheres como os homens começam a ter os mesmos direitos, deveres, privilégios e oportunidades. Considero importante estarmos atentos para não reforçar a cultura do preconceito e compreender que o perfil de liderança compete aos dois géneros.

Que mensagem lhe parece importante deixar às mulheres que estão a iniciar a sua carreira profissional e ambicionam evoluir e alcançar um lugar de liderança nas suas áreas de atividade?

O mercado de trabalho está cada vez mais exigente e não basta apenas ter competências técnicas para conquistar um trabalho e manter-se nele. A liderança é uma habilidade que pode ser desenvolvida, mas seja qual for a função que desempenhamos, é preciso esforço, dedicação e superação. É importante ter a ambição em querer crescer e aproveitar as oportunidades que vão surgindo, de modo a tornar-se mais especialista na sua área. Manter-se atualizada e procurar novas aprendizagens ajudam no crescimento pessoal e profissional. O sucesso será sempre o reflexo do nosso esforço e determinação. O grande desafio será conseguir conciliar o trabalho com a família, o que pode dificultar a balança familiar.

O mercado imobiliário da ilha da Madeira tem tido uma grande procura a nível nacional e internacional e a tendência será a de manter ou aumentar os preços das casas.

Quais os principais desafios que este ano reserva para o setor imobiliário, em particular na região da Madeira?

Em 2022 existem naturalmente desafios diferentes dos que temos vivido. Nestes últimos dois anos, apesar da pandemia, os preços das casas em Portugal continuaram a subir. As obras de construção não pararam, a procura foi ainda maior e, apesar das quebras no primeiro confinamento, rapidamente voltaram a crescer. Na ilha da Madeira houve claramente um crescimento na procura e no valor de transações face aos anos anteriores. Em Portugal, os preços são mais baixos que a maioria dos países de Europa e dos outros destinos internacionais, o que faz do nosso país um destino muito atrativo para investir em diferentes tipos de soluções imobiliárias. A somar a esta conjuntura, nomeadamente no segmento residencial, o grande desafio será certamente o aumento do valor das casas devido ao preço da construção, especialmente das matérias-primas e da mão de obra. O mercado imobiliário tem tido uma grande procura a nível nacional e internacional e a tendência será a de manter ou aumentar os preços das propriedades. Esta tendência faz-nos olhar para o futuro numa perspetiva positiva, mas, por outro lado, é preciso que haja mais oferta no mercado, para que o impacto possa ser sentido também nas famílias de classe média.

PortugalCri@tivo

Desenvolvimento

Criatividade

Empreendedorismo, diferenciação, criatividade. Estas são algumas das características que definem o tema Portugal Criativo.

Na sua essência, este procura evidenciar empresas e empresários que desenvolvem a sua atividade de forma focada, desenvolvendo e fornecendo produtos e serviços cuja qualidade e a especialização os tornam únicos.

Na área da Saúde, poderá contar com o testemunho da Procare Health, uma farmacêutica especializada em saúde feminina.

A tecnologia e a criação de software, bem como a transição digital, são assuntos fulcrais, atualmente, para as empresas, e têm o seu destaque nesta edição. Neste caso, apresentamos o exemplo da Decskill, que desenvolve a sua atividade relacionada com as Tecnologias da Informação.

Empreendedorismo

A Edaetech é outra empresa para quem a tecnologia é fundamental, mas neste caso, esta é utilizada para produzir soluções de engenharia, que se materializam em produtos de conformação metálica, desde a criação do produto, ao seu desenvolvimento e produção.

O Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos está também presente neste tema, neste caso com o destaque direcionado para os novos projetos educativos e a nova oferta formativa disponível.

A intermediação de crédito é também um tema em destaque na edição e a empresa Tiago Macedo & João Soares Intermediários de Crédito representa este setor, no tema Portugal Criativo.

No que respeita ao Empreendedorismo e Criatividade Feminina, trazemos-lhe o exemplo de Carolina Carvalho, diretora comercial da Villa In Real Estate.

Liderança

Tecnologia

CONSTRUÇÃO BM MANUTENÇÃO

A CONSTRUIR CONFIANÇA

- Construção, Projeto e Engenharia
- Reabilitação e manutenção integral de edifícios
- Instalações Elétricas, Rede Estruturada e Especiais
- Mobiliário Técnico e equipamentos para laboratórios
- Engenharia e projeto "Chave-na-mão"

Estrada de Alfragide, Edifícios Mirante, Lote 107, Fracção D, bloco A2
2610-008 Amadora

Tel.: 926 622 723

Email: geral@buildemant.pt

“O talento é o fator de crescimento e diferenciação das organizações”

Com a sua origem no outsourcing, a Decskill tem desenvolvido um caminho na área de serviços e consultoria de IT. Para reforçar esta estratégia integrou recentemente, para e equipa executiva, o diretor Alexandre Costa, que salienta a importância da inovação das ofertas e na retenção talento, num mercado de profissionais de IT que passou a ser global.

A área das tecnologias da informação ainda continua a ser uma área desafiante para as empresas vossas clientes? Qual a importância que é atribuída à necessidade de alargar equipas e optar pelo outsourcing?

A génese da Decskill é o Outsourcing, alavancada pela experiência dos fundadores Luís Fernandes e Luís Santos, que detetaram que o talento é o fator de crescimento e diferenciação das empresas. Criada em 2013, surge com um propósito de crescimento das empresas e do talento dos seus consultores. A Decskill, como player de IT e transição digital, é o parceiro natural para empresas que procuram uma maior competitividade através da tecnologia e agilidade, que permite acelerar o crescimento sem perder o foco no negócio, com mais rigor e menor risco. A extensão de equipa, para colmatar necessidades prioritárias ou tecnologias específicas, é conseguida por um modelo ágil e transparente desde a atração à gestão de talento, que resulta numa taxa de attrition mais baixa do que o valor médio do mercado.

Quais as principais áreas em que desenvolvem atividade e quais os serviços que são cada vez mais requisitados?

O talento e a área de Outsourcing - Decskill Talent, continuam como área basilar da nossa oferta. Neste processo, o know-how interno criou o espaço para desenvolver novas áreas de negócio com uma oferta de serviços estruturada para o mercado: a Decskill Boost e a Decskill Connect. As duas estão em constante evolução e investimento, sendo que destaco, na Decskill Boost, os centros de competência Low Code e, em breve, DevOps (este ligado com a Decskill Connect no centro de competência de Cloud), QA e Test Automation, Machine Learning e Augmented Reality. Na Decskill Connect destaco os centros de competência InfraOPS e, em breve, de Cloud, IOT e 5G. Temos ainda parcerias estratégicas nesta área que nos permitem endereçar ofertas de modelos geridos como NOC e SOC.

Quão importantes são as pessoas e as metodologias, para assegurar um trabalho diferenciado?

Acreditamos que a Framework Decskill nos garante uma abordagem que vai ao encontro das novas necessidades de mercado. A metodologia, focada nas necessidades e aspirações das empresas e dos consultores, permite-nos identificar o melhor “Match” e construir um caminho de crescimento mútuo: cresce a empresa com novo talento, cresce o consultor com novos desafios, formação e reconhecimento. Já certificada pela norma ISO 9001 e em fase de certificação, na vertente de segurança da informação ISO 27001, a Framework é a consolidação de um esforço contínuo de melhorar e inovar na gestão de talento.

Quais os desafios que a área tecnológica e, em particular, o setor do outsourcing, vivenciará nos próximos anos?

O maior desafio é a escassez de talento. Existe uma escassez de profissionais com experiência acima dos cinco a 10 anos no mercado. A procura de talento e este gap fazem aumentar de forma considerável o valor desses profissionais. Por outro lado, com o teletrabalho, o mercado passou a ser global, pelo que esses mesmos profissionais são aliciados por empresas em mercados muito mais competitivos em termos salariais e de flexibilidade laboral, o que pressiona a retenção de talento nas empresas portuguesas.

Alexandre Costa
Executive Director and Board Member

Como se prepara a Decskill para o futuro desafiante que as TI terão pela frente?

A Decskill criou uma academia interna focada em dotar os consultores em tecnologias mais procuradas e em reciclar talento: ReSkill. A internacionalização da companhia é também um processo em andamento que nos permite crescer e atrair novo talento. Estamos presentes com projetos em Espanha, Suíça, EUA, França, América do Sul e Reino Unido. Estamos também muito atentos à evolução tecnológica, que nos permitirá criar ofertas de serviços inovadoras e diferenciadoras e, por outro lado, continuamos a apostar continuamente na evolução da nossa framework, que nos permitirá angariar e manter por mais tempo talento na organização com um fator humano e de pertença cada vez maior. Todos projetamos os valores Decskill, o que nos permite no dia a dia contribuir para uma forte cultura que atraia pessoas, clientes e geografias.

DECSKILL
TALENT TO GROW

Capacitamos as empresas para os desafios do mundo digital através de modelos de negócio flexíveis que traduzem talento em valor.

“O aluno é o elemento central da escola do futuro”

O Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos é muito familiar e essa sua característica permitiu-lhe levar a cabo as aulas à distância de forma relativamente articulada, contando com a ajuda de toda a comunidade escolar e dos agentes autárquicos. O professor José Santos, o diretor deste agrupamento escolar, destaca, nesta entrevista, a nova oferta formativa, bem como as principais linhas da “escola do futuro”.

José Santos
Diretor

Ao longo destes últimos dois anos, com desafios muito particulares no que respeita à gestão educacional e ao acompanhamento dos alunos, como se adaptou este agrupamento escolar?
O Agrupamento de Escolas Josefa de Óbidos tem a particularidade de ser um Agrupamento muito familiar, conhecemos os nossos alunos pelo nome e a maioria dos Encarregados de Educação também já foram nossos alunos. Foi esse cariz familiar que nos permitiu responder da melhor forma ao período pandémico que atravessámos. Foi essa particularidade que nos permitiu conter a pandemia de forma proactiva. O ensino à distância no nosso Agrupamento funcionou da melhor forma devido a vários fatores, de onde se destaca o papel das parcerias e das dinâmicas colaborativas interconcelhias.

Como estão as comunidades educativas a adaptar-se aos novos desafios, trazidos pela tecnologia e pela renovação dos métodos de ensino?
Os novos desafios trazidos pela tecnologia e pela renovação dos métodos de ensino são desafios que já existem há muito tempo. O que aconteceu foi que a pandemia levou a que urgisse uma necessidade premente de adequação (quase) imediata, que se passassem a utilizar novas tecnologias de forma consistente e que os métodos de ensino fossem alterados e consequentemente mais centrados no aluno. O grande desafio inerente a estas situações é manter a utilização das tecnologias de forma interativa e não expositiva.

Qual a oferta formativa que disponibilizam para 2022/2023?
Após a chegada da nova direção, imprimiu-se um novo rumo ao ensino profissional, através da certificação EQAVET e das dinâmicas inerentes ao POCH, bem como ao ensino regular, com uma aposta na criação de um novo paradigma educacional e de um novo clima de escola, alicerçado num combate à indisciplina e à responsabilização do aluno:

- **Ensino pré-escolar e 1.º ciclo do ensino básico:** é nestes primeiros anos que assentam as bases do conhecimento e é neles que devemos criar alicerces para os ciclos futuros;

- **Escolas Básicas, compostas por 1.º e 2.º ciclo do ensino básico**: permitem que os alunos se sintam em família e que os mais velhos funcionem como “tutores” dos mais novos;

- **Escola-sede, composta por 3.º ciclo e Secundário**: funcionam aqui os cursos de Línguas e Humanidades, Ciências e Tecnologias e Artes Visuais;

- **Cursos Profissionais: Técnico de Desporto; Cozinha e Pastelaria, Restaurante e Bar; Gestão e Programação de Sistemas Informáticos**. A nossa preocupação é fornecer aos alunos um ensino de qualidade e excelência, que lhes permita a integração plena na vida de trabalho ou até seguir para um percurso universitário. Para além disso, é nossa preocupação a concertação destes cursos por forma a estarem integrados na procura a nível concelhio e regional.

Qual o papel que a tecnologia desempenha atualmente no processo de ensino, aprendizagem e gestão educacional nas escolas?
O nosso agrupamento tem criado parcerias no sentido de explorar da melhor forma a tecnologia ao nosso dispor, ao invés de a utilizar de forma meramente expositiva. O melhor exemplo que temos dessa dinâmica é a plataforma "Dreamshaper" que permite que os alunos trabalhem em projeto, sistematizando e orientando o processo e permitindo que o aluno seja a parte mais ativa no seu processo de ensino/aprendizagem.

Quais os desafios a que a comunidade educativa é compelida a responder, sobretudo no que respeita à ideia de "escolas do futuro"?
A comunidade educativa é, hoje, chamada a assumir um grande papel social. A escola é amiga, mãe, confidente, e não só, dos nossos alunos, mas também das famílias. Esta é a escola do futuro no presente. No entanto, numa época em que se fala muito das escolas ligadas à tecnologia e às novas metodologias de ensino centradas no aluno, esse é um caminho que tem de ser percorrido.

Quais as competências fundamentais a desenvolver nos alunos, neste novo conceito escolar?
Os alunos de hoje são crianças e jovens com potencialidades ilimitadas. No entanto, também são crianças e jovens marcados por um passado recente bastante conturbado, marcado pela pandemia. Neste momento, temos de identificar e conter os resultados de dois anos de isolamento e contenção, quer a nível social como a nível de bem-estar psíquico. Creio que as maiores áreas de atuação terão de passar pelo civismo e interação social, acompanhadas por desenvolvimento de competências ligadas à autonomia. Por outro lado, ao pretendermos desenvolver metodologias alicerçadas em novas tecnologias, teremos invariavelmente de desenvolver competências informáticas e de autonomia.

ANO LETIVO 2022/2023
AGRUPAMENTO DE ESCOLAS JOSEFA DE ÓBIDOS

UMA ESCOLA PARA O TEU FUTURO!

- EDUCAÇÃO PRÉ-ESCOLAR
- ENSINO BÁSICO & 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://escolasdobidos.com

SELO DE CONFORMIDADE EQAVET · AGRUPAMENTO DE ESCOLAS JOSEFA DE ÓBIDOS · COFINANCIADO POR: POCH · PORTUGAL 2020 · UNIÃO EUROPEIA Fundo Social Europeu · REPÚBLICA PORTUGUESA EDUCAÇÃO · caf Educação Estrutura Comum de Avaliação · Erasmus+

“Esta aposta tem superado as nossas expectativas”

São dois sócios franchisados da MaxFinance que, há cerca de um ano, decidiram abrir um projeto de intermediação de crédito. Com o mote “Tratamos da sua saúde financeira!”, Tiago Macedo & João Soares oferecem aos seus clientes serviços de análise de processos de crédito à habitação, crédito pessoal e empresarial e análise de seguros. Uma área que, na opinião de ambos, carece de mais informação.

Tiago Macedo e João Soares
Sócios

O vosso negócio de intermediação de crédito surgiu há cerca de um ano. O que motivou esta aposta?

Tiago Macedo (TM): Eu gosto muito da área financeira e já conhecia a MaxFinance. Além disso, em conversa com o João, percebi que ele também tinha interesse nesta área e, juntos, consultámos várias marcas de mediação de crédito no mercado. Há cerca de um ano, decidimos então avançar.

Até ao momento, que balanço fazem desta aposta?

TM: Esta aposta tem superado as nossas expectativas. Neste primeiro ano, a nível de operações, fizemos mais do dobro do que pensámos que íamos fazer.

João Soares (JS): Eu acho que as pessoas começam a ver, na imagem do intermediário financeiro, uma entidade que consegue apresentar várias propostas de atividades diferentes, em que a pessoa não precisa de perder tempo a ir a bancos e negociar a melhor proposta.

O que é que falta em Portugal para que tenhamos um maior conhecimento do que representa, de facto, fazer um crédito?

TM: O ideal seria que, com o tempo, isto começasse a ser falado nas escolas. Numa forma mais avançada, penso que devia haver mais divulgação. Hoje em dia, temos as redes sociais e penso que seria importante falar sem tabús.

Será esse um desafio para as entidades bancárias?

JS: Claro. Esta é uma área que tem questões um bocadinho mais técnicas e que, à partida, não serão fáceis de explicar. No entanto, é um esforço que tem de ser feito por todos para que as pessoas fiquem mais esclarecidas.

TM: Penso que é necessário investir no discurso das pessoas. Muitas vezes, sabem os conceitos, mas não os conseguem transportar para uma linguagem mais simples e descomplicada. Muitos dos clientes que chegam até nós estão, cada vez mais, empenhados em perceber esta área.

O crédito consolidado já é uma opção que as pessoas consideram?

JS: Eu penso que as pessoas olham para o crédito consolidado como uma ajuda numa situação limite.

TM: E muitas vezes já chegam tarde a essa solução, porque quando há incumprimento já não conseguimos fazer esse crédito.

JS: De uma forma geral, penso que comprar uma casa é o objetivo de todos. No entanto, muitas pessoas, numa fase inicial, não estão preparadas para fazer esse esforço para atingir essa meta. É uma questão de mentalidade e abertura.

TM: Nas gerações mais novas, existe uma grande preocupação em não conseguirem pagar e quais são as consequências. Os jovens querem muito poupar e ter um fundo de emergência.

Nesse sentido, vem aí uma geração mais informada e consciente?

TM: Eu penso que sim. Acredito que, daqui a 20 anos, vamos estar a falar de uma nova realidade em Portugal.

JS: Estas novas gerações já vão crescer com esta tendência de que cada vez vai haver mais rigor na conceção de crédito.

Tendo em conta a questão da pandemia e da guerra que se vive na Ucrânia, que cálculos é que as pessoas devem começar a fazer para se prevenirem em relação ao futuro?

TM: Ter um fundo de emergência é uma questão extremamente importante. Estamos numa fase em que é difícil fazer previsões. Nesse sentido, não dar passos por impulso ou emoção é fundamental.

JS: Penso que, até ao final deste ano, as pessoas que estavam a pensar investir também vão adiar esses projetos e esperar. O ramo imobiliário influencia a economia de diversas formas e, quando a construção abranda, tudo se vai ressentir.

Em termos futuros, que objetivos estão traçados para o vosso projeto?

TM: Pretendemos aumentar o número de parceiros com quem trabalhamos. Também queremos traçar um plano de marketing digital para divulgar informação sobre o nosso projeto e esta área.

JS: O nosso objetivo é sermos reconhecidos pelo nosso trabalho e que as pessoas confiem em nós.

TM & JS
Tiago Macedo & João Soares, Lda
Intermediários de Crédito nº 6428
Simplificamos a concretização dos seus sonhos
Soluções de Crédito Habitação | Crédito Pessoal | Crédito Consolidado
Contatos: tmacedo@maxfinance.pt | jpsoares@maxfinance.pt
912 805 958 | 915 227 878
Franchisado MAXFINANCE

Soluções de saúde para a mulher de hoje

A Procare Health nasceu há 10 anos, direcionada para a investigação e produção de soluções terapêuticas – de base natural –, cientificamente testadas e que contribuíssem de forma ímpar para a saúde e bem-estar da mulher. O country manager, Miguel Coelho, salienta a importância da investigação para a melhoria das respostas à saúde feminina.

Passados 10 anos do início, que balanço faz a Procare Health da sua presença no mercado e do contributo dado para a evolução nos estudos e desenvolvimento de soluções ligadas à saúde feminina?

Quando, em 2012, um grupo de pessoas decidiu avançar para um projeto que se pretendia que fosse disruptivo, desenvolver um conjunto de soluções terapêuticas de base não química e isentas de hormonas era apenas uma pequena parte da equação. O objetivo foi o de criar uma empresa dedicada à saúde da mulher, com inovação nas terapêuticas e com recurso à biotecnologia para produzir melhores resultados na resolução da doença. Para além dos produtos, a Procare Health foi concebida para se tornar uma organização à escala global, sempre com base na sua própria investigação. Passados 10 anos, temos um portfolio vasto, desenvolvemos mais de 30 produtos ou formas de apresentação e alargámos a nossa presença para mais de 70 países. Estamos focados naquele que é o projeto 2022-2032, como o período de maior desenvolvimento e melhor conhecimento.

As mulheres são mais exigentes naquilo que querem, inclusivamente no que respeita à sua saúde. Quão importante é o facto de as vossas soluções terem uma base natural, e não química, para a mulher de hoje?

O mundo que nos rodeia tem-nos posto à prova, enquanto responsáveis pela sua sustentabilidade. No que diz respeito a medicamentos, depois de algum ceticismo, talvez com algum fundamento, quanto à eficácia de produtos naturais, na Procare Health apostámos no rigor da ciência. Estudámos exaustivamente a eficácia e segurança dos nossos produtos. Conduzimos ensaios clínicos junto dos maiores centros hospitalares, trabalhando lado a lado com alguns dos mais prestigiados líderes de opinião em Medicina. Essa é a resposta que damos à crescente procura ou interesse em terapêuticas de base natural.

Miguel Coelho
Country Manager

O prémio "El Suplemento", atribuído na categoria Laboratório, no âmbito dos Prémios Medicina Século XXI foi atribuído à Procare Health, pelo impacto que vem conseguindo obter junto da saúde feminina com o empenho que coloca nas suas investigações e estudos. Qual a importância da atribuição deste prémio, para a empresa e para o próprio mercado que serve?

É sempre com orgulho que recebemos um prémio. Como disse recentemente o CEO da empresa, Yann Gaslain, eles representam o reconhecimento da qualidade do nosso trabalho e desafiam-nos a fazer mais e melhor. Se faríamos o mesmo sem receber prémios? Claro que sim, mas é sempre agradável sermos distinguidos por fazer bem.

Atualmente, como está o panorama da investigação e desenvolvimento no que se refere à saúde feminina?

A Mulher de Hoje é também mãe, cônjuge, parceira, profissional, líder, decisora, sem necessitar de abdicar da condição de mulher. É cada vez mais frequente que a mulher entenda a sua consulta de Ginecologia como um procedimento regular, independentemente de estar ou não com doença. Esta visita anual à consulta de Ginecologia permite antecipar muitas complicações. Situações como a infeção pelo papiloma vírus humano (HPV), quando detetadas precocemente, podem reduzir significativamente as cerca de 300 mortes por cancro do colo do útero que infelizmente registamos em Portugal. Por outro lado, o facto de termos cada vez menos nascimentos e primeiras maternidades mais tardias leva-nos a pensar que os problemas de infertilidade e subfertilidade tendem a aumentar. Estas são duas áreas terapêuticas a que dedicamos uma parte significativa dos nossos recursos.

A Procare Health acompanha a mulher em todas as fases da sua vida. Todavia, no futuro, haverá algumas destas fases que requeira maior cuidado e atenção, pela vossa parte?

A mulher requer cuidados em todas as fases da vida. Na Procare Health desenvolvemos soluções para tratar a mulher a partir da idade adulta, em particular quando inicia a sua vida sexual. Se tiver que destacar alguns momentos específicos, eu direi que a decisão de ter um filho é um momento importante para nós, e assegurar que a mulher lida com a sua menopausa da forma mais natural e assintomática possível é outro dos nossos objetivos. Atualmente, a mulher na idade da menopausa está absolutamente ativa e tem responsabilidades a diversos níveis. Ter 50 anos hoje equivale a menos de 40 há alguns anos.

Mais conhecimento, qualidade superior

Conceber, desenvolver e fabricar produtos complexos, muitos deles únicos, pedidos de forma específica pelo cliente, é um desafio que a Edaetech transformou na sua principal atividade. Vítor Correia, o diretor-geral da empresa, salienta as características que fazem da Edaetech uma empresa de vanguarda e os desafios que a área da automação enfrentará no futuro.

Considerando toda a componente de inovação e desenvolvimento, como se mantém sempre na vanguarda da evolução tecnológica?

O que nos permite ter um passo acelerado nesta corrida sem fim é a nossa história de mais de 20 anos a formar e a investir em quadros técnicos capazes. Com estes quadros na empresa, podemos desenvolver as nossas próprias tecnologias, novos processos de fabricação e apresentar soluções técnicas na conformação de metal para os clientes mais exigentes. Desenvolvemos e construímos algumas das nossas máquinas de corte de laser, armazéns verticais, alimentação de matéria-prima automática e manufatura aditiva e industrializámos processos de fabrico com a ciência e engenharia que temos dentro de portas. Com esta caminhada, ficámos com mais conhecimento dos processos de fabrico do que os nossos concorrentes.

Quais as áreas para as quais desenvolvem soluções e quais os principais produtos que comercializam, atualmente?

A Edaetech divide-se em três áreas de negócio: Engenharia, Fabricação e Inovação. Nestas áreas, subdividimo-las em Mecânica Geral, Protótipos e Séries. A Mecânica Geral abrange uma variedade de setores e clientes nacionais e internacionais. Para estes clientes, produzimos peças e subconjuntos de metal de complexidade técnica ou estética. A área de Protótipos e Séries dedica-se a clientes do setor automóvel: os principais fabricantes nacionais e internacionais do setor automóvel. Apesar de produzirmos de tudo um pouco, nesta área temos uma forte especialização em peças para os sistemas de refrigeração e ar condicionado automóvel. O que nos torna diferentes é que dominamos um leque variado de processos de fabrico.

O setor automóvel está a atravessar um momento de particular dificuldade, devido ao abastecimento de componentes. A Edaetech viu-se afetada por esta questão?

Quando temos cerca de metade do negócio ligado à indústria automóvel, é inevitável o impacto. Para além das situações de paragens de produção devido à escassez de componentes, o fator que cria mais impacto é a indefinição das marcas nos seus projetos. Isso é visível também nos números de consumidor – houve uma quebra superior a

30% entre 2019 e 2021 nas vendas de veículos ligeiros novos. Para além disso, está a obrigar a um nível de tecnologia de conformação de metal, nos componentes para a eletrificação de carros, que não existe em larga escala no mercado. A Edaetech tem feito um esforço para reduzir a dependência do setor automóvel e felizmente temos um leque variado de clientes que nos pode ajudar.

Tendo em mente os setores de atividade para os quais trabalha, como consegue garantir a qualidade e a rapidez no serviço prestado?

A Edaetech tem mais de 97% de entregas dentro do prazo. Este nível de serviço é muito difícil de encontrar numa empresa que não produz em grandes séries, dado que temos centenas de projetos por ano para mais de 50 clientes. O segredo para conseguir este nível de serviço é a tranquilidade na produção de todas as encomendas. Somos tranquilos porque temos um sistema de gestão informática em constante evolução, bem como procedimentos e um sistema de gestão que cobrem toda a operação – cada um sabe o que tem de fazer.

Quais os principais desafios que serão colocados à área da automação industrial, nos próximos tempos?

É importante que as empresas vejam a automação industrial como uma ferramenta, mas não como a base para a diferenciação. A diferenciação é o que temos na Edaetech – conhecimento profundo de Engenharia de conformação de metal.

Como se posiciona a Edaetech no que respeita ao futuro?

Há um forte crescimento em todas as áreas de metalomecânica fina e de complexidade e é nessas áreas que queremos continuar a apostar. Depois, há os novos desafios da transição energética.

EDAETECH
Your leading light
www.edaetech.pt

“Nunca me senti diminuída profissionalmente”

Carolina Nunes de Carvalho já desenvolve a sua atividade profissional há mais de uma década no mercado imobiliário, embora nem sempre com as mesmas funções. Desde janeiro que é diretora comercial na Villa In Real Estate e, logo nos dois primeiros meses, a faturação aumentou significativamente.

Carolina Carvalho
Diretora comercial

Que avaliação faz da presença das mulheres nesta área de atividade e como lhe parece que o posicionamento das mesmas tem evoluído, no que respeita a alcançar posições de liderança no setor?

A luta pela igualdade foi trilhada por muitas mulheres antes de mim, no setor imobiliário. Em 13 anos de atividade nunca me senti diminuída profissionalmente por causa do meu género. Investi muito do meu tempo em formações de grande relevância, adquiri conhecimentos para conseguir assegurar o melhor desempenho profissional de forma a garantir as mesmas oportunidades. O meu objetivo é estar sempre bem preparada, independentemente de ser, por vezes, a única mulher na sala.

A mulher é aquela sobre a qual ainda recaem as principais tarefas domésticas e familiares, na grande maioria dos casos, mas cada vez mais isso é conjugável com uma profissão. Enquanto mulher e profissional, que análise faz desta realidade social?

Ao fim de cinco meses de ter o meu quarto filho, fui convidada pelo nosso fundador para diretora comercial. O facto de ter quatro filhos e um marido que viaja muito não foi um problema. Sempre consegui conciliar naturalmente o papel profissional com o familiar. Felizmente, tanto eu como o meu marido fomos educados com valores igualitários e são esses mesmos valores que transmitimos aos nossos filhos.

Que características destacaria que fazem da mulher uma boa líder? Quão importante é o equilíbrio entre a inteligência emocional e a inteligência funcional?

É vital saber equilibrar a inteligência emocional e a inteligência funcional, especialmente quando atuamos num ramo com uma grande pressão, legislação e responsabilidade. Temos clientes muito exigentes e conhecedores a quem prestamos um serviço personalizado. Compreender as nuances, emocionais ou práticas, de cada negócio, é fundamental. É o que transmito à minha equipa.

O meu objetivo é estar sempre bem preparada, independentemente de ser a única mulher na sala

Em Portugal, a mulher tem já um papel fulcral na economia. A maioria dos novos negócios são abertos por mulheres e elas são também as principais frequentadoras do ensino superior. Relativamente ao empoderamento feminino, que caminho lhe parece que Portugal está a trilhar?

Portugal está num bom caminho, embora ainda falte percorrer uma longa viagem. Temos cada vez mais mulheres em cargos importantes e de chefia, mas com uma diferença salarial em relação aos homens. No Grupo Villa In as oportunidades são dadas de forma igualitária. O reconhecimento vem pelo esforço, dedicação e resultados, não pelo género ou formação.

A Villa In Real Estate é uma empresa do Grupo Villa In focada na ajuda e acompanhamento dos clientes durante o processo de aquisição e venda de imóveis. Que mudanças notaram durante e após o período pandémico, comparativamente com o período anterior à pandemia, no que respeita à procura pelos vossos serviços?

Iniciámos a atividade em janeiro de 2021, em plena pandemia. Desde que sou diretora comercial, atingimos, em apenas dois meses, a mesma faturação que atingimos nos 12 meses do ano anterior. Tenho uma equipa de 11 brokers e quero crescer, estou a recrutar para duplicar este número. Estamos na Beloura, Cascais e Setúbal. Abrimos três escritórios em São Paulo, no Brasil e em Miami. Formalizámos parcerias no Mónaco e Cannes. No Grupo existe ainda a intermediação de crédito. Garantir o serviço de expertise e excelência é o meu objetivo.

Como avalia o conhecimento dos portugueses sobre finanças pessoais e quais lhe parecem ser os principais passos a dar, no futuro, para que as próximas gerações beneficiem de uma boa literacia financeira?

A literacia financeira deve ser abordada em casa e nas escolas. Somos, desde cedo, confrontados com decisões financeiras de relevo. É fundamental saber analisar as possibilidades de investimento, compreender o sistema bancário e a importância da poupança a curto e longo prazo para uma maior estabilidade financeira.

VILLA IN REAL ESTATE

carolina.carvalho@villainrealestate.com www.villainrealestate.com 932 273 910

“Os portos são estratégicos para a economia nacional”

Os portos marítimos são infraestruturas de crucial importância para Portugal, um país com uma grande extensão de costa e cujas atividades de importação e exportação são, maioritariamente, realizadas por esta via. O engenheiro Nuno Araújo, presidente da Administração dos Portos do Douro, Leixões e Viana do Castelo (APDL) refere, em destaque, a importância da sustentabilidade ambiental e os novos projetos da APDL com vista à criação de um novo terminal.

Nuno Araújo
Presidente da APDL

A APDL administra os portos de Leixões e Viana do Castelo. Qual a importância dos mesmos para a economia nacional?

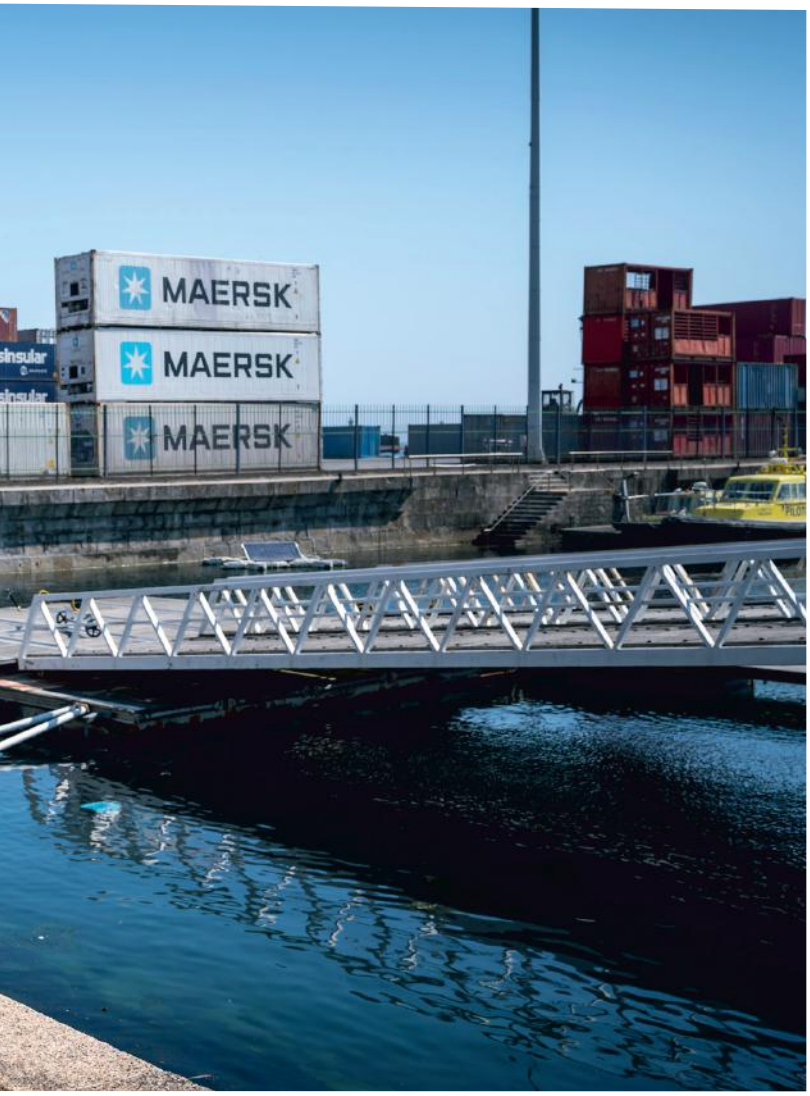
A APDL é responsável pela administração dos portos do Douro, de Leixões e de Viana do Castelo, infraestruturas decisivas para o desenvolvimento do tecido empresarial e industrial da região norte. O porto de Leixões é o segundo maior de Portugal em toneladas movimentadas e o maior no que se refere ao movimento de/para o hinterland em carga contentorizada, num universo de mais de 14 milhões de habitantes. Exporta para cerca de 184 países, tornando-se dos mais competitivos da Península Ibérica, com excelentes índices de conectividade. A sua localização geográfica permite servir uma região alargada, desde a região norte de Portugal e Galiza até ao Centro de Portugal, chegando ainda à zona de Castela e Leão. O impacto económico e social é, por isso, muito significativo, representando 6% do PIB e emprego nacional, 11% do PIB e emprego da região norte, 20% do comércio externo por via marítima e um volume de negócios de 55,6 milhões de euros.

Quais as principais áreas de atuação da APDL e as atividades de destaque nos portos de Leixões e Viana do Castelo?

O porto de Leixões movimenta contentores, carga geral e fracionada, ro-ro e granéis sólidos e líquidos, através dos seus terminais, dedicando-se ainda à gestão da sua Plataforma Logística. O porto de Viana do Castelo, onde se encontra instalado um cluster das energias renováveis, com projetos inovadores como o Cor Power Ocean e o Windfloat e o acolhimento da maior indústria nacional de fabrico de geradores de energia eólica - a Enercon, integra na sua área os estaleiros navais do West Sea, numa aposta na indústria naval, em complemento com a capacidade de movimentação de carga, como a madeira, os caulinos, o papel, equipamento eólico e o asfalto.

A obra das acessibilidades marítimas para viabilizar o novo terminal está já em curso. Qual a importância da mesma para a APDL? Como a caracterizaria, no que respeita ao impacto que a mesma terá junto da população, da região e das atividades económicas?

As intervenções nas acessibilidades marítimas do porto de Leixões, onde se incluiu o novo terminal e o prolongamento do quebra-mar, são decisivas para a competitividade do tecido empresarial e industrial da região e, por consequência, para as comunidades locais, representando ainda um salto qualitativo para o porto, já que resultará na capacidade de receção de mais de 70% da frota mundial de navios. Estas vantagens traduzem-se em poupanças nos custos das cadeias logísticas equivalentes a 115 milhões de euros, externalidades ambientais positivas na ordem dos 50 milhões de euros, criação de emprego, com cerca de cinco mil postos de trabalho indiretos e o aumento da produtividade em 40%.



A APDL recuperou o guindaste conhecido como Titan. O mesmo encontra-se em exposição há cerca de um ano. Qual é a importância desta peça para a APDL? O que representa ela, no passado e no futuro da APDL?

O Titan é um símbolo para a cidade e região. Único em todo o mundo, desempenhou um papel fundamental na construção do porto e no crescimento urbano da zona portuária, logo o esforço de investimento na sua recuperação é um sinal inequívoco da sua importância. O projeto teve coordenação científica do historiador Joel Cleto e foi executado pela empresa Mecwide, representando um investimento de cerca de dois milhões de euros. O valor patrimonial do Titan é inegável e, por isso, criámos condições para que seja um equipamento visitável.

O Roteiro de Transição Energética da APDL contempla o Projeto Energia das Ondas Oceânicas, mas também o primeiro camião elétrico utilizado na operação portuária. Fale-me um pouco sobre a importância deste Roteiro de Transição Energética para a APDL e que ações e objetivos ele comtempla?

A APDL assume a descarbonização, a transição energética e a digitalização do negócio como promotores e recetores de todos os investimentos que perspetiva concretizar, garantindo maior sustentabilidade e eficiência nas operações e em toda a atividade portuária, bem como a redução da sua pegada ambiental. Entram diariamente no porto de Leixões cerca de 1500 viaturas de transporte de mercadorias, que libertam um total de 1,189 toneladas de CO_2 para a atmosfera por ano. Este diagnóstico serviu de base ao Road Map. Interditámos a entrada e circulação de viaturas EURO I, II, III e IV no porto de Leixões e no porto de Viana do Castelo desde 1 de janeiro de 2021 e estamos a reduzir os tempos das operações. Como referiu, estamos em testes com um camião elétrico na operação de contentores, numa parceria que envolve a APDL e a Yilport. A APDL adquiriu dois rebocadores, de última geração, que substituirão os atuais e consubstanciarão a redução de 80% das emissões poluentes e estamos a promover a eletrificação do cais e terminais, incentivando o setor marítimo a acompanhar estas mudanças e a criar condições para a conversão dos navios para a receção de fontes alternativas e mais limpas de energia, quer a nível dos portos, quer mesmo na Via Navegável do Douro.

Considerando a importância do mar para Portugal, como vê a simultânea importância dos portos e qual a sua opinião sobre a possibilidade de os tornar ainda mais importantes para a economia nacional?

Os portos são infraestruturas imprescindíveis para a economia nacional, enquanto porta de entrada e saída de matéria-prima e produto acabado com origem e destino nas empresas e indústrias portuguesas. Portugal, pela sua extensa costa, tem um potencial enorme do ponto de vista de aproveitamento do setor marítimo para a dinamização económica e social do país e os portos são estratégicos. O seu posicionamento adquire ainda maior relevância com a aposta na modernização das infraestruturas e no investimento na capacitação, através da criação de novas unidades de negócio associadas, nomeadamente no âmbito da descarbonização e transição energética, e do recurso a instrumentos como a ferrovia, os portos secos e a digitalização, otimizando a resposta dada aos clientes dos portos. Temos perseguido esse objetivo nos nossos portos, através dos maiores investimentos do século no setor, como o novo terminal, as acessibilidades marítimas e o prolongamento do quebra-mar, que continuarão a afirmar a importância estratégica destas unidades na economia nacional.

Os portos são infraestruturas imprescindíveis para a economia nacional, enquanto porta de entrada e saída de matéria-prima e produto acabado com origem e destino nas empresas e indústrias portuguesas.

A dinamização da economia é parte fundamental do processo de desenvolvimento de um país e Portugal tem, com o PRR, uma grande oportunidade. É possível que os portos de Leixões e Viana do Castelo, em particular, sejam atores fulcrais neste crescimento?

Os portos de Leixões e Viana têm sido atores fulcrais neste crescimento e continuarão a assumir particular relevo na forma como contribuem para o desenvolvimento económico e social do território. Não esqueçamos que existe uma relação direta com as empresas e indústrias, decisiva para estimular a sua atividade e fomentar a internacionalização do modelo de negócio. O Plano de Recuperação e Resiliência está assente em três dimensões estruturantes: a Resiliência, a Transição Climática e a Transição Digital, e Portugal estará preparado para continuar o investimento nas infraestruturas e na capacitação da sua intervenção, quer interna, quer mesmo no contexto europeu e mundial, o que será garantia da competitividade do tecido empresarial e industrial face às homólogas internacionais.

A APDL está consciente do seu papel como empresa responsável, adotando uma rigorosa política de sustentabilidade. Implementa medidas concretas na descarbonização, com objetivos e metas intransigentes para combater a crise climática. A digitalização e a transição energética estão em curso rumo à neutralidade carbónica, para que o futuro chegue mais sustentável para todos.

apdl.pt

APDL
ADMINISTRAÇÃO DOS PORTOS DO DOURO, LEIXÕES E VIANA DO CASTELO

PORTO DE
VIANA
APDL

O FUTURO DEPENDERÁ DAQUILO QUE FAZEMOS NO PRESENTE

Mahatma Gandhi

DOURO
APDL

“Cuidamos da saúde de pessoas como nós”

Há mais de 40 anos no mercado, a Quilaban orgulha-se do “caminho de sucesso” que tem vindo a trilhar. Com diversas soluções nas áreas do diagnóstico, healthcare, farma e internacional, a empresa tem como missão criar valor através da promoção do acesso à saúde. Sérgio Luciano, CEO da Quilaban, sublinha a importância de uma cultura de parceria na genética da empresa.

Porque é que a proximidade entre a Quilaban e os seus clientes é tão importante?

Temos uma consciência clara de que, não produzindo em concreto nenhum produto nem tendo nenhuma inovação que nos permita diferenciar no mercado, é através das nossas pessoas e das relações de proximidade e confiança que criamos com parceiros que conseguimos crescer e desenvolvermo-nos. Outra razão tem a ver com o facto de nos situarmos a meio da cadeia de valor da prestação de cuidados de saúde. Começámos a nossa atividade na área do diagnóstico e, ao longo de 30 anos, foi nessa área que crescemos e nos especializámos. Já no final dos anos 90, percebemos que as mudanças no mercado do diagnóstico estavam a provocar a erosão do volume de negócios da empresa e decidimos diversificar a nossa atividade. Nessa altura, acabámos por complementar também o nosso negócio com soluções de ortopedia e de Point-Of-Care para farmácias e, mais tarde, por entrar no mercado dos consumíveis clínicos e hospitalares. O nosso propósito é cuidar da saúde e bem-estar de pessoas como nós. A chave para o fazermos passa por identificarmos, através da proximidade com os nossos clientes, as suas necessidades e, por outro lado, criarmos uma rede de relações com produtores que nos permita identificar e disponibilizar as melhores soluções.

Sérgio Luciano
CEO

Em tempo de pandemia, de que forma é que a Quilaban se conseguiu posicionar para manter essa presença junto dos clientes?

Quando surgiu a pandemia, em Portugal, nós deparámo-nos com uma situação em que tudo era urgente. Nessa altura, demos conta de que a experiência de desenvolvimento de negócio que tínhamos construído ao longo de anos, as nossas competências na área da saúde e a rede de fornecedores que tinhamos criado faziam de nós um player relevante para identificar e disponibilizar soluções. Sentimos uma grande responsabilidade e os nossos clientes confiaram em nós para o fazer. Ainda em março de 2020, disponibilizámos zaragatoas, testes de PCR e equipamentos para Portugal. As nossas equipas na área do diagnóstico estiveram presentes desde a primeira hora, no terreno, junto dos nossos clientes, formando e apoiando a integração de novas técnicas. Toda a organização se mobilizou para servir e apoiar os nossos clientes, mantendo contactos permanentes com clientes e fornecedores, lidando com fusos horários muito distintos. Tivemos a oportunidade de satisfazer muitas necessidades do mercado e o nosso negócio cresceu significativamente.

Que áreas se destacam no que diz respeito ao futuro da Quilaban?

Nós temos várias áreas com potencial de desenvolvimento dentro dos nossos quatro segmentos de negócio. No Diagnóstico, temos a genética, que constitui uma abordagem de diagnóstico inovadora, orientada para a medicina direcionada e para a prevenção; no Healthcare, temos soluções inovadoras para apoio aos cuidadores e profissionais de saúde; na Farma, temos soluções diferenciadoras para as farmácias e para o cuidado dos seus clientes; no Negócio Internacional, tencionamos disponibilizar todas estas soluções e expandi-las para novos mercados. Em cada uma destas áreas, vamos tendo abordagens que nos permitem olhar para o futuro com confiança, assente na compreensão das necessidades dos nossos clientes e na identificação de soluções eficientes e inovadoras que sirvam o seu propósito.

A Quilaban marca presença em alguns países de língua portuguesa. É possível desenvolver um trabalho específico para cada um desses países?

Em 2006, começámos a nossa primeira experiência de internacionalização, em Angola. Nesse país, conseguimos integrar soluções no âmbito da distribuição farmacêutica, dos consumíveis clínicos e hospitalares e do diagnóstico. Existiam, de facto, necessidades em todas estas dimensões às quais demos resposta através da nossa experiência. Em vários outros países, temos aproveitado algumas das soluções que temos disponíveis para abastecer esses mercados de acordo com as suas necessidades. Aquilo que acabamos por fazer em todas estas geografias é procurar perceber, numa dinâmica de proximidade com o contexto, quais são as necessidades específicas destes mercados e adaptar a nossa oferta para corresponder a essas necessidades.

CENFIM-CPLP

Uma cooperação sempre em desenvolvimento

O CENFIM é uma entidade de formação profissional que desenvolve a sua atividade por todo o país, mas também além-fronteiras, nos países pertencentes à Comunidade de Países de Língua Portuguesa. Estando esta comunidade a celebrar 25 anos de existência, o engenheiro Manuel Grilo, diretor do CENFIM, realça a importância dos projetos de cooperação nestes países.

Manuel Grilo
Diretor

Como caracteriza este aspeto de cooperação e presença internacional em países da CPLP? É uma área em contínuo desenvolvimento?

A formação ministrada pelo CENFIM tem por objetivo a promoção e apoio de ações formativas de curta, média e longa duração nos domínios da aprendizagem, qualificação e especialização, no setor metalúrgico e metalomecânico. Tem vindo a desenvolver a sua atividade a nível nacional, através de 13 Núcleos de Formação localizados em Amarante, Arcos de Valdevez, Caldas da Rainha, Ermesinde, Lisboa, Marinha Grande, Oliveira de Azeméis, Peniche, Porto, Santarém, Sines, Torres Vedras e Trofa. O CENFIM tem participado ao longo dos anos em inúmeros projetos internacionais, não só na Europa, mas também na grande maioria dos países pertencentes à CPLP, em particular desde 1992, em países africanos de língua oficial portuguesa, nomeadamente Angola, Moçambique, Cabo Verde e São Tomé, sendo que esta cooperação tem vindo a crescer de forma sustentável ao longo dos anos.

Em que áreas se desenvolve, particularmente, este plano de cooperação?

As áreas que se têm vindo a desenvolver nos planos de cooperação entre o CENFIM e as diversas instituições parceiras nos países da CPLP têm abrangido todas as atividades ligadas à formação profissional, não só as atividades formativas, mas também todas as atividades de apoio técnico relacionadas com a organização e gestão das organizações.

Quais os projetos de cooperação, no que concerne à CPLP, que gostaria particularmente de salientar?

Em Angola: Centro de Formação Técnica da Metalurgia (em Luanda): apoio à revitalização da atividade do Centro; Centro de Formação Técnico Profissional EVOKIYO (Catumbela): criado em 2001, tendo em vista a formação de jovens residentes na região, a promoção da sua inserção no mercado de trabalho e a formação da população ativa na melhoria das suas qualificações profissionais; Escola da Bela Vista (Lobito), funcionando como centro de formação profissional, nas áreas de Automóvel, Automação, Ar Condicionado/Climatização e Refrigeração e Canalizações e informática; Centro de Formação Profissional da Sonamet (Lobito), tendo o CENFIM participado no apoio à sua implementação, coordenação e funcionamento; Acordo de parceria assinado entre o Instituto Camões e o CENFIM no âmbito do projeto RETFOP – Revitalização do Ensino Técnico e Profissional em Angola; atividade formativa nas mais diversas empresas e instituições angolanas.

Em Moçambique: A cooperação com Moçambique iniciou-se duma forma institucional no ano 2000, tendo como objetivo o apoio à reconversão e funcionamento do Centro de Formação Profissional da Metalomecânica, em Maputo; em 2021, o CENFIM celebrou um Protocolo de Implementação com o Instituto Camões, no âmbito do Projeto +Emprego em Parceria Público-Privada, para o Emprego de Jovens em Cabo Delgado, que consiste essencialmente em dois tipos de atividades: diagnóstico em termos de laboratórios, equipamentos de formação disponíveis e caracterização dos formadores e respetivas competências e formação técnica de formadores das instituições (IFPELAC, IICP, UNILURIO) nas áreas de Soldadura, Eletricidade Industrial, Manutenção Industrial/Eletromecânica, etc.

Em Cabo Verde: o CENFIM celebrou em 2015 um Protocolo de Parceria com o Centro de Energias Renováveis e Manutenção Industrial – CERMI, para colaboração nos mais variados domínios da formação profissional em áreas técnicas do interesse das duas instituições; em 2019 foi celebrado com o Governo de Cabo Verde, sendo um dos subscritores o CENFIM, um Protocolo de Parceria Técnica e Científica para a Formação na área da metalomecânica e CNC, para formação de jovens cabo-verdianos em instituições de formação em Portugal.

Num ano em que a CPLP celebra os seus 25 anos, como analisa esta parceria existente entre esta instituição e o CENFIM?

O balanço que o CENFIM faz da cooperação realizada com países da CPLP é extremamente positivo, não só pelo crescimento contínuo e sustentado e pelos novos projetos que nos garantem a continuação desta cooperação, mas também pelo feedback dos milhares de formandos e profissionais que têm participado nas atividades realizadas ao longo dos anos, que nos orgulham e incentivam a continuar.

PME querem investir em TI

As PME nacionais pretendem investir em tecnologias da informação, particularmente no que respeita à Cloud, para permitirem, de forma segura, novas formas de trabalho, como o remoto ou o híbrido.

Segundo o estudo da Frost & Sullivan, 63% das empresas ainda utilizam, exclusivamente, servidores internos para desenvolver o seu trabalho.

A Cloud permite maior adaptabilidade, uma maior retenção de talento de recursos humanos, dado que permite trabalhar de forma mais flexível, garantindo um melhor e mais fácil acesso aos documentos, de forma segura e em qualquer lugar.

Futuro do e-commerce passa pelo live shopping

A plataforma VTEX, dedicada ao comércio digital para grandes empresas e retalhistas, assegura que o futuro do e-commerce passa pelo live shopping e aponta três motivos para que tal aconteça.

O live shopping surgiu pela primeira vez em 2016 e define-se como a possibilidade de combinar uma experiência de transmissão ao vivo, enquanto permite também ao cliente aceder à loja digital.

Na Europa, 7 em cada 10 pessoas já admitem poder experimentar esta nova forma de fazer compras.

Thiago Borba, VP de Vendas da VTEX Portugal, aponta três motivos que explicam o crescimento desta tendência – a familiaridade, sobretudo com os mais jovens, mais habituados a consumir conteúdo de vídeo online, através das mais variadas plataformas; uma melhor experiência de compra, dado que o consumidor pode ver as suas dúvidas respondidas no momento, por um vendedor e, no final, fazer check out e finalizar a compra, como o faria numa loja tradicional; e a capacidade de expansão, dado que, atualmente, grande parte das plataformas de vídeo permitem a qualquer pessoa fazer upload de um vídeo. Isso, aliado ao surgimento de vários marketplaces, que disponibilizam a possibilidade de fazer negócios, aumenta a probabilidade de um consumidor descobrir um produto de qualquer marca mesmo não indo ao site da mesma.

“Apoiamos quem escolhe Portugal para viver”

A Algarve Assistants foi criada por Célia Vences em 2006, numa altura em que os estrangeiros começaram a olhar para Portugal como um bom país para residir. Os serviços de apoio a quem queria fazer de Portugal a sua casa foram surgindo à medida das necessidades dos clientes. Com presença no Algarve e em Lisboa, o objetivo futuro é criar um escritório no Porto e conseguir ajudar clientes de todo o país.

Célia Vences (ao centro)
Diretora

A Algarve Assistants está no mercado há cerca de 16 anos. O que a levou a criar este negócio?

Este serviço surgiu no mercado porque eu fazia muita representação fiscal para estrangeiros, através do gabinete de contabilidade que possuía. Foi quando o mercado estrangeiro começou a querer vir morar para Portugal, e eu percebi essa mudança porque alguns dos meus clientes da Contabilidade pediam-me ajuda por causa da autorização de residência e para encontrar casa. Percebi que existia uma nova possibilidade de negócio e, como adoro comunicar com pessoas, sobretudo estrangeiros, decidi investir na ideia. Conseguia aliar-me muito bem às necessidades dos clientes e acredito que, ainda hoje, esse é o segredo da Algarve Assistants.

Como evoluiu o mercado dos estrangeiros residentes em Portugal?

Os estrangeiros têm vindo a fixar-se em Portugal desde que surgiu a lei do residente não habitual. Quando iniciei este negócio, o mercado era constituído essencialmente por irlandeses, holandeses e ingleses. Depois, com o surgimento desta lei do residente não habitual, começaram a aparecer nacionalidades como suecos, italianos, franceses e belgas. Mais recentemente, os norte-americanos também começaram a apostar em Portugal para viver, sobretudo durante a presidência de Donald Trump. Os canadianos também estão a começar a fixar-se aqui.

Como surgiram todos os serviços que prestam?

Os serviços foram surgindo pelas necessidades dos clientes. O primeiro serviço que surgiu foi o da residência – como fazer para residir em Portugal. Como na altura eram todos cidadãos da União Europeia, era extremamente fácil. A alteração fiscal foi o serviço que se seguiu. Depois, tornava-se importante conseguir importar o carro da família e nós também disponibilizámos este serviço, logo seguido do apoio à mudança da carta de condução. Estes serviços são prestados, muitas vezes, através de parcerias. Mais recentemente, alargámos o leque de serviços à intermediação de crédito, mas o objetivo é continuar a aumentar os serviços prestados.

Porquê a aposta no serviço de intermediação de crédito?

Porque, até há pouco tempo, o dinheiro estava muito barato, o que significava que era mais fácil contrair um empréstimo, para pessoas com grande capacidade financeira, do que estar a retirar dinheiro das suas poupanças. Além disso, os estrangeiros têm uma coisa que difere dos portugueses – eles preferem a taxa fixa, para saber com o que contam. Os portugueses ainda preferem a variável, mas considerando a imprevisibilidade dos tempos, seria bom se começassem a repensar os seus créditos.

Isso não se deverá, também, à baixa literacia financeira dos portugueses?

Eu sou da opinião que, em Portugal, deveriam mudar duas coisas: aos jovens, deveriam ser ensinados, desde cedo, conceitos relacionados com Finanças. É importante explicar como funciona o dinheiro. Outra coisa que faz muita falta é um curso para quem quer ser empresário. Quem abre uma empresa deveria estar sujeito a uma formação para saber quais as obrigações legais e fiscais a que estará sujeito. A verdade é que as pessoas não têm noção da importância das Finanças Pessoais. Muitas vezes acontece, por exemplo, jovens comprarem casa a 40 anos, com uma taxa variável, e quando eu começo a explicar a variação que a taxa pode ter, eles percebem que há momentos em que podem não conseguir pagar a prestação...e nem sequer tinham noção disso. É importante que as pessoas saibam aquilo que assinam com os bancos e a maioria não faz ideia.

Relativamente à Algarve Assistants, como se desenha o futuro?

Atualmente, já temos presença na Avenida da República, em Lisboa. Este é um mercado diferente do do Algarve, com população mais jovem, com filhos, cuja empresa vai abrir uma sucursal em Lisboa e eles decidem vir viver para Portugal, ou de pessoas que trabalham remotamente e escolhem vir para Portugal. São clientes diferentes e desafiadores para mim, sobretudo para efeitos fiscais. Futuramente avançaremos para o Porto, primeiro através de parcerias e depois com um escritório próprio.

ALGARVE
ASSISTANTS

Fiscal Advise (IRS/IRC/RNH)
Importation of vehicles
Driving Licence
Rental Licence
Mortgages and Loans

Aconselhamento Fiscal (IRS/IRC/RNH)
Importação de veículos
Carta de condução (Troca e renovação)
Alojamento local
Hipotecas e créditos

Escritórios em Faro e Lisboa info@algarveassistants.com 289 816 390/967486011 Intermediários de crédito Vinculado nº. Registo 0002324

“Os clientes vêem-nos como um parceiro de negócios”

Elísio Correia é o CEO do Grupo Logifisco, que presta serviços de Contabilidade, Fiscalidade e Consultoria Fiscal há mais de 20 anos. Sediada em Olhão, a procura pelos seus serviços fez com que a expansão acontecesse, para Portimão e para o Porto, em 2019. Para o futuro, Elísio Correia continuará a apostar na evolução tecnológica, bem como em novos setores de atividade.

A Logifisco celebra duas décadas de atividade este ano. Ao longo destes anos, como mudou o mercado, no que respeita a áreas como a Contabilidade e Gestão de Recursos Humanos?

Comparando com os dias de hoje, penso que passámos do “estado primitivo” para o “estado digital”. É incomparável, o que se faz hoje informaticamente em cinco minutos, ao clicar numas teclas, antes demorava muito a preencher manualmente. Em termos de Contabilidade, o Plano de Contas tem vindo a ser alterado e temos vindo a adaptarmo-nos. No que respeita aos recursos humanos, também houve uma evolução, com o surgimento de cada vez mais pessoas mais bem qualificadas. Relativamente ao mercado, nos anos 90 havia um reduzido número de contabilistas e hoje existem à volta de 90 mil, o que altera inevitavelmente o valor das avenças e a quantidade de trabalho solicitado.

Elísio Correia
CEO

Quais os serviços de que dispõem e quais os mais procurados pelos clientes?

Os serviços que dispomos são Contabilidade e Fiscalidade; Finanças e Gestão; Recursos Humanos; Apoio Fiscal e Consultoria Fiscal; Apoio a Trabalhadores Independentes; Apoio a Cidadãos Estrangeiros e Candidaturas a apoios e a Fundos Comunitários. Destes, destacamos a Contabilidade e Fiscalidade, a Consultoria Fiscal e, cada vez mais, somos procurados por cidadãos estrangeiros que querem inserir-se no mercado nacional.

Os cidadãos estrangeiros são cada vez mais, em território nacional, e muitos, além de optarem por viver em Portugal, também investem no país. Como os auxilia a Logifisco?

Somos bastante solicitados para Consultoria Fiscal e pedidos de apoio de cidadãos estrangeiros para se inserirem no mercado português. Estes questionam quais as situações fiscais mais indicadas para eles, a nível pessoal ou a nível empresarial, procuram esclarecimentos de como devem fazer transferência das suas empresas para o nosso país, ou querem constituir a sua própria empresa. Nestas situações, fornecemos todo o apoio inicial, numa fase em que tudo é desconhecido, mas posteriormente continuamos a apoiar para o que for necessário.

Que análise faz à literacia financeira nacional e à capacidade de a população reconhecer a importância da contabilidade e gestão no seu dia a dia?

O nome “contabilista”, ao longo dos anos, é algo que tem vindo a ser sistematicamente alterado. No início, era conhecido como guarda-livros e, nessa altura, era mesmo visto como a pessoa que tratava de todos os papéis. Era visto como uma despesa fixa que o empresário tinha. Mas, ao longo destes anos, noto que já somos vistos de outra maneira, somos uma mais-valia, como um parceiro de negócio, que ao longo do ano fiscal os vai acompanhando na tomada de várias decisões fiscais e de gestão. Cada vez mais somos mais solicitados a dar a nossa opinião, a fazermos um planeamento fiscal semestral/anual ou a projetar por mais anos.

A evolução destas áreas de atividade tem sido constante e a digitalização de processos e serviços tem vindo a ser cada vez mais evidente. A Logifisco acompanha esta evolução?

A Logifisco – Contabilidade, Lda. tem acompanhado esta evolução inevitavelmente. Um dos nossos investimentos principais e constantes tem sido a nível tecnológico. De forma a trabalharmos com o que de mais avançado existe na nossa área de atividade estamos sempre a atualizar o nosso sistema informático.

Ao fim de 20 anos de atividade, quais são os objetivos que se colocam para o futuro?

Depois de termos estado duas décadas só em Olhão, em 2019 tivemos de aumentar os nossos escritórios para Portimão e para o Porto, face às solicitações que estávamos a ter. O nosso foco principal para o futuro vai continuar a ser a Contabilidade, a preocupação constante com os nossos clientes, de modo a poder servi-los melhor e mais eficazmente, estando sempre atualizados a nível informático e apostando na formação dos nossos recursos humanos. O ano de 2022 já está a ser marcado pela entrada nos negócios dos setores do Turismo, Náutico e Educação.

logifisco CONTABILIDADE LDA

SERVIÇOS DE CONTABILIDADE

Porto Olhão Portimão www.logifisco.pt

“As famílias vão sentir o impacto do aumento de preços”

Ricardo Carrapiço é um ex-bancário que viu na sua experiência de mais de uma década na Banca a oportunidade e o desejo de poder estar mais próximo e contribuir diretamente na tomada de decisão das famílias, através da apresentação das melhores soluções de crédito. A Planos100, empresa de intermediação de crédito e consultoria, nasceu para dar forma ao sonho.

O que o fez avançar para a criação de um negócio em pleno período pandémico?

A Planos100 surgiu em plena pandemia porque coincidiu com a minha decisão de desvinculação da entidade bancária onde trabalhava para dar lugar à concretização de uma vontade que tinha há já quase três anos: a de iniciar uma atividade em que me sentisse verdadeiramente útil. A Planos100, permite-me dar às pessoas a perceção correta de todas as opções disponíveis, negociando realmente as melhores condições e apresentando-lhes a melhor solução caso a caso.

Porquê, especificamente, nesta área?

Pela falta de conhecimento que me fui apercebendo que os clientes manifestavam nesta área. Quanto mais falava com os clientes, mais me apercebia de que uma grande parte deles desconhecia por completo as características de um crédito ou de outros produtos bancários. É por isso que esta atividade faz todo o sentido: temos protocolos com os diversos bancos e entidades financeiras e conseguimos negociar junto de cada um, propondo ao cliente uma solução integrada que seja a mais adequada para si, expondo exatamente quais os custos associados, o que significa cada parcela, e o que pode advir, no futuro, com determinadas escolhas.

Portugal tem uma população com uma literacia financeira muito baixa. De que forma podem ajudar as famílias e que soluções apresentam?

É verdade. A literacia financeira dos portugueses é ainda muito reduzida. Acredito que seria fundamental a abordagem destes conceitos em contexto escolar para que, desde muito cedo, se formasse e consciencializasse os alunos com noções básicas, mas fundamentais, de economia e finanças. A gestão é crucial em qualquer atividade/setor e não é possível, quer a título individual, quer como empresa, alcançar o sucesso sem uma gestão criteriosa. A Planos100 tem por missão ajudar quem nos procura a melhorar a sua situação financeira contribuindo para a negociação/formalização de qualquer contrato de crédito nas condições que mais satisfaçam o cliente. Damos apoio em operações de crédito habitação, transferência de crédito habitação, leasing imobiliário, crédito pessoal, crédito consolidado, seguros e cartões de crédito.

Como lhe parece que a situação na Europa vai afetar a economia e as famílias?

A economia vive de ciclos, “altos e baixos”. Estou expectante de que a situação atual, no que respeita à guerra Rússia/Ucrânia, seja ultrapassada a breve trecho, mas ainda assim vai ter consequências. Concretamente, no que respeita às taxas de juros, a tendência de subida já era evidente e esta situação vem reforçar essa propensão - a Euribor a 12 meses subiu cerca de 0,15% em março relativamente ao mês anterior, embora ainda continue negativa - e este é o caminho. Nós estamos numa fase de crescimento económico, após a situação mais aguda do período pandémico, que de alguma forma é colocado em causa neste novo contexto de incerteza mundial, podendo mesmo conduzir a um período de estagflação, caracterizado pela verificação simultânea de uma queda do crescimento económico, de uma elevada inflação e de um aumento do desemprego, contribuindo para a redução do poder de compra das famílias. As que apresentam alguma margem no orçamento familiar podem passar de forma incólume por este período mais conturbado que possamos viver, por outro lado aquelas que neste momento já apresentam algum estrangulamento financeiro podem enfrentar grandes dificuldades. Nesse caso, há que antever o problema e começar desde já, se for o caso, a renegociar as prestações e fazer alguns ajustes financeiros antes de qualquer situação de incumprimento.

Ricardo Carrapiço
Diretor

"É preciso simplificar o sistema

A Contabilidade evoluiu consideravelmente nas últimas décadas e a Soares Gomes Contabilidade acompanhou estas mudanças. António Soares Gomes, o diretor-geral da empresa, salienta a importância do contabilista enquanto parceiro das empresas e a necessidade urgente de simplificar, de forma efetiva, os processos do sistema fiscal português.

António Soares Gomes
Diretor

A Soares Gomes Contabilidade existe há mais de 25 anos. Ao longo de todo este tempo, quais as principais alterações que lhe parecem importantes salientar?

Existiu a necessidade de adaptar profundamente os métodos de trabalho, por um lado para conseguir corresponder à evolução das necessidades e apoio à gestão evidenciados pelos nossos clientes, mas igualmente pelo aumento vertiginoso das obrigações fiscais - mais obrigações declarativas e prazos mais curtos. Os empresários, mesmo pelo aumento das exigências da própria Banca, tiveram que adotar novos modelos de gestão dos seus negócios, avaliar com outra visão os investimentos a realizar, valorizar os recursos humanos e manter o foco na qualidade.

Quais os principais serviços que prestam?

Somos especializados em Fiscalidade, mas o objetivo a que nos propomos com os nossos clientes é o de apoiar o seu negócio a crescer de forma sustentada. Para isso oferecemos ao nosso cliente um conjunto de serviços assente nos quatro pilares que consideramos fundamentais numa empresa, a Contabilidade, os Recursos Humanos, a Consultoria Fiscal e os Incentivos e Apoios. Conseguimos, assim, manter as contas certas e sem falhas, sempre em sincronia com um acompanhamento personalizado, tratando dos processos fiscais relacionados com os seus recursos humanos, minimizando a carga fiscal, garantindo a legalidade e ajudando a empresa a crescer em todas as áreas, nomeadamente através do aconselhamento dos mais atuais incentivos fiscais e apoios financeiros.

Cada vez mais, os contabilistas posicionam-se como parceiros das empresas, que ajudam nos processos de tomada de decisão. Como se posiciona a Soares Gomes Contabilidade relativamente a esta questão?

O dimensionamento do mercado empresarial português é amplamente conhecido, mas muitas vezes ignorado pelas entidades públicas, seja na criação de regulamentação ou na correta adequação da Fiscalidade às mesmas. Em 2019 existiam 1.317.039 pequenas e médias empresas (PME), sendo 1.265.671 microempresas, 44.189 pequenas empresas e 7.179 médias empresas. Apenas 1.291 eram consideradas grandes empresas. As pequenas e médias empresas (PME) empregavam em 2019 3.344.792 pessoas e as grandes empresas 975.700. Face a esta realidade, sabemos que somos encarados pelos nossos clientes como "o" fator muitas vezes decisivo na sua tomada de decisões. Como referido anteriormente, o nosso posicionamento no mercado é de complementaridade com o nosso cliente. Somos apologistas de que um cliente com uma empresa com bases sólidas e ponderadas tem maior probabilidade de alcançar o sucesso. Pelos motivos expostos, não podemos manter o "velho" serviço de apurar impostos e enviar declarações fiscais, que infelizmente ainda se verifica em muitas empresas.

fiscal português”

É possível simplificar o sistema fiscal português, de forma a assegurar mais tempo aos contabilistas para as funções de consultoria e às empresas uma maior facilidade no controlo das suas obrigações fiscais?

É necessário dividir esta questão em duas partes. A resposta à primeira parte é que não apenas é possível, como é necessário! Em segundo lugar, é fundamental que exista essa vontade…Certo é que é necessário mudar certos pensamentos enraizados na sociedade, nomeadamente aquele que afirma que se as empresas já não pagam impostos, com modelos simplificados será ainda pior, exigindo-se, como é óbvio, que o que for para se chamar “simplificado” o seja de facto. Temos o exemplo recente do que ocorreu com o modelo “simplificado” das normas de apoio às empresas e aos trabalhadores durante a pandemia, nos últimos dois anos, seja no que diz respeito à forma que foram publicadas, ou principalmente, à forma como foram executadas. Devíamos espelhar no nosso sistema fiscal grande parte da realidade fiscal espanhola, seja pela proximidade dos mercados, mas acima de tudo por considerar a mesma mais simples, clara e justa.

Tecnologicamente, a área da Contabilidade sofreu grandes alterações. Este processo de transição digital vem simplificar o dia a dia contabilístico ou ainda não estamos nesse patamar?

Se não fosse a transição digital e a transformação tecnológica que existiu nos últimos 15 anos não seria possível executar o nosso trabalho. Não digo que simplifica, porque não está a ser implementado ao mesmo ritmo em todas as entidades envolvidas, sejam empresas, contabilistas ou Estado. Por exemplo, neste momento não é possível aceder a uma conta corrente na Segurança Social que de um lado tenha os pagamentos efetuados pela empresa e do outro o cálculo das contribuições apuradas. Podemos dizer que existe uma troca de informação acelerada. Temos mais obrigações a serem cumpridas eletronicamente. Mas continua a ser o modelo de trabalho a ditar a simplificação da Contabilidade.

Quais os desafios que a nova realidade laboral veio criar e como se prepara a Soares Gomes Contabilidade para os enfrentar e continuar ao lado dos seus clientes?

No que diz respeito à questão do teletrabalho, penso que no nosso setor de atividade o mesmo não é exequível. Necessitamos ter no nosso trabalho um nível de concentração elevado. Aliás, é fundamental conseguir estar alheado do ruído periférico, para conseguirmos executar bem as nossas funções. Os nossos clientes terão sempre o nosso apoio na organização dos modelos de trabalho mais adequados à prossecução do seu negócio, não podendo deixar de considerar as mais recentes alterações ao código de trabalho, que chegam a ser ridículas em alguns aspetos. Mais um exemplo em que as normas são pensadas para a Função Pública e para as grandes empresas, que são as únicas que têm meios e forma para as concretizar, e não à realidade das empresas portuguesas.

SOARES GOMES
CONTABILIDADE

Contabilidade e Assessoria Fiscal

Há mais de 25 anos a poupar dinheiro à sua Empresa

www. soaresgomescontabilidade.pt
geral@soaresgomescontabilidade.pt 22 098 6960 Edifício Mota Galiza Rua Calouste Gulbenkian, N.º 52 - 5.º E10 - 4050-144 Porto

“É urgente simplificar a legislação fiscal”

Rui Jacinto e Sandrine Pereira são os diretores da Números Que Falam. Esta empresa surgiu no mercado em 2016 para desempenhar atividades nas áreas da Contabilidade e Gestão. Especializados no setor do turismo, em especial no Alojamento Local, e com uma grande carteira de clientes estrangeiros, Rui Jacinto e Sandrine Pereira alertam para a necessidade de revisão da legislação fiscal portuguesa.

Rui Jacinto
Diretor

Considerando a forma como os contabilistas já são percecionados pelas empresas e empresários, como caracterizam o vosso posicionamento junto dos vossos clientes?

A criação da empresa teve como grande objetivo elevar a importância da contabilidade nas micro, pequenas e médias empresas como ferramenta essencial no apoio à gestão e à tomada de decisão. Uma parte significativa dos pequenos empresários não está, ainda, mentalizada para a importância que uma contabilidade focada na gestão e na parceria estratégica pode ter na tomada de boas decisões para maior rentabilidade. A nossa abordagem é de trabalhar com clientes que acreditem na importância de informação contabilística e financeira atualizada e fiável. Exige um compromisso grande de ambas as partes para que seja possível efetivamente criar valor. No meio de tanto prejuízo causado pela pandemia de Covid-19, uma das coisas boas que despoletou foi o reconhecimento dos contabilistas, que foram os garantes da tranquilidade possível de grande parte dos empresários nas fases mais difíceis.

Que serviços disponibilizam, dentro das áreas da Contabilidade e Gestão?

Em primeiro lugar, não podemos descurar as responsabilidades fiscais e legais, que cada vez são mais, pois continuamos com um sistema fiscal demasiado burocrático e que não é ajustado à dimensão da grande maioria das empresas portuguesas. Complementarmente, prestamos aos nossos clientes um serviço de apoio à gestão que inclui reports, forecast e planeamento da atividade.

Porque optaram pela especialização em alojamento local?

A exploração de habitações como Alojamento Local cresceu exponencialmente nos últimos anos e a própria legislação fiscal não estava preparada para um “boom” tão grande. Existem diversas obrigações fiscais a este nível, desde a afetação do imóvel à atividade, passando pelo regime de enquadramento de IVA e pelas obrigações tributárias que as faturas dos principais players de comissão no mercado geram. Nesse sentido, há uma sensibilização cada vez maior para a necessidade de ter o apoio de uma empresa especializada que garante a conformidade fiscal da atividade.

Trabalham também com muitos clientes estrangeiros. O que seria possível fazer para simplificar o processo de chegada e fixação em Portugal, bem como o próprio processo de investimento?

Temos uma base cada vez mais relevante de clientes estrangeiros: investidores em empresas, empresários em nome individual, trabalhadores por conta de outrem e reformados. O processo para fixação em Portugal não é complexo, mas implica a necessidade de intervir com diversas entidades que não estão uniformizadas entre si. Será possível pensar numa opção de centralizar o processo e de serem gerados todos os documentos necessários num menor número de etapas. A nível empresarial, tudo se complica devido à complexidade da legislação. É muito difícil para os contabilistas e fiscalistas explicarem a clientes estrangeiros a quantidade exagerada

Sandrine Pereira
Diretora

de obrigações existentes. A legislação fiscal portuguesa, ao nível empresarial, necessita rapidamente de uma revisão profunda que permita a simplificação e desburocratização.

Como antecipa este ano de 2022, tendo em consideração as várias nuances económicas e sociais existentes e como isso pode afetar o desenvolvimento da economia nacional?

Desde a mudança abrupta, em março de 2020, das nossas vidas causada pela pandemia que “instabilidade” e “incerteza” têm sido as expressões mais relevantes na vida económica e social. Em 2022, somos surpreendidos com um problema nacional originado pelo chumbo do OE 2022 e consequente dissolução parlamentar e depois a guerra na Europa entre Ucrânia-Rússia, que está a originar um impacto económico enorme. É essencial que a UE e o Governo adotem medidas rápidas que permitam assegurar às empresas alguma estabilidade a médio prazo, sendo bastante importante a aplicação correta do dinheiro vindo do PRR. Deve ser direcionado para os apoios a micro, pequenas e médias empresas para que seja possível manter os postos de trabalho, o investimento e continuar a dinamizar a economia.

NúmerosQueFalam
– Fiscalidade e Gestão –

Pensar o passado, Criar o futuro

www.numerosquefalam.pt | geral@numerosquefalam.pt | T: 261 469 182 | 913 133 962

“A iliteracia financeira é um problema nacional”

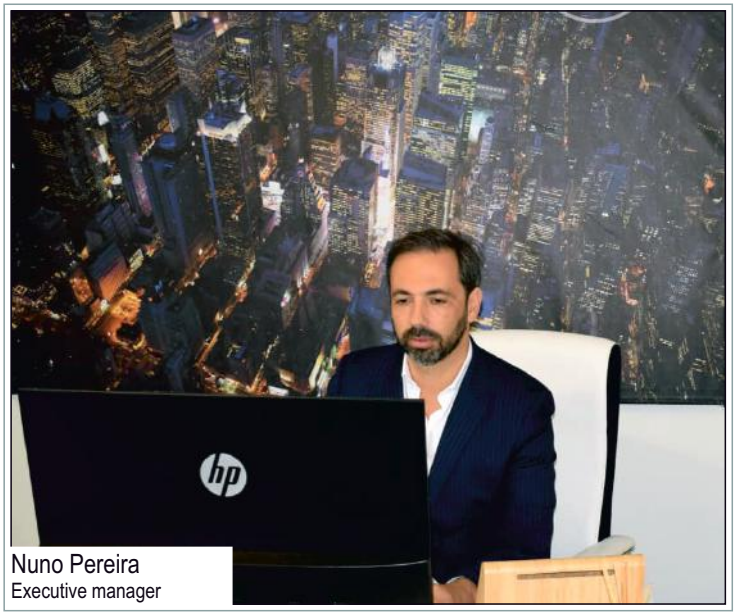
Há cinco anos no mercado, a RBC Moreforless tem como principal atividade a intermediação de crédito, embora também possa disponibilizar serviços de mediação imobiliária. Nuno Pereira, o executive manager da empresa, destaca as dificuldades que a iliteracia financeira provoca no dia a dia financeiro da população.

A RBC Moreforless completou este ano cinco anos de atividade na área de intermediação de crédito. Qual o balanço destes cinco anos nesta área?

A intermediação de crédito foi, desde o lançamento da empresa, a nossa atividade core. A experiência de duas décadas na Banca permitiu encarar este projeto com otimismo e antecipação de um futuro muito próximo, promissor e com claros benefícios para quem procura a melhor e mais célere solução para o seu crédito. Esta estratégia permitiu um crescimento assinalável, com especial incidência nos últimos três anos. Hoje, podemos afirmá-lo com convicção, a RBC Moreforless já representa uma marca de confiança junto dos clientes, cimentada numa política de qualidade, rigor na informação e cumprimento escrupuloso com as regras definidas pelo Banco de Portugal para o exercício da atividade.

Quais os principais desafios da intermediação de crédito, sobretudo tendo em consideração as dificuldades financeiras de grande parte da população portuguesa?

Os intermediários de crédito (IC) têm, hoje, uma responsabilidade acrescida perante os consumidores. Como é sabido as principais instituições financeiras estão a reduzir a sua rede de balcões, deixando uma lacuna de proximidade com as pessoas muito significativa. É decisivo que os IC assumam uma participação profissional, dotados de quadros competentes e conhecedores desta atividade para que possam, de forma muito transparente e rigorosa, apoiar os portugueses neste novo formato de acederem ao crédito.



Nuno Pereira
Executive manager

Relativamente à literacia financeira, Portugal foi classificado como o país da Zona Euro onde a literacia financeira é mais baixa. Como lida a RBC com esta questão, no dia a dia?

Este, sim, é o principal desafio que temos pela frente. Potenciar a literacia financeira é, também, uma responsabilidade da intermediação de crédito. Constatamos, também, que ainda existem muitas dúvidas perante esta nova realidade da intermediação de crédito. Ainda hoje, quando informamos quem nos consulta de que os intermediários de crédito vinculados (ICV) não cobram qualquer custo ao cliente por este serviço, há sempre uma desconfiança. De facto, os clientes não terão que suportar qualquer encargo, em primeiro lugar por determinação do Banco de Portugal e, por outro lado, porque a forma dos ICV serem remunerados está previamente estabelecida em acordos estabelecidos com as diferentes instituições de crédito, às quais os IC se encontram vinculados.

Quão procurado é o serviço de análise financeira? Ele é uma boa ferramenta para quem precisa de ter uma melhor noção das suas capacidades financeiras?

Este serviço tem sido mais procurado proporcionalmente à experiência partilhada que outros consumidores vão tendo. A RBC Moreforless faz um acompanhamento do processo desde o primeiro contacto com o cliente até à realização da escritura (no caso de um crédito habitação), ou assinatura do crédito (tratando-se de um financiamento pessoal de curto prazo). Este processo tem origem numa consulta ampliada a todas as instituições de crédito às quais a RBC está vinculada, sendo posteriormente apresentado um relatório final ao cliente com as diferentes soluções apresentadas por cada instituição de crédito. Por esse facto temos como mantra da nossa organização “Fazemos TUDO por SI!”

Quais os objetivos a alcançar, para a RBC, a curto/médio prazo?

O principal objetivo da RBC Moreforless é solidificar a sua imagem no mercado, como uma empresa reconhecida em soluções efetivas para quem nos procura, baseada em princípios éticos de rigor e transparência, onde no final do processo os clientes possam reconhecer que optaram pela melhor solução de mercado e nos possam recomendar como uma empresa de confiança. Foi com este ADN que a RBC foi crescendo, concretizando em 2021 cerca de 15 milhões de euros de crédito e perspetivando para 2022 alcançar os 40 milhões de euros. No médio prazo temos como objetivo ser uma empresa de intermediação líder de mercado, de referência em Portugal e com uma rede de distribuição por todo o país.

RBC - More for Less

www.rbc-moreforless.com nuno.pereira@rbc-moreforless.com 962 026 672

Intermediário de crédito vinculado autorizado pelo Banco de Portugal nº 4731. Adesão Plena ao Centro Nacional de Informação e Arbitragem de Conflitos de Consumo - CNIACC Adesão ao Tribunal Arbitral do CIAB - Centro de Informação, Mediação e Arbitragem de Consumo (Tribunal Arbitral de Consumo)

“O digital é fulcral na comunicação do produto”

A NG Consultadoria em Seguros existe há mais de 40 anos e tem presença em três regiões distintas – Lousada, Paredes e Santo Tirso. O diretor da empresa, Nuno Gonçalves, faz um balanço do último ano que passou, com o impacto inerente à pandemia e, mais recentemente, à guerra que se trava na Europa, salientando, porém, a evolução e crescimento da empresa e as novas apostas no digital.

Que avaliação faz da resposta que o setor segurador tem dado, no que respeita à questão do digital, bem como dos desafios que as mudanças sociais podem trazer ao setor?

Estes dois anos foram sem dúvida uma oportunidade forçada pela pandemia para as seguradoras e mediação avançarem para o digital. Isto fez com que os muitos clientes também optassem por essa solução e isto veio provar que a digitalização será de facto o futuro da atividade.

Que balanço faz, um ano depois de um período crítico a nível pandémico, da realidade do setor segurador? O que mudou?

O setor segurador parece-me ter aproveitado razoavelmente bem este período de pandemia para se adaptar à nova realidade, fez com que passassem mais autonomias para a mediação e passou a comunicar mais frequentemente pelos novos canais, alterando bastantes produtos para o digital.

Quais os produtos, para particulares e empresas, que são agora mais procurados?

A pandemia veio despertar as pessoas para as questões dos seguros de Vida e de Saúde. De facto, estes têm sido os seguros mais procurados, quer por particulares, quer por empresas.

Os seguros de Saúde, bem como os de Vida, sofreram ambos um aumento considerável na procura? Como justifica isso? O seguro de saúde pode, de facto, ser um complemento ótimo ao SNS?

Tal como dito anteriormente, a pandemia impulsionou a venda destes seguros, isto porque as pessoas perceberam a diferença de ter um seguro de Saúde nesta altura - quem tinha outra doença tinha tratamento no privado, quem não tinha ficava dependente do SNS para consultas e tratamentos que, como sabemos, foram adiados por imenso tempo. Quanto aos seguros de Vida, também foi um despertar para as pessoas, que resolveram acautelar-se a elas e à família.

Relativamente às empresas, um dos maiores desafios prende-se com a segurança da informação transacionada. Que mudanças sentiu, nos empresários nacionais, no que respeita à procura por estes seguros?

Relativamente a este tipo de seguros, creio que ainda não estão a ter, por parte do setor empresarial, a importância que deveriam ter, no entanto, devido aos últimos acontecimentos que foram notícia, alguns empresários já questionaram que tipo de seguros existem, de forma a salvaguardar os seus interesses.

Estes novos acontecimentos internacionais vieram trazer uma incógnita no setor empresarial e isso, com certeza, vai afetar o setor segurador.

Ultrapassada a fase difícil da pandemia, e com novos acontecimentos internacionais a exigirem novas respostas, como se prepara a NG Consultadoria em Seguros para o futuro?

Estes novos acontecimentos internacionais vieram trazer uma incógnita no setor empresarial e isso, com certeza, vai afetar o setor segurador. A NG Consultadoria em Seguros Lda, depois de dois anos de grande crescimento, está este ano a fazer algumas mudanças na própria empresa, sempre com o foco no digital. Este ano já facultámos o Portal de Cliente, onde os nossos clientes podem consultar as suas apólices, recibos, sinistros, independentemente da seguradora, isto para que o nosso serviço se mantenha com altos níveis de qualidade.

Nuno Gonçalves
Diretor-geral

NG CONSULTADORIA EM SEGUROS
Lousada | Paredes | Santo Tirso

www.nuno-goncalves.pt ng-consultadoria-em-seguros-ltd @NunoMediadorSeguros

“Contratar seguros online é a tendência do futuro”

A Figmedia desenvolve a sua atividade desde 2011, na área da mediação de seguros, e é parceiro exclusivo da Generali Seguros, através da marca Tranquilidade. Óscar Gomes, o diretor da empresa, identifica os novos desafios que o setor segurador enfrenta e explica como este setor vivenciou o período da pandemia.

Como definiria a vossa forma de trabalhar e qual a importância de apresentar uma solução adequada à necessidade do cliente para reforçar a relação de confiança?

A Figmedia é uma empresa de mediação de seguros que trabalha em exclusividade com a Seguradora Generali Seguros, S.A., representando a marca Tranquilidade. Tudo começou em outubro de 2011, ano em que frequentei o Curso de Gestores de Seguros ministrado pela seguradora. Desde logo foi uma aposta ganha, não só pela formação diferenciada que adquiri, mas também por representar uma seguradora com mais de 150 anos de história em Portugal. Todo o “know-how” adquirido é colocado em prática, dando-nos a capacidade de saber apresentar as melhores soluções aos nossos clientes, sendo esta capacidade que nos destaca e que é apreciada pelos mesmos. Cada cliente é um amigo e tem necessidades específicas, fazemos questão que saibam que podem contar connosco no dia a dia para defender os seus interesses e lhes dar o melhor aconselhamento.

Quais os principais seguros cuja procura aumentou nos últimos tempos? Acredita que o aumento reflete as circunstâncias sociais dos indivíduos/empresas?

Nos clientes particulares, verifico uma grande preocupação em subscrever um seguro de Saúde e nas empresas um seguro para eventuais riscos cibernéticos, que, na Tranquilidade, faz parte do Multirriscos Empresarial. Acho que a maior procura pelos seguros referenciados tem a ver com os tempos que vivemos, sendo um dos principais fatores a crise pandémica de Covid-19. As pessoas ficaram mais preocupadas em ter um seguro que as tranquilize. No caso das empresas, ao recorrerem ao teletrabalho, muitas delas foram obrigadas a dar “o salto para a internet”, colocando os seus funcionários a trabalhar a partir de casa, nas suas redes domésticas. Esta nova realidade veio aumentar drasticamente a exposição das empresas a ataques cibernéticos.

Como foi possível à Figmedia manter-se disponível para os clientes e continuar com a personalização do serviço prestado, considerando o período pandémico?

Para a Figmedia, sempre foi uma prioridade manter a disponibilidade e apoio aos nossos clientes desde o primeiro dia. Foi mantida a nossa loja Tranquilidade aberta, com horários mais reduzidos, com apenas um terço dos nossos comerciais em permanência, cumprindo todas as normas da DGS. A restante parte da equipa ficava sempre em regime de teletrabalho e de rotatividade, acompanhando a evolução da pandemia. Durante este período, a Figmedia privilegiou o contacto telefónico, por e-mail ou por videochamada.

Quais os desafios que o setor segurador teve de enfrentar, aquando desta situação pandémica, e que análise faz da resposta dada?

Durante a pandemia o setor segurador teve de enfrentar vários desafios, mas destaco a necessidade de adaptação a uma nova tendência: a contratação de seguros online. Foi necessária uma resposta rápida e eficaz para satisfazer os consumidores/clientes que, da mesma forma que começaram a fazer a maioria das suas compras online, também privilegiaram esta via para a contratação dos seus seguros. Penso que o setor segurador conseguiu acompanhar, num curto espaço de tempo, este novo paradigma.

Óscar Gomes
Diretor

Quais as áreas que serão alvos de maior procura, por parte das empresas e dos particulares, de forma a protegerem-se de questões sociais novas?

As áreas que serão alvo de maior procura serão os seguros de Saúde, quer para particulares quer para empresas, os seguros Multirriscos, também para ambos os tipos de clientes e seguros que garantam os riscos derivados de ataques cibernéticos, para as empresas.

Como antecipa este ano de 2022 para a Figmedia? Quais os objetivos a atingir?

Tenho certeza de que o ano 2022 será para a Figmedia mais um ano de superação, um ano em que continuaremos focados nos nossos clientes, na angariação de novos e em manter o habitual crescimento da empresa ano após ano, afirmando-nos cada vez mais como um digno representante da Generali Seguros, S.A. e da marca Tranquilidade a nível nacional. Pretendemos também reforçar a nossa presença digital, preparando-nos melhor para o futuro.

POUPE ATÉ 60%
NO SEGURO DE VIDA CRÉDITO CASA!!
FALE CONNOSCO
E PEÇA A SUA SIMULAÇÃO.

FIGMEDIA

figmediaseguros.pt
oscar.gomes@parceiros.tranquilidade.pt
T: 233 436 298 / 961 582 144
Rua da República, 199 r/c 3080-036 Figueira da Foz
@FigmediaSegurosTranquilidade

ortogonal
engenharia e gestão

Uma Engenharia assertiva

A ORTOGONAL nasceu para prestar um serviço de engenharia e gestão transversal a todas as áreas da construção civil. É possível desenvolver o projeto, construir o edifício/infraestrutura e ainda gerir o projeto, após a sua entrada em funcionamento. Com o foco num serviço de engenharia completo e integrado, os objetivos são os mesmos do início – prestar um serviço de qualidade e diferenciador, como destaca o CEO, o engenheiro Hugo Rocha.

A ORTOGONAL está há nove anos no mercado e, ao longo desse tempo, já foram criadas mais duas empresas – a GROUNDMOTION e a NEWDILIGENCE. Como avaliam este posicionamento no mercado e a que atribui esta capacidade de crescimento?

Sendo a ORTOGONAL uma empresa prestadora de serviços de engenharia jovem, irreverente e inconformada tem, desde muito cedo, como um dos seus principais objetivos, prestar aos seus clientes um serviço cada vez mais completo e diferenciador. Na senda direta desta visão, surgem, então, a GROUNDMOTION e a NEWDILIGENCE. Esta atitude e forma de estar tem sido, felizmente, reconhecida pelo mercado, que nos tem honrado com a confiança de cada vez mais clientes e, assim, potenciado o nosso crescimento sustentado.

Quais os serviços que cada uma destas empresas desenvolve? Qual a importância da GROUNDMOTION e da NEWDILIGENCE para complementar o serviço da ORTOGONAL?

A GROUNDMOTION é um gabinete de projeto e consultoria altamente especializado na engenharia de estruturas, possuindo ainda valências muito apuradas na área da sísmica. Adicionalmente, presta serviços de projeto de uma forma absolutamente transversal, desde a arquitetura até todo o universo das especialidades de engenharia. A NEWDILIGENCE presta essencialmente serviços de consultoria, caracterização, inspeção e diagnóstico do estado de conservação de edifícios. Estas duas empresas são, como já referido anteriormente, fulcrais para aquela que é a nossa visão de prestar um serviço de engenharia integrado e completo.

Atualmente, já se afirmam como um parceiro comercial para o investimento em território nacional. Como desenvolve esta nova área de atividade?

Graças ao "know how" acumulado e à sua dimensão nacional, com equipas e projetos no Norte, Centro, Sul e ilhas, a ORTOGONAL é um parceiro natural para qualquer investidor cujo investimento implique construção ou reabilitação. Ao escolher a ORTOGONAL o investidor encontrará um parceiro capaz de gerir qualquer etapa de um processo de construção, desde a conceção e projeto, passando pelo licenciamento, procurement, obra e a gestão de manutenção, após entrada em funcionamento.

Desenvolvem parte dos vossos projetos na construção de infraestruturas comerciais, para grandes marcas nacionais. Quais os projetos que, pelas suas características particulares, gostariam de destacar?

É um orgulho, e simultaneamente uma responsabilidade acrescida, sermos merecedores da confiança de alguns dos maiores "players" da área do retalho nacional que, pela sua dimensão, especificidades e exigências, muito têm contribuído para o nosso crescimento e constante evolução. Destaco no retalho alimentar, por exemplo, a nossa participação na construção de mais de 35 novas lojas Continente, do grupo Sonae, bem como na remodelação parcial ou integral de mais de 250 outras lojas do mesmo grupo. No domínio dos centros comerciais, destaco a nossa participação na construção do Centro Comercial Alegro de Setúbal e na recente ampliação do Centro Comercial Norte Shopping. No que diz respeito ao domínio da logística destaco a ampliação do Entreposto Logístico do grupo Os Mosqueteiros, em Alcanena e, mais recentemente, a construção da Base Logística do grupo ALDI, na Moita.

No que respeita a projetos de edificação para moradias/outros edifícios, quais os mais icónicos já desenvolvidos pela ORTOGONAL?

Destaco, por exemplo, um edifício emblemático na Costa da Guia, em Cascais – o Centro de Estudos Judaicos Avner Cohen Casa Chabad. Destaco também, pela sua dimensão e relevância, a Quinta Marques Gomes – um projeto de habitação em desenvolvimento em Vila Nova de Gaia, que consiste na construção de mais de uma centena de novas moradias e mais de uma dezena de edifícios de habitação multifamiliar.

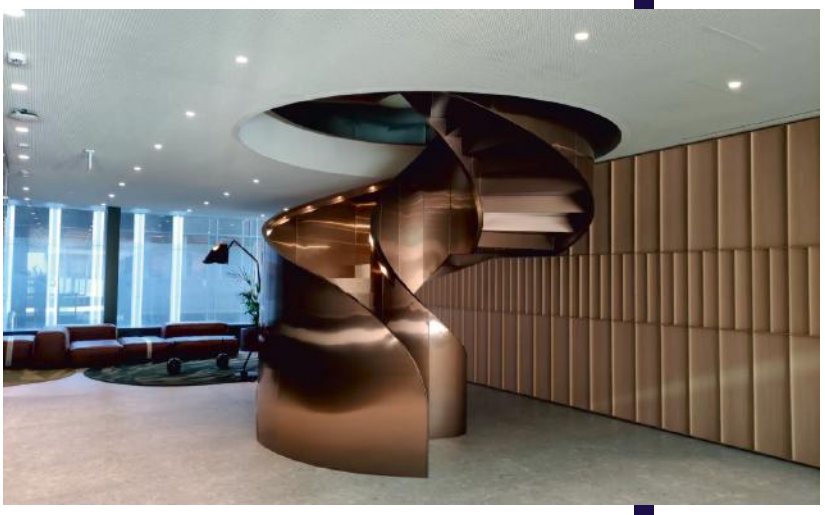
As pessoas são, atualmente, o maior ativo das empresas. Na ORTOGONAL, a formação de cada uma delas é diversificada e isso constitui uma mais-valia para a empresa. Todavia, é cada vez mais difícil encontrar mão de obra qualificada, incluindo na área da Engenharia. Como se lida com esta realidade e com a dificuldade de encontrar recursos humanos com qualificações mais específicas?

As pessoas são de facto o nosso maior ativo. São também elas o fator decisivo e diferenciador da ORTOGONAL no mercado. Sem elas, nada do que falámos até agora teria sido possível. Não fosse a competência, esforço, dedicação, resiliência, inteligência e espírito de entreajuda de toda a nossa equipa e o difícil não pareceria tão fácil aos nossos clientes. Contudo, é também um facto que o nosso crescimento aliado à atual falta de oferta de recursos humanos nos tem colocado muitos desafios ao nível da gestão e recrutamento dos recursos humanos. A forma que temos encontrado para ultrapassar esses desafios tem passado por criar condições para que quem cá está se sinta bem, queira continuar e inclusivamente funcione como embaixador da empresa junto do mercado de trabalho. Além disso, mantemos uma procura ativa e permanente, por todas as vias disponíveis, por pessoas qualificadas que defendam e partilhem dos nossos valores.

Para o futuro, quais os objetivos a atingir, por parte da ORTOGONAL?

Os objetivos são os mesmos que tínhamos no primeiro dia, ou seja, prestar um serviço de engenharia e gestão cada vez mais completo, integrado e diferenciador, num mercado cada vez mais exigente e desafiante. Esperamos que esta forma de estar nos traga cada vez mais desafios, mais reconhecimento, mais oportunidades e mais pessoas para esta nossa "família".

Empreendimento Quinta Marques Gomes



Escritórios Cuatrecasas, Lisboa

Entreposto Logístico ALDI, Moita

ortogonal engenharia e gestão

NEW DILIGENCE

GROUNDMOTION EARTHQUAKE & STRUCTURAL ENGINEERING INTERNATIONAL

https://ortogonal.pt | E: geral@ortogonal.pt | T: 220 159 686

“Lidamos com escassez de materiais há meses”

A Tecniarte conta com quase quatro décadas de atividade nas áreas da construção civil e reabilitação. Tendo nascido como empresa familiar, fez parte integrante de outra empresa nacional e de um grupo internacional, antes de se tornar novamente independente e começar a apostar em setores específicos do mercado, como a Hotelaria, a Saúde e a habitação de luxo, como explica o CEO, o engenheiro João Campos Forte.

João Campos Forte
CEO

A Tecniarte conta com 39 anos de mercado, divididos entre construção civil nova e reabilitação. Como caracterizaria a área da construção civil, ao longo destes anos de atividade?

Nas últimas quatro décadas, o setor evoluiu em diversas vertentes, verificando-se uma maior profissionalização e rigor, fiscalização e controlo na entrada de novos players. A entrada de capitais estrangeiros, a criação de fundos de investimento e outros mecanismos têm contribuído e exigido esse rigor.

De entre as obras que já constam no vosso portfolio, existem algumas ligadas às áreas da Saúde e da Hotelaria. Sendo estruturas desenhadas para o público, quais os cuidados particulares a ter numa construção deste género?

Tanto as obras na área da Saúde, como na de Hotelaria apresentam características muito específicas, em termos de construção civil e instalações especiais, pelo que a experiência do empreiteiro é fundamental para o sucesso dos projetos. A Tecniarte participou na construção de uma unidade do Hospital Particular de Almada e, até recentemente, de Memoville, uma unidade de cuidados continuados situada na Quinta da Beloura, brevemente em funcionamento. Também foi responsável pela obra do Aroeira Lisbon Hotel e do Hotel Corpo Santo e está atualmente em fase de acabamentos o Hotel Hilton Garden Inn, em Évora, unidade hoteleira do grupo Mercan, e na reta final o Hotel Sines Sea View, fruto de investimento estrangeiro, dinamizando a região.

Os maiores desafios do setor residem nos meios de produção, matérias-primas e mão de obra.

Quais os principais desafios que o setor da construção civil atravessa presentemente e dos quais é importante dar nota, com vista à sua resolução?

Os maiores desafios do setor residem nos meios de produção, matérias-primas e mão de obra. Se, por um lado, tem havido aumentos atípicos nos mesmos, por outro lado, há já vários meses que temos sentido escassez de materiais. Neste sentido, temos trabalhado em conjunto com os clientes para procurar alternativas, negociar atualizações de preços, sempre em prol da solução para viabilizar todas as obras e cumprir todos os contratos que assinamos. Simultaneamente, temos investido fortemente nos nossos Recursos Humanos, modernizámos o sistema de avaliação de desempenho, aumentámos o nível de formações específicas para o setor, incorporámos planos de seguro de saúde ajustados a todos os colaboradores, fomentamos momentos lúdicos e de lazer, promovendo a interação entre todos os colaboradores e dando corpo ao nosso mote interno: “Os nossos colaboradores são os nossos principais acionistas”.

O PRR aposta fortemente em obras públicas, pelo que a Engenharia e a construção civil serão chamadas a intervir nos próximos tempos. Parece-lhe que isso se trata de um efetivo impulso ao setor?

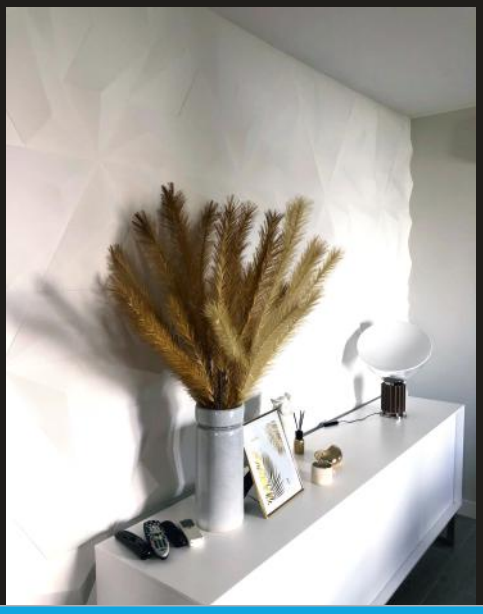
Sem dúvida que a injeção de recursos financeiros no mercado vai incrementar as oportunidades e impulsionar o setor. No entanto, existem dois fatores fundamentais que terão que ser acautelados para que não se percam apoios europeus: por um lado, garantir que os projetos sejam estimados de forma correta e célere; por outro lado, criar condições para que as empresas de construção civil possam crescer e dimensionar-se às necessidades do mercado, nomeadamente através de apoios para formação de quadros, acesso privilegiado à Banca, benefícios fiscais que promovam o retorno dos quadros técnicos emigrados ou outros.

Quais os objetivos a concretizar em 2022, e nos próximos anos, no que respeita ao caminho que a Tecniarte quer continuar a trilhar?

Em 2020, com a nomeação do atual Conselho de Administração, definimos o nosso plano estratégico com visão até 2024. Estabelecemos objetivos extremamente ambiciosos baseados em três pilares: crescimento do nosso ticket médio de obra (15k-20k€); entrada em novas geografias, Porto e Algarve; e entrada em nichos de mercado diferenciados, fit-out de escritórios e construção de moradias na linha Comporta-Melides, este último já em funcionamento, com a criação da marca BIND em parceria com a empresa especialista em estruturas de madeira Portilame.

TECNIARTE®
BUILDING TOMORROW, TODAY, TOGETHER
tecniarte.pt geral@tecniarte.pt 213 942 690

“A exigência nesta área é cada vez maior”



A JMS Concept tem desenvolvido a sua atividade na região algarvia, nas áreas da Engenharia, Arquitetura e Construção Civil. O engenheiro Jorge Cerilo, diretor da empresa, salienta os desafios que esta área enfrenta, considerando a atual conjuntura económica, política e social.

Considerando a evolução que se tem vivenciado neste setor, como analisa as alterações existentes ao nível dos materiais e mesmo das técnicas de construção?

A construção civil tem tido uma constante evolução nos últimos tempos, quer a nível de materiais, quer mesmo de técnicas de construção. Tudo se resume a tempo e investimento, otimização de recursos. Os materiais cada vez estão mais eficientes e modernos, também bastante mais caros, sendo as técnicas cada vez mais inovadoras, arrojadas, com maior rapidez (tecnologia 3D, drones…). A exigência vai sendo superior, tanto por parte do cliente como das técnicas de construção, pelo que os materiais têm de acompanhar essa evolução.

Quão importante é conseguir oferecer serviços desde a conceção do projeto até à sua materialização, de forma a evitar que o cliente tenha de se dividir entre diversos players?

É importante conseguir conciliar a conceção do projeto com a execução do mesmo, para a obtenção de um bom resultado final. A JMSConcept destaca-se pela sua capacidade desde o início da obra, projeto de conceção, evolução de trabalhos (desde a sua arquitetura e especialidades) até, inclusivamente, arquitetura de interiores, concedendo ao cliente a “chave na mão”. Caso contrário o cliente pode correr o risco de ter alterações indesejadas ao seu projeto, a nível de materiais ou mão de obra não qualificada.

A construção civil depara-se com muita falta de mão de obra qualificada e não qualificada, e o PRR pode influenciar essa situação. Como enfrenta a JMS Concept esta questão?

A falta de mão de obra é um problema recorrente que tem vindo a aumentar de forma exponencial. Enquanto não se valorizar corretamente a mão de obra, criando condições para estrangeiros devidamente fiscalizados e formados de acordo com as suas competências, a situação irá agravar cada vez mais…Uma outra solução passa por métodos de construção diferentes, com a utilização de soluções em pré-fabricado, evitando deste modo elevado grau de mão de obra. O Plano de Recuperação e Resiliência pode suavizar esta situação, mas se for bem delineado, estruturado e direcionado.

Relativamente aos projetos já concluídos ou àqueles ainda em desenvolvimento, quais aqueles que gostaria de salientar?

Em quase todos os projetos, deparamo-nos com pormenores ou situações particulares, no entanto, saliento o nosso último trabalho concluído em Albufeira, mais concretamente no aldeamento Clube Albufeira. Um apartamento com três quartos, o qual foi totalmente remodelado e decorado. O cliente em causa deu-nos a oportunidade/liberdade de escolher todos os materiais, desde pavimentos, revestimentos, cor das paredes interiores, cozinha e toda a decoração. Outro dos projetos que saliento é a construção de uma moradia unifamiliar na marina de Albufeira, não tanto pela edificação, mas pelo posicionamento e relevo do terreno.

Quais os desafios que a construção civil e a Engenharia poderão enfrentar, considerando as dificuldades causadas pela subida abrupta dos preços das matérias-primas e dos materiais, bem como os problemas logísticos inerentes à encomenda e receção dos mesmos?

Os próximos tempos irão de facto ser desafiantes devido à conjuntura económica que se vive. Para agravar a situação, o preço dos combustíveis tem vindo a subir desmesuradamente, arrastando consigo inevitavelmente materiais e matérias-primas… Aliando este facto à falta constante de mão de obra qualificada, temos um mau cenário nos próximos tempos na construção civil. A construção civil terá de passar por uma transformação mais sustentável, aliando metodologias mais digitais para melhoria e agilização de processos. Será necessário a definição de alternativas para os recursos naturais, bem como gerar e economizar mais energia.

Quais os objetivos da JMS Concept, no que respeita ao futuro, a curto e médio prazo?

No contexto atual em que vivemos os objetivos são difíceis de planificar, no entanto, na incerteza, a meta passa sempre por definir prioridades no intuito de aumentar a produtividade e o desenvolvimento pessoal e profissional.

JMSconcept

jmsconcept.net info@jmsconcept.net 96 350 66 99

Jorge Pereira
Diretor

15 anos de crescimento sustentado

Há 15 anos no mercado, a Norma Prospectiva já atravessou crises económicas do pais e internacionalizou os seus serviços, com projetos desenvolvidos em Angola e noutros países africanos. Em Portugal, o core business, atualmente, são as infraestruturas comerciais, mas o diretor da empresa, o engenheiro Jorge Pereira, é perentório ao afirmar que desenvolvem projetos de todas as dimensões.

A Norma Prospectiva completa, em 2022, 15 anos de atividade. Que balanço faz deste projeto, até ao momento?

O balanço até à data tem sido bastante positivo. Temos passado durante estes 15 anos por crises no país e no setor, sempre com solidez e confiança. Acima de tudo, com rigor na tomada de decisão. Não somos uma empresa de aventuras. Os passos que damos procuram ser sólidos e o crescimento ao longo dos anos foi sempre muito bem estudado. Por outro lado, temos conseguido fidelizar muito bem os nossos clientes.

A Consultoria, na área da Engenharia, é fulcral para uma boa gestão do projeto e para a obtenção de um resultado dentro do expectável. Como gere a Norma Prospectiva esta necessidade de complementar a realização de um projeto de Engenharia com outros serviços?

Nós olhamos para o projeto de Engenharia numa vertente global, em que é feita uma análise e estudo da componente financeira de todo o projeto. Elaboramos os estudos e desenvolvemos estimativas do negócio, tendo por base toda a componente do empreendimento e não apenas para o custo dos projetos para o cliente. Sempre que nos é solicitado, desenvolvemos e propomos um modelo de negócio desde a sua génese, com análise dos custos de toda a operação.

De entre os projetos que já levaram a cabo, quais os que lhe parece importante destacar?

Ao longo dos anos, já estivemos envolvidos em projetos para Portugal Continental e ilhas, mas também já trabalhámos muito para Angola. Realizámos também, alguns trabalhos noutros países de África. Em Angola realizámos projetos viários, hospitais, escolas e centros comerciais, entre outros. Em Portugal, atuamos essencialmente na área do retalho alimentar e de bricolage. Estamos no momento a colaborar num projeto num concelho do distrito do Porto, que ainda não queremos divulgar, com área de construção acima do solo de 81 mil metros quadrados e abaixo do solo com 73 mil metros quadrados, só na primeira fase do empreendimento.

Os projetos de grandes infraestruturas comerciais também marcam o vosso portfolio. Em que medida estes projetos são diferenciadores em relação a outros projetos de edificação?

Não me parece que os projetos das grandes infraestruturas comerciais sejam diferenciadores relativamente aos projetos de edificação. Na realidade é uma área do nosso negócio predominante pelo meu percurso profissional, uma vez que trabalhei oito anos num grupo de retalho, em que, simultaneamente, lancei a Norma Prospectiva. Até 2012 estivemos a trabalhar quase em exclusivo para o exterior, mas nada relacionado com grandes infraestruturas comerciais. Hoje, a situação inverteu e, praticamente, os nossos serviços são prestados no nosso país no retalho e na reabilitação.

A Norma Prospectiva venceu o prémio Top Scoring PME 5%, em 2021. Qual a importância desta distinção?

Essencialmente, ficámos agradecidos e orgulhosos pela distinção. Aquilo que acredito é que a distinção numa área de gestão financeira da Norma Prospectiva permite aos nossos clientes uma maior confiança na solidez da empresa, ainda mais quando envolvidos em alguns projetos de dimensão, como referi anteriormente, principalmente após este período de pandemia.

O PRR está muito direcionado para a construção e obras públicas, pelo que a Engenharia será com certeza muito solicitada. Todavia, as dificuldades que existem em Portugal, no que toca à mão de obra poderão começar a fazer-se sentir. Como antecipa este período e como se prepara a Norma Prospectiva para ele?

O PRR não será de uma importância direta para a nossa empresa. Quanto à mão de obra, é um problema transversal a todas as áreas em Portugal. Na minha opinião, é uma questão de fundo. Quando me licenciei já existia a tendência de toda a gente ter uma formação superior. Como tal, a mão de obra, na construção como noutras áreas, começou a diminuir. Por outro lado, as crises económicas fizeram com que muitos dos trabalhadores tivessem de emigrar. Portugal precisa de criar condições para estimular o regresso dos nossos emigrantes, mas também de receber trabalhadores de outros países, que permitam mitigar essa falta de mão de obra.

NORMA PROSPECTIVA
Engenharia e Consultoria

www.normaprospectiva.pt | E: engenharia@normaprospectiva.pt | T: 22 093 96 33

“A mão de obra é um problema sério”

A ValeàSombra é uma empresa com mais de 40 anos de mercado, nas áreas da construção civil, reabilitação, arquitetura e engenharia. Empresa gerida pelo engenheiro Américo Loureiro, filho do fundador, a ValeàSombra aposta agora particularmente no mercado de construção de edifícios particulares residenciais ou comerciais e as adjudicações aumentam mensalmente.

Ao longo destes anos, como se foram adaptando às contingências do mercado e às alterações que surgiram, quer técnicas, quer tecnológicas?

Iniciámos a nossa atividade pela mão do meu pai, pessoa sem grandes recursos académicos, mas com uma sabedoria da “arte” incomparável. Evoluímos, adaptámo-nos e crescemos. Usámos muitos recursos humanos que ficaram na empresa desde sempre, com um saber que foi importante em obras de reabilitação em edifícios centenários. Neste momento, perdemos uma parte considerável desses recursos “mestres”, mas somos mais capazes tecnicamente. Tenho pena de não podermos continuar a ter uma área mais artesanal, ao nível do estuque, alvenaria em pedra e outros, mas somos mais competentes nos desafios dos projetos de hoje.

As áreas da Fiscalização, Consultoria, Coordenação e Gestão de obras fazem também parte do portfolio de serviços da ValeàSombra. Atualmente, quão fundamentais são estes serviços complementares?

O nosso principal objetivo empresarial são essas especialidades, quando integradas nas nossas obras. Não é nossa intenção ter um nicho de negócio, ligado a essas especialidades por si só.

Quais os projetos que gostaria de destacar, nas áreas da construção nova e reabilitação?

Não queremos destacar um projeto em particular. É verdade que uns foram mais desafiantes que outros, mas a nossa participação em reabilitação, no Porto, em moradias históricas, ou em Vila de Conde, em edifícios que estarão ao serviço do público em geral, é algo que nos orgulha.

Considerando que existe uma grande dificuldade de contratação de mão de obra qualificada, sobretudo engenharia, como lhe parece que esta situação pode ser mitigada?

A mão de obra é um problema sério! Muitas empresas estão a contratar engenheiros simplesmente porque o caderno de encargos as obriga a ter o quadro técnico. É considerada uma mão de obra barata e que cumpre um requisito. Isto é lamentável! Eu hoje contrato mais barato um engenheiro júnior que um chefe de equipa ou um encarregado de obra! Eu pessoalmente acompanho muito de perto a formação de técnicos e quadros, por exemplo no CICCOPN, que é um bom exemplo do caminho, no entanto julgo estarmos ainda muito longe e muita energia teremos de investir na área de formação de técnicos. O nosso objetivo é sermos uma referência na construção residencial particular e, por isso, o que mais nos preocupa são os recursos humanos.

Américo Loureiro
Diretor

Muitas empresas estão a contratar engenheiros simplesmente porque o caderno de encargos as obriga a ter o quadro técnico. É considerada uma mão de obra barata e que cumpre um requisito. Isto é lamentável!

Relativamente às obras públicas, estas são uma área onde a ValeàSombra aposta?

A ValeàSombra está focada, atualmente, na obra particular residencial ou comercial. No passado estivemos em algumas obras públicas, no entanto, não é o foco neste momento.

Considerando o momento atual que a Europa atravessa, como antecipa os próximos meses, no que respeita ao setor da construção civil e, em particular, ao posicionamento da ValeàSombra no mercado?

Com apreensão, como todos nós. Somos otimistas por natureza, embora existam, neste momento, demasiados fatores que impeçam de arriscar previsões. A ValeàSombra mantém a sua postura, e até aumentou em quase 40% o volume de adjudicações só este mês, comparado com o período homólogo do ano passado. Somos positivos e acredito que voltaremos a alguma normalidade.

VALEÀSOMBRA
empreiteiros e engenharia

www.valeasombra.pt | americoloureiro@valeasombra.pt |

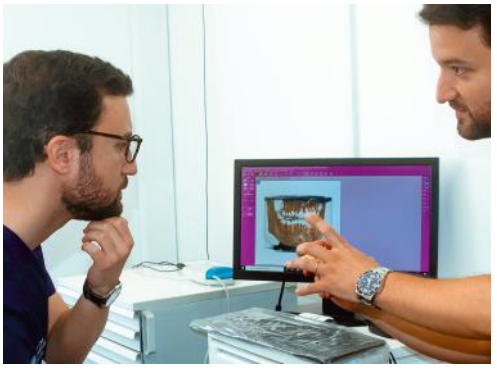
Clínica Cunha Coutinho

Uma clínica dentária que acompanha gerações

A Clínica Cunha Coutinho, situada na Avenida Guerra Junqueiro, em Lisboa, já tem mais de três décadas de atividade e atua conjugando as tecnologias de ponta com o serviço próximo dos clientes. Dotada de todas as áreas disponíveis, no que respeita à Medicina Dentária, José Cunha Coutinho, médico especialista em Estomatologista e diretor clínico deste espaço, realça a importância de um acompanhamento personalizado e da existência de um "médico estomatologista de família", que conheça e acompanhe as famílias, no que respeita ao seu historial clínico.

Graça, Gonçalo e José Cunha Coutinho, todos médicos, planeiam os casos de Medicina Estética da face.

José Cunha Coutinho, Diretor Clínico e médico estomatologista com os filhos, Gonçalo e José.



Planeamento de casos cirúrgicos com recurso a tecnologia de tomografia tridimensional.

Quando avalia o trabalho desenvolvido até ao momento, como o caracterizaria?

O nosso principal objetivo sempre foi desenvolver relações de confiança. Procuramos estabelecer uma equipa de médicos forte que acompanha os pacientes ao longo dos anos com familiaridade, desenvolvendo um ambiente em que acabamos por acompanhar famílias inteiras. Ao longos dos anos procuramos ir atualizando conhecimentos e técnicas para oferecer os melhores tratamentos da atualidade que já tenham provas dadas.

Quais as especialidades da Medicina Dentária que têm disponíveis?

A Cunha Coutinho Saúde tem todas as áreas disponíveis. Temos desde a prevenção através da higiene oral, passando pela patologia oral, endodontia, periodontia, ortodontia, odontopediatria, prótese fixa e removível, implantologia, cirurgia oral e outras áreas mais complexas, nomeadamente as patologias das articulações temporo-mandibulares, cirurgia das glândulas salivares, patologia dos seios maxilares e resolução de casos complexos e de fim de linha, para além de segundas opiniões em todas as áreas. A Cunha Coutinho Saúde tem médicos estomatologistas que abordam os casos mais complexos, adotando técnicas minimamente invasivas como a endoscopia de contacto das lesões orais, a sialoendoscopia de glândulas salivares, a endoscopia nasal e a ecografia de cabeça e pescoço.

Graça Teles de Abreu (Cunha Coutinho)
Responsável pela consulta de Medicina Estética

Os portugueses são uma população onde ainda prevalece o medo do dentista, sobretudo naqueles mais velhos, bem como a ideia de que ir ao dentista é caro e difícil, no sentido em que os tratamentos podem ser demorados. Ainda sente necessidade de desmistificar estas ideias ao público?

Graças ao investimento que temos feito nas tecnologias mais recentes de diagnóstico e terapêutica, conseguimos oferecer diagnósticos precisos e rápidos e tratamentos otimizados, privilegiando uma correta informação do paciente, de modo que ele parta tranquilo e seguro da sua opção. Exemplo disso são as imagens de tomografia tridimensionais que permitem um diagnóstico preciso de situações complexas no próprio dia e um planeamento individualizado e integrado no fluxo digital, que permite aos pacientes disporem do recurso às técnicas mais modernas, nomeadamente nas áreas de Reabilitação Oral, Implantologia e Cirurgia Oral. Temos também trabalhado, ao longo destes 30 anos, por expandir a lista de acordos e convénios, para além da Cunha Coutinho Saúde ter o seu próprio plano de saúde familiar.

Quais os cuidados básicos e diários de saúde oral que, sendo observados, podem assegurar uma melhor saúde?

Os cuidados mais importantes passam pelos cuidados com a dieta, que deve evitar os açúcares, bem como da higiene oral diária em casa, sempre acompanhada de uma vigilância regular na área da saúde oral, associada à higiene profissional para impedir o desenvolvimento da cárie e das doenças das gengivas. Outro pilar fundamental passa por evitar os fatores de risco para o cancro oral, como o tabaco, o álcool ou o excesso de exposição solar nos lábios, devendo realizar-se uma vigilância regular num especialista de medicina oral.

No que concerne ao aspeto físico, este é, nos dias de hoje, cada vez mais importante para o bem-estar pessoal e social. Sente um aumento da procura por tratamentos estéticos e de implantologia?

Sim, sem dúvida, cada vez mais somos confrontados com casos de elevada exigência estética, designadamente na área da Ortodontia, também com recurso à Ortodontia invisível, e da Implantologia, em que a expectativa do paciente é conciliar a melhoria da função em simultâneo com a aquisição de um aspeto estético mais agradável. Também temos pacientes que recorrem a tratamentos de carácter exclusivamente estético: botox, preenchimento com ácido hialurónico, peeling, entre outros, que permitem eliminar pequenas imperfeições e sinais de envelhecimento, realçando um aspeto jovem nos pacientes.

O facto de a Medicina Dentária ainda não estar incluída no SNS dificulta o acesso à mesma. Tendo isso em conta, a Clínica Cunha Coutinho tem acordos que ajudam a população a ter acesso a esses cuidados médicos?

Sim, na prática a primeira linha de cuidados de saúde oral encontra-se nas clínicas privadas. Felizmente, a nível hospitalar, vocacionada para patologias e doentes mais complexos existem, em mais de 14 Hospitais do SNS, serviços com médicos licenciados em Medicina e especializados em Estomatologia, para o tratamento médico-cirúrgico de doenças orais e maxilofaciais. Muitos dos doentes tratados nestes serviços de Estomatologia são doentes referenciados por clínicas dentárias para tratamento de casos complexos. Na Cunha Coutinho Saúde temos o privilégio de ter no nosso corpo clínico médicos estomatologistas.

Com um passado de várias décadas dedicadas à Saúde Oral, como antecipa agora o futuro desta área da Medicina, em particular na Clínica Cunha Coutinho?

A evolução dos cuidados em saúde oral vai passar por dois grandes pilares, que têm guiado a evolução da nossa clínica. Por um lado, em conseguir oferecer tratamentos mais individualizados e cada vez menos invasivos, com maior segurança e rapidez, que só é possível através dos fluxos digitais e das tecnologias inteligentes. Por outro lado, continuar a oferecer cuidados de saúde oral de proximidade e continuidade. Isto só é possível quando o paciente tem um verdadeiro "médico estomatologista de família" que o acompanha ao longo da vida e, por vezes, através de gerações, garantindo um cuidado centralizado e personalizado, que tem em conta as particularidades e a história do paciente, ao contrário de práticas mais industrializadas e do nomadismo nos cuidados de saúde oral.

“Definimo-nos pela qualidade”

A Clínica Berlim completa cinco anos de atividade em 2022. Hugo Barata, médico dentista especialista em implantologia, que é também o diretor clínico deste espaço, recorda o início do projeto, com anos muito promissores, mas também salienta as dificuldades atravessadas na pandemia, sempre com o foco na qualidade do serviço e na excelência da equipa.

A Clínica Berlim celebra, em 2022, cinco anos de atividade. Que balanço faz desta experiência e como tem evoluído este projeto?

Nos primeiros anos o balanço foi muito positivo, contudo, com esta altura da pandemia sofremos bastante, no que respeita à procura e no tipo de tratamentos efetuados. Porém, estamos confiantes que nos próximos anos voltaremos a recuperar, pois temos uma boa equipa e desenvolvemos um bom trabalho.

Quais as especialidades disponíveis na vossa clínica?

Temos disponíveis as áreas de Higiene Oral, Implantologia, Ortodontia, Prostodontia, Cirurgia Maxilo-facial e estética e outros tratamentos de Dentisteria geral. A nossa equipa é constituída pelo diretor clínico, Dr. Hugo Barata (especialista em Implantologia); Drª. Joana Fortuna; Dr. Ivan Beleca e pela Higienista Oral Cláudia Batista.

Cada vez mais, o sorriso e a harmonia do rosto são muito importantes, quer para a segurança e confiança pessoal, como também socialmente. A implantologia, nessa medida, sofreu um aumento de procura?

Sim, gradualmente tem havido uma maior procura pelos tratamentos de implantologia, apesar de alguns pacientes preferirem outras opções menos dispendiosas. No nosso caso, consideramos que a Clínica Berlim tem uma boa relação qualidade/preço.

Gradualmente tem havido uma maior procura pelos tratamentos de implantologia

Em Portugal, cerca de 40% da população já admitiu, num estudo, que não vai ao dentista há mais de um ano. Quais os motivos que podem levar a que a população portuguesa ainda não se dirija ao dentista com a frequência recomendada pelos especialistas?

Normalmente, está muito relacionado com o receio e medo de ir ao dentista e também com o facto de muitas clínicas não serem comparticipadas pelo Estado. No nosso caso, a Clínica Berlim não possui acordos com companhias seguradoras, mas tem alguns protocolos.

Muitos portugueses acreditam que a Medicina Dentária é, ainda, uma especialidade muito cara, até porque a mesma ainda não está disponível via SNS. O que falta fazer para desmistificar essa ideia e aproximar mais a Medicina Dentária da população?

Idealmente, um maior incentivo do Estado e a integração do ramo da Medicina Dentária no Sistema Nacional de Saúde, apesar disto ser muito difícil. É importante também o reforço da consciencialização da população para a importância de uma boa saúde oral.

No âmbito da celebração do Dia Mundial da Saúde Oral, que aconteceu a 20 de março, quais os conselhos que gostaria de deixar à população sobre cuidados a ter com a sua dentição e a forma mais correta de cuidar da sua saúde oral?

É importante fazer pelo menos duas visitas anuais ao consultório dentário para tratamento e despiste de lesões e para a consulta de rotina com um Higienista Oral. Para além disto, manter bons hábitos de higiene oral no dia a dia, tais como escovar pelo menos duas vezes por dia e o uso de fio dentário.

CLÍNICA BERLIM
IMPLANTOLOGY & DENTAL CARE

clinicaberlimlx@gmail.com | clinicaberlimlx.wixsite.com/clinicaberlim T: 215857933 / 918297205

“Pedir ajuda é um sinal de coragem”

Bruno Lourenço é especialista em Hipnoanálise, uma abordagem da Hipnose Clínica, cujo papel é conseguir, através de técnicas de relaxamento da mente, aceder a memórias, traumas, e outros problemas que possam dificultar a vida de cada indivíduo. Com o confinamento, os problemas como stress, burnout, ansiedade e depressão agravaram-se, por isso Bruno Lourenço relembra a importância de pedir ajuda.

Andressa Caprio (massagista ayurvédica) e Bruno Lourenço (Hipnoterapeuta)

De que se trata, exatamente, a Hipnoanálise?

A Hipnose Clínica é uma abordagem dentro de uma área, a Hipnologia, uma área de estudo científica acerca dos fenómenos hipnóticos. A Hipnose Clínica é também conhecida por Hipnoterapia, sendo a aplicação, em contexto clínico e médico, de uma junção de técnicas de hipnose com metodologias psicoterapêuticas baseadas em evidencias. Quanto a Hipnoanálise, pode-se dizer que esta é um desdobramento da Hipnose Clínica, onde se utiliza determinadas técnicas de hipnose em conjunção com técnicas psicanalíticas ou analíticas, nomeadamente a regressão de memória, técnicas de resposta ideomotora, associação livre, imaginação ativa ou semi-ativa e outras, para fazer surgir e tratar a causa-raiz dos sintomas psíquicos e psicossomáticos.

Pode explicar em que consiste o seu Método Terapêutico M.A.R.P.H?

O Método Terapêutico M.A.R.P.H.®, Modelo de Auto-Reintegração Psicodinâmica com Hipnose, permite a reintegração da identidade do indivíduo no seu mundo mental, sendo a hipnose a ferramenta utilizada para atingir esse fim. Este modelo é um conjunto de protocolos e técnicas integrativas de Hipnoanalíse Transpessoal. É um processo técnico e terapêutico que permite uma reestruturação psíquica completa. Os métodos deste modelo baseiam-se nos mesmos pressupostos tanto da psicanalise como da psicologia analítica de Carl Jung. Permite identificar os aspetos da identidade que se encontram na causa-raiz do problema, e que foram distorcidos pela experiência negativa do passado, absorvidas pela mente como que fazendo parte da própria identidade. Utilizam-se arquétipos e métodos simbólicos, como o exemplo da regressão simbólica, que permite ao indivíduo lidar com emoções difíceis de forma mais facilitada e sem o choque da exposição direta ao evento.

Quais os problemas que pode ajudar a tratar?

Como a hipnose permite baixar as defesas que o paciente tem e, assim, tornar a mente inconsciente mais recetiva a lidar melhor com questões, memórias e emoções reprimidas, que estejam a causar perturbação na mente e na vida do indivíduo, estes métodos permitem tratar questões relacionadas a conflitos nas relações, depressão, ansiedade, ataques de pânico, medos, fobias e outras perturbações mais complexas.

A mesma pode ser complementada com outros tratamentos?

Tanto a Hipnose Clínica, como a Hipnoanálise sao abordagens com duas vias, ou seja, tanto podem complementar outros tratamentos e abordagens terapêuticas, como podem tambem ser complementadas, dependendo da perturbação e da complexidade do problema. Esses tratamentos podem ser convencionais ou alternativos – podemos complementar um tratamento de psiquiatria ou podemos ser complementados por uma massagem de reabilitacão ou massagem ayurvédica.

Quais as mais-valias de recorrer a este tipo específico de terapêutica?

A Hipnose promove um relaxamento mental, uma capacidade mais expandida de introspeção, e facilita o acesso ao que está inconsciente, por exemplo, memórias e emoções reprimidas e pensamentos mais inconscientes. É uma ferramenta que promove o aumento da autoestima, da autoconfiança, o despertar de habilidades já perdidas e outras habilidades em potencial que podem ser “ativadas”. A vantagem desta abordagem terapêutica em relação a outras e permitir ir mais “fundo”, em poucas sessoes, nas questões que noutras abordagens pode levar meses ou até anos.

Que mensagem lhe parece importante deixar, para a população, no que respeita à importância de não se ter vergonha de procurar ajuda para questões mentais?

A questão da saúde mental é bastante sensível no que diz respeito a exposição social. Há de facto uma desvalorizaçao das pessoas quanto ao próprio sofrimento psicológico e emocional, com medo de serem consideradas fracas, inferiores ou até mesmo loucas. Só que com isso vão agravando ainda mais o problema. É importante mudarmos a nossa forma de ver as coisas. Passar a mensagem de que o sofrimento emocional é tão importante quanto qualquer outra doença física, e que ambas necessitam da mesma atenção. Estamos habituados a procurar ajuda quando temos algum problema físico e necessitamos de aprender a pedir ajuda psicológica para o sofrimento emocional. Não é sinal de fraqueza e sim sinal de força mental, de coragem.

Dr. Bruno Lourenço
Hipnoterapeuta

hipnoanalise.pt info@hipnoanalise.pt 912 770 453 / 915 063 956 (Andressa Caprio)

“Na saúde mental, prevenir é muito importante”

A Clínica Dr.ª Mariana Pereira nasceu em 2020, numa altura em que a pandemia obrigava a regras rígidas de convivência social, causando simultaneamente um forte abalo emocional na vida de pessoas das mais variadas idades. Em novembro de 2021, surgiu o segundo espaço, em Lourosa. Mariana Pereira, hipnoterapeuta clínica e responsável por esta clínica, deixa claro as vantagens que a hipnoterapia pode trazer a quem opta por esta terapêutica e conselhos para saber viver melhor.

Mariana Pereira
Hipnoterapeuta clínica

A Clínica Dr.ª Mariana Pereira ainda não completou o segundo aniversário, tendo nascido em plena pandemia. O que a fez decidir pela abertura de um novo projeto numa altura tão delicada?

A saúde mental sempre foi a minha missão de vida. A Clínica Dr.ª Mariana Pereira surgiu para reforçar essa missão. Inaugurámos a primeira clínica em maio de 2020, no Porto, com o objetivo de apoiar cada vez mais pessoas a ultrapassarem os desafios que põem em causa a sua saúde mental. Como profissionais de saúde mental, estamos 100% comprometidos com a nossa intervenção ao nível da cura, mas também ao nível da prevenção, assim como do desenvolvimento pessoal. Na fase pandémica, sentimos que era urgente intervir nesta dupla vertente acima mencionada.

Quais os serviços prestados, na área de Hipnose e quais as suas vantagens para o dia a dia de quem a vós recorre?

A hipnoterapia é uma ferramenta que tem como objetivo ampliar a consciência do indivíduo através de uma concentração focada e relaxamento. O paciente está sempre consciente durante o processo. Cada paciente é um ser único, por isso cada tratamento é desenvolvido tendo em conta o caso clínico específico de cada pessoa. Está provado que Hipnose Clínica e a Hipnoterapia em particular, que em nada tem que ver com a Hipnose de Palco ou de Espetáculo, pode ser mais rápida e eficaz do que outras ferramentas terapêuticas. Não tem qualquer efeito colateral, nos casos em que é realizada por profissionais experientes e capacitados. O tratamento não prevê a prescrição de medicamentos, embora em muitos casos haja necessidade de complementaridade com a Psiquiatria.

A Clínica Dr.ª Mariana Pereira presta também outros serviços complementares, para garantir um acompanhamento total da pessoa. Quais os que gostaria de mencionar?

Disponibilizamos consultas de Psiquiatria, Neuropsicologia, Medicina geral, Nutrição, Terapia da Fala, entre outras. Também prestamos serviços de Mediação Familiar, um meio alternativo para a resolução de divergências, conflitos e ruturas familiares. Esta alternativa permite, com tempo e tranquilidade, abordar o conflito familiar em toda a sua dimensão e complexidade.

A saúde mental está agora em maior evidência. Todavia, o acesso a esta área clínica ainda é limitado, pois é difícil aceder a consultas através do SNS e muitos não conseguem fazer por via privada. Concorda com esta realidade?

A nossa saúde mental não é mais nem menos importante do que a nossa saúde física. Em situações de extremos, como foi a fase pandémica, muitos portugueses puderam perceber o impacto que a saúde mental tem nas nossas vidas. A consciência relativamente à importância deste tema aumentou indiscutivelmente. Acho fundamental que o acesso a consultas através do SNS seja democratizado e mais célere. Os centros de saúde e as escolas podem e devem ter um papel mais ativo. E não falo apenas no tratamento, mas também na prevenção. Para isso, é fundamental termos mais disponibilidade de profissionais e de recursos.

Quais os maiores desafios que a saúde mental apresenta para os próximos tempos?

A pandemia agudizou a necessidade de apoio em termos de saúde mental, tanto naqueles doentes que já apresentavam situações de trauma, perturbação ou patologias, como em pessoas que não apresentavam qualquer problema. Para agravar a situação, muitas pessoas também perderam os seus empregos ou ficaram em situações mais precárias. A guerra na Europa também vem agravar o estado de muitos ex-combatentes. Temos constatado casos de ansiedade, até no público mais novo. Há alguns hábitos que nos podem ajudar a prevenir doenças mentais: ter uma alimentação saudável, reduzir a ingestão de açúcares, praticar exercício físico, ter uma boa higiene do sono, fazer exercícios de relaxamento. Para aquelas pessoas que procuram estar mais informadas sobre estes temas, assumi um novo compromisso semanalmente. Às quartas-feiras, às 21 horas estou sempre em direto no Instagram, Facebook e Youtube, em @marianapereirahipnoterapeuta, cumprindo uma missão educativa e de proximidade, em que as pessoas podem esclarecer as suas dúvidas.

ESPECIALIDADES:
Hipnose Clínica • Psicologia • Psiquiatria • Pedopsiquiatria • Medicina Geral e Familiar • Ortopedia • Estética • Pediatria • Nutrição • Terapia da Fala • Mediação Familiar • Formação na área comportamental

CLÍNICA
Dra. Mariana Pereira
HIPNOSE - MEDIAÇÃO FAMILIAR - FORMAÇÃO

dramarianapereira.com
E: info@dramarianapereira.com
T: 924 159 000
@marianapereirahipnoterapeuta

quilaban.pt
Cuidamos da saúde e bem-estar de pessoas como nós.
Soluções de diagnóstico. Consumíveis clínicos e hospitalares. Equipamentos de point-of-care. Medicamentos e outros produtos de saúde, higiene e bem-estar. Serviços clínicos de cirurgia, medicina e enfermagem. Na Quilaban, estamos presentes em farmácias, clínicas, lares, hospitais e outras instituições dos setores da saúde e do bem-estar. Sempre com o propósito de cuidar. Sempre ao lado de quem cuida.
Quilaban
uma fórmula de vida

thalesgroup.com
THALES
Building a future we can all trust
Mostramos-lhe como aproveitar
o extraordinário poder da tecnologia
para construir um futuro
no qual todos possamos confiar
PublicisLMA & Madras Global-©Getty images - Shutterstock
Search Thalesgroup