

# Valor



## AENOR

**Certificação que garante confiança**

Lina Sá Pinto, Diretora AENOR para Portugal. Região Atlântica.

**AQUI É  
FRESCO**

XI Convenção traça  
objetivos ambiciosos

**ALOJAMENTO  
LOCAL**

Impacto do acórdão  
do STJ

**PORTUGAL  
CRIATIVO**

Empresas e  
empreendedores resilientes





# Valor MAGAZINE

damos Valor às histórias



**J**unho é o mês em que muitas pessoas iniciam as férias, por isso a Valor Magazine tinha de trazer até si uma edição particularmente pensada para lhe fazer companhia nos seus dias de descanso.

Estivemos presentes na XI Convenção Aqui é Fresco e trazemos-lhe o testemunho dos responsáveis e dos muitos envolvidos e presentes neste evento.

Destaque também para o acórdão do Supremo Tribunal de Justiça que uniformiza a jurisprudência no que respeita à existência de habitação permanente e habitação temporária, para fins turísticos, num mesmo prédio, em regime de propriedade horizontal. Este é o “acórdão das incertezas” e a Valor Magazine foi ouvir a opinião de alguns advogados e proprietários destes negócios sobre esta questão.

A Saúde e os desafios que se colocam ao setor da Engenharia fazem, também, parte de uma edição que se pretende atual e que dá voz às questões económicas e sociais mais prementes.

A tecnologia é, por si própria, um tema atual, pelo que há sempre novidades a destacar nesta área e nesta edição, inevitavelmente, poderá descobri-las. Outros assuntos em destaque serão a sustentabilidade dos parques empresariais, a avaliação imobiliária, numa altura em que os preços do metro quadrado dos imóveis voltaram a aumentar, e o Ensino Superior.

Assinalamos, ainda, a distinção Top PME 5% que algumas empresas receberam da Scoring, bem como o Dia da Região Autónoma da Madeira e das Comunidades Madeirenses, que se comemora a 1 de julho.

**Sara Freixo** Editora  
sarafreixo@valormagazine.pt

# junho

# '22

## DESTAQUES

26



**Caiado Guerreiro**

"A incerteza leva os investidores a não investirem."

37



**Grupo Ramos Ferreira**

"A Tecnologia e a Sustentabilidade como pilares da Engenharia de excelência"

52



**VGP**

"A localização é um fator-chave dos nossos parques industriais"



 **crioestaminal**  
líder em células estaminais



# ÍNDICE

6

## Portugal Criativo

- 6 - AENOR: Certificação que garante confiança
- 10 - Aqui é Fresco - XI Convenção Aqui é Fresco: a união e a resiliência de um setor compensadas com um futuro de crescimento
- 12 - PlenoEnergia - "Notamos cada vez mais interesse em projetos de produção de energia verde"
- 13 - Meterboost - "Estamos a entrar numa nova Era energética"

21

## Portugal Criativo: Empreendedorismo e Criatividade Feminina

- 21 - Dr.ª Ana Bela Couto - "É preciso acabar com o estigma da saúde mental"
- 22 - Lowjoule - "Valorizar o capital humano é fundamental para o sucesso da organização"
- 24 - LPA Corporate Wear: um projeto nascido da determinação e vontade de vencer

26

## Alojamento Local: um acórdão de incertezas

- 26 - Caiado Guerreiro & Associados - "A incerteza leva os investidores a não investirem"
- 28 - Dr.ª Luísa Teixeira - "A liberdade é a palavra que caracteriza a advocacia"
- 31 - Dr.ª Júlia Neves - "Temo que se comece a atuar de forma menos legal"

34

## Saúde: voltar a tratar de si

- 34 - Saúde 23 - "A abordagem multidisciplinar do paciente é cada vez mais importante"
- 35 - NBfísio - "A NBfísio trata a origem do problema"
- 36 - FísioSolutions - "Crescimento e melhoria fazem parte do nosso código genético"

37

## Desafios da Engenharia

- 37 - Grupo Ramos Ferreira - A Tecnologia e a Sustentabilidade como pilares da Engenharia de excelência
- 38 - Engicobra - "A falta de mão de obra exige uma solução estrutural"
- 39 - Rótula Engenharia - "O CCP está desajustado da realidade nacional"

41

## Imobiliário

- 41 - Spirit of Life - "Queremos manter a nossa autenticidade e qualidade de serviço"
- 42 - Brick Engenharia - "A avaliação imobiliária é um pilar da economia nacional"

44

## Top Scoring

- 44 - Mármore Luísa Gomes: espaços únicos e à medida do cliente
- 45 - Mérito e Consenso - "Parcerias e softwares próprios asseguram a qualidade dos vossos produtos"

46

## Portugal Tecnológico

- 46 - Crioestaminal: o Banco de Células Estaminais com mais tratamentos realizados em Portugal
- 48 - Mobileum - "A tecnologia tem-nos mostrado que os limites podem ser sempre quebrados"

51

## Sustentabilidade dos parques industriais

- 51 - APPE - Aposta nas boas práticas na gestão de áreas de localização empresarial
- 52 - VGP - "A localização é o fator-chave dos nossos parques industriais"

54

## Dia da Região Autónoma da Madeira e das Comunidades Madeirenses

- 54 - Sociedade de Desenvolvimento da Madeira - CINM preparado para receber novas empresas e contribuir para a dinamização da economia da Madeira
- 55 - Ordem dos Arquitetos-seção regional da Madeira - "A Madeira tem uma arquitetura desafiante e única"

56

## Ensino Superior

- 56 - Departamento de Ciências Aeroespaciais | UBI - "O preço da inovação na aeronáutica é muito alto"
- 57 - Departamento de Ciências do Desporto | UBI - "Falta reconhecer a importância da investigação em Ciências do Desporto"

58

## Autarquia do Ano-Lisbon Awards Group

- 58 - Junta de Freguesia do Areeiro - "Estamos sempre atentos às fragilidades da freguesia do Areeiro"



# DESENVOLVIMENTO CRIATIVIDADE

O tema Portugal Criativo é residente na edição da Valor Magazine. É um tema que acompanha empresas e empresários, nas suas vertentes da criatividade, inovação e empreendedorismo, bem como nas dificuldades e tendências dos diferentes mercados onde atuam.

A mão de obra, o preço dos materiais e a logística são problemas com que, hoje, todas as áreas de atividade lidam.

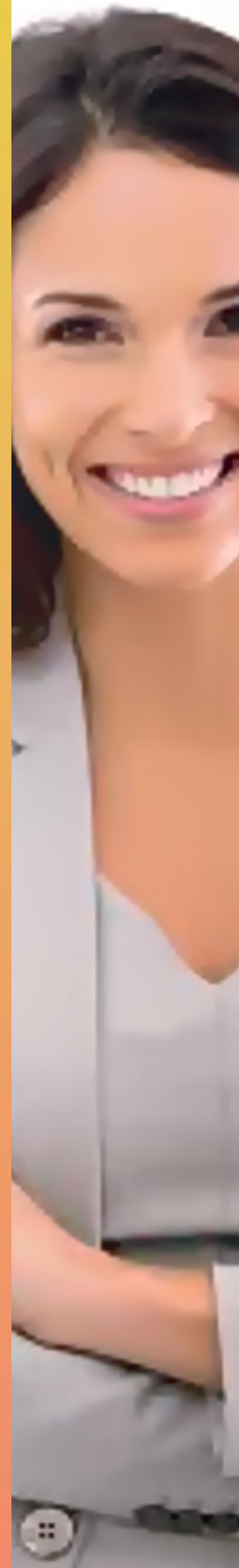
As tendências são acentuadas setor a setor, e a Valor Magazine traz-lhe alguns exemplos do que o futuro reserva em algumas áreas. Exemplos disso são AENOR, Aqui é Fresco, PlenoEnergia, Meterboost, Capitalges, Ecobie, VILLA IN Real Estate, Out of Limits, Alitec.

## Empreendedorismo e criatividade feminina

Integrado no tema principal Portugal Criativo, este divulga, particularmente, a resiliência e a força necessárias para que as mulheres levem os seus negócios adiante. Sendo Portugal um dos países onde o empreendedorismo feminino mais se destaca, o mercado de trabalho, ainda assim, não funciona de forma igual para homens e mulheres. Nas páginas seguintes, dar-lhe-emos a conhecer alguns testemunhos de mulheres que nunca desistiram, enfrentaram dificuldades, criaram e recuperaram negócios e são hoje líderes de sucesso. Conheça os exemplos da Dra. Ana Bela Couto, Lowjoule e LPA Corporate Wear.


# EMPREENDEADORISMO Liderança TECNOLOGIA

# PORTUGALCRIATIVO



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](mailto:geral@buildemant.pt)



# AENOR

## Certificação que garante confiança

Lina Sá Pinto  
Diretora AENOR para Portugal. Região Atlântica.

A AENOR está há mais de uma década estabelecida em Portugal e, durante esse tempo, dedicou a sua atividade à prestação de serviços de avaliação de conformidade, certificação e formação. A qualidade, o rigor e a seriedade dos trabalhos efetuados colocam esta empresa multinacional – presente em mais de 90 países – como um símbolo de confiança. Em Espanha, 74% dos consumidores relacionam a AENOR com a qualidade e com as coisas bem feitas, e é a este patamar que Lina Sá Pinto, diretora AENOR Portugal, região Atlântica, ambiciona chegar, também em Portugal.



## **A** AENOR está presente em 90 países, incluindo Portugal, onde foi criada há 17 anos. Como contribui a AENOR para a transformação da sociedade?

A AENOR sempre contribuiu para o desenvolvimento de uma cultura de confiança nos mercados internacionais e foca-se em identificar e ajudar a resolver brechas de competitividade. É graças à superação dessas brechas que as sociedades evoluem positivamente.

Fornecemos o nosso conhecimento e experiência há mais de 30 anos a inúmeras organizações e entidades, temos uma valiosa equipa de especialistas internos, bem como uma sólida rede de colaboradores internacionais, gestores de projetos e impulsionadores de negócio, que trabalham arduamente para garantir o rigor e a qualidade da participação da AENOR em todas as oportunidades de mercado. A nossa capacidade de desbravar caminhos e desenvolver esquemas de certificação, que respondem de forma imediata às exigências da sociedade e dos nossos clientes, é algo que nos está intrínseco.

### **Quando a entidade AENOR iniciou a sua atividade, em Espanha, na área da certificação, a mesma era apenas aplicada a produtos: material elétrico e de construção. Ao longo dos anos e do desenvolvimento da organização, a certificação foi sendo alargada a outra áreas económicas e serviços. O que é que atualmente vos distingue em Portugal?**

A AENOR é uma empresa dedicada à avaliação de conformidade, certificação, formação e sistemas de distribuição de informação técnica, como por exemplo, normas técnicas internacionais importantíssimas para as nossas empresas.

Temos uma proposta de valor premium e somos reconhecidos no mercado pelo rigor e seriedade do nosso serviço. Uma empresa de máxima confiança, que se destaca pela capacidade de inovar, por estar sempre próxima das fontes de conhecimento dos diferentes setores e por contarmos com clientes líderes, tão importantes para nós.

Trabalhamos para o futuro, por isso estamos sempre preparados para dar resposta não só aos problemas derivados das diferentes crises, e que requerem atenção imediata, como é o caso atual do compliance, da responsabilidade social corporativa, da cibersegurança e da sustentabilidade, como também estamos na linha da frente trabalhando em conjunto com as associações, organizações empresariais e o Alto Comissariado para a Agenda 2030, de forma a contribuir para a concretização dos ODS.

Muitas vezes não se trata de desenvolver nada novo, mas sim trabalhar em conjunto com as organizações, para ajudar a avaliar o cumprimento de requisitos.

### **Como pode uma certificação AENOR ajudar a melhorar a competitividade interna e externa das empresas e o seu posicionamento nos mercados?**

A atividade de certificação ajuda as organizações a responderem às principais tendências exigidas pelos diferentes mercados.

A implementação de requisitos normativos melhora as boas práticas organizacionais, ajuda na gestão, permite dispor de ferramentas que identificam não só as tendências, como também a implementação eficaz das melhorias essenciais aos seus processos, mas destaco a confiança como o principal benefício associado à certificação.

Segundo o relatório Brand Trust for Consumers 2021, 88% dos clientes escolhem marcas em que confiam. Quando uma organização seleciona uma certificação reconhecida internacionalmente, procura confiança para a sua gestão, para os seus produtos e para os seus serviços, o que resulta em tranquilidade para seus os clientes e demais stakeholders. Adicionalmente, as certificações ajudam a fortalecer não somente a capacidade exportadora das empresas, sendo fundamental apresentar garantias de conformidade, como também as relações estratégicas, sendo o reconhecimento externo um fator essencial.

Também a liderança organizacional é elevada a outro nível de responsabilidade e compromisso e a transformação interna é inegável, essencial e impulsiona níveis mais elevados de motivação e envolvimento com a visão da organização.

### **A AENOR foi pioneira na certificação em Bem-Estar Animal. O que significa – para as empresas certificadas – possuírem esta marca?**

A certificação AENOR em Bem-Estar animal Welfare™, baseada nos referenciais europeus Welfare Quality® e AWIN®, homologada pelo Institute of Agrifood Research and Technology da Catalunha (IRTA) e pelo Instituto Vasco de Investigación y Desarrollo Agrario (NEIKER), permite a seleção, a garantia e a avaliação perante o consumidor da proveniência do produto. Ao contrário de outros esquemas de bem-estar animal, as auditorias baseiam-se na observação direta do próprio animal, através da avaliação de quatro princípios: boa alimentação, bom alojamento, boa saúde e comportamento apropriado. Dentro destes quatro princípios, são identificados ainda 12 critérios de bem-estar animal diferentes, mas complementares entre si.

**"A implementação de requisitos normativos melhora as boas práticas organizacionais, ajuda na gestão, permite dispor de ferramentas que identificam não só as tendências, como também a implementação eficaz das melhorias essenciais aos seus processos, mas destaco a confiança como o principal benefício associado à certificação".**



Cada espécie animal é avaliada de acordo com o protocolo que lhe esteja definido e por auditores especialistas, autorizados e qualificados pelo esquema Welfair™.

Os consumidores de hoje estão cada vez mais informados e preocupados com a forma como os animais são criados, por isso é fundamental fornecer informações de qualidade para os ajudar a decidir sobre os produtos que compram. Nesse sentido, o bem-estar animal é um dos valores de uma sociedade em pleno desenvolvimento e cada vez mais consciente da ligação entre a indústria alimentar e o setor primário. E é isso, é o cuidado com a cadeia alimentar, em todas as suas fases, que garante a qualidade, segurança e sustentabilidade económica, ambiental e social do setor e, portanto, dos produtos que consumimos. Nesse contexto, as empresas têm-se adaptado às necessidades dos consumidores, garantindo o bem-estar animal desde a criação até ao abate.

Neste cenário, é fundamental que o setor alimentar ofereça informações claras, rigorosas e, sobretudo, verificadas por um terceiro independente. A certificação AENOR em Bem-Estar Animal Welfair™, contribui para garantir este compromisso por parte do setor, conferindo transparência, rigor e confiança em toda a cadeia alimentar. Em 2014, a AENOR optou

por esta certificação e pelo Bem-Estar Animal como um dos seus sinais de identidade, tornando-se a primeira entidade certificadora a desenvolver a atividade de avaliação deste protocolo. Oito anos depois, concedeu o certificado de Bem-Estar Animal a mais de seis mil operadores da cadeia alimentar.

#### **Relativamente à área da formação, como se destacam e quais os cursos que disponibilizam atualmente?**

Com um conhecimento profundo do setor empresarial, com conteúdos de cursos específicos para responder às necessidades reais das empresas e um corpo docente altamente qualificado e no ativo, mais de cem mil profissionais já confiaram na AENOR para receber formação de alto nível. Consideramos que a diferenciação é a única forma de garantir o sucesso ou mesmo a sobrevivência de um negócio.

As empresas portuguesas que nos procuram pretendem manter a sua competitividade e sabem que os nossos cursos são uma ferramenta fundamental para melhorar a sua posição no mercado e para dotar os seus profissionais de um nível de formação e reciclagem profissional ótimo.

Temos um vasto catálogo de cursos, mas atualmente os cursos mais procurados são associados à

sustentabilidade e ao compliance.

#### **Tendo em consideração o período pandémico e de confinamento que vivemos recentemente, como ultrapassaram e como encaram o futuro e o impacto nos vossos clientes?**

A pandemia fez-nos perceber que somos muito vulneráveis, mas também ajudou a repensar a forma como podemos ajustar o nosso negócio perante a incerteza. Surgiram inúmeras iniciativas com alguns fatores em comum, como a solidariedade, a colaboração e a confiança, esta última para a AENOR é um conceito-chave.

Transformamo-nos numa organização melhor e mais ágil, a começar pela forma como articulamos o menor impacto nos serviços através da extensão das auditorias para remoto, da realização de formações à distância, do desenvolvimento de uma plataforma de soluções, implementada em tempo recorde, que permitiu ajudar as organizações a melhorar os seus protocolos na luta contra a Covid-19 e, mais recentemente, no desenvolvimento de linhas de ação para ajudar as empresas com projetos a obter fundos europeus através do instrumento de recuperação Next Generation EU. Esta solução da AENOR denomina-se AENOR Project Trust e tem como objetivo gerar confiança perante as



autoridades competentes e dar credibilidade para demonstrar solvência técnica, o alinhamento do projeto com os eixos estratégicos e a confirmação que o mesmo está desenvolvido de acordo com os critérios estabelecidos.

Esta é a mais clara evidência do nosso papel: ajudar as organizações a superar desafios importantes para elas.

**Sendo o vosso propósito gerar confiança entre as empresas, clientes e a própria sociedade, descobriram novas áreas de negócio?**

Foi essencial reorientar a certificação para novas áreas. Dispomos de 500 diferentes soluções de certificação, desenhadas para dar resposta às diferentes necessidades das empresas e organizações, tais como a sustentabilidade ambiental, a sustentabilidade social, as tecnologias, o bom governo, o agroalimentar e a saúde.

No que diz respeito ao bom governo, a AENOR é líder indiscutível no desenvolvimento de soluções que ajudam as empresas a tornar visíveis os seus esforços e compromissos neste domínio. As soluções de certificação da AENOR em Compliance Penal e tributário são referências no setor, assim como a certificação da AENOR no Índice de Bom Governo Corporativo, o mais recente tema desenvolvido e que colocamos à disposição das empresas portuguesas.

**Como visualiza o futuro para a AENOR Portugal?**

Mais de 74% dos consumidores em Espanha relacionam a AENOR com a qualidade e com as coisas bem feitas. Em Portugal queremos caminhar no mesmo sentido, queremos que a AENOR Portugal ajude os consumidores portugueses a tomar as melhores decisões na hora de comprar um produto ou serviço.

Num mercado global, onde a confiança é um dos principais ingredientes para o sucesso, a AENOR destaca-se por acompanhar de perto as estratégias de crescimento dos seus parceiros, por ajudar permanentemente no desenvolvimento de soluções e por estar sempre preparada para ultrapassar desafios.

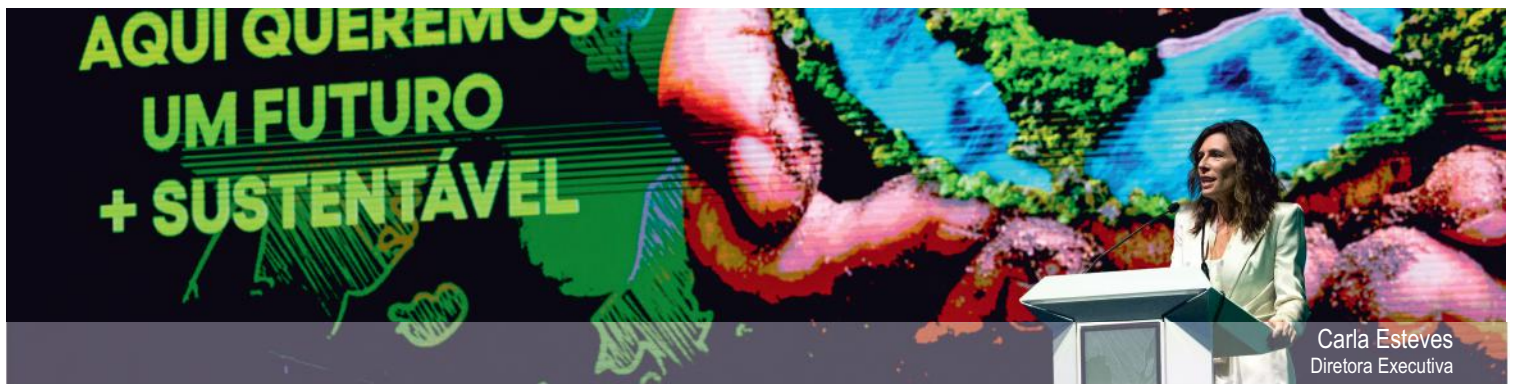
Temos a perfeita consciência que estamos num mercado competitivo e que apenas prevalecem ao longo do tempo aqueles que acrescentam valor à sociedade, por isso acredito firmemente que, na AENOR, contribuímos para a transformação da sociedade criando confiança, e esse é o percurso que queremos manter.



# XI Convenção Aqui é Fresco

## A união e resiliência de um setor compensadas com um futuro de crescimento

A rede Aqui é Fresco realizou, nos dias 29 e 30 de maio, a sua XI Convenção anual, que assinalou, também, os 11 anos da marca de comércio de proximidade. Em 2020 e 2021, a mesma tinha sido realizada digitalmente, em virtude da pandemia e das restrições existentes à data, por isso este ano o regresso ficou marcado pelo grande desejo dos fornecedores, clientes aderentes à rede Aqui é Fresco, parceiros e marcas de se voltarem a reunir presencialmente. Foram cerca de 1500 pessoas que passaram pelo Fórum Altice, em Braga, e pelos 82 stands que integravam a Convenção. O resultado foi muito positivo.



Carla Esteves  
Diretora Executiva

### Factos AQUI É FRESCO:

- Aumento de faturação, em 2020 (2 milhões e 700 mil euros) e 2021 (três milhões, quinhentos e sessenta mil euros);
- nos dois anos aumento médio de 8.6% no volume de vendas, em período pandémico;
- O cabaz médio está 36,5% abaixo do preço da concorrência.

A imagem que marca a Convenção Aqui é Fresco 2022 é a alegria e a intensa resposta que os comerciantes e os seus fornecedores demonstraram logo que as portas do Fórum Altice se abriram. Os corredores ficaram rapidamente preenchidos com comerciantes que procuravam o contacto direto com o seu fornecedor ou com as marcas com as quais desejavam fazer negócio.

A rede Aqui é Fresco conta com 711 lojas espalhadas por 16 dos 18 distritos de Portugal Continental e com cerca de 80 fornecedores parceiros, aos quais acrescem os 17 grossistas independentes, que promovem também este projeto dedicado ao comércio local, através da sua rede de 38 espaços Cash & Carry.

Durante a pandemia, o comércio de proximidade registou um acréscimo de procura, por parte dos consumidores finais, o que se refletiu no volume de encomendas e de faturação registadas, quer em 2020, quer em 2021.

#### “Tornar o Futuro mais sustentável”

Este ano, o tema da Convenção Aqui é Fresco destacou a importância da sustentabilidade, em várias áreas, nomeadamente ambiental, financeira e social.

Durante a época pandémica, em particular durante o confinamento, as lojas da rede Aqui é Fresco aumentaram substancialmente o seu público consumidor, bem como a sua necessidade, consequentemente, de efetuar encomendas. Assim, este foi um dos principais passos dados no sentido da maior abertura à digitalização. Carla Esteves, diretora executiva desta rede e da Unimark, explica que se nota uma grande diferença nestes últimos dois anos: “Sentimos muita evolução. Antigamente, fazíamos dossiers com encomendas tripartidas de todos os fornecedores e neste momento é tudo digital. Alguns dos associados imprimiram algumas grelhas, mas só para servirem de memorando para os clientes. Nada está a ser feito em papel, é tudo digital. Os clientes conseguem fazer a própria encomenda ou podem ir ao stand do fornecedor e ele faz, através do software existente para o efeito”.

O compromisso da rede Aqui é Fresco com a sustentabilidade vai mais além, com os próprios sacos utilizados no evento a serem alvo de uma criteriosa escolha. Estes são reconhecidos com o selo Blue Angel, a mais antiga certificação de produtos e serviços ambientalmente corretos.





**“Há uma ambição grande no que toca ao futuro, portanto temos de sensibilizar toda esta rede de parceiros para as questões importantes relativas à sustentabilidade, seja ambiental, seja social, inclusivamente preferindo produtos da terra, mais autênticos e, de alguma forma, ligados às comunidades locais”.**

**(Secretária de Estado do Turismo, Comércio e Serviços,  
Rita Baptista Marques)**

**“Tem sido um setor residente, que passa por um quadro regulamentar naturalmente apertado. Mas não se consegue fazer esta melhoria qualitativa só por força ou receio da inspeção. Antes pelo contrário, há aqui um esforço grande, que se tem notado, de concertação entre os próprios operadores, de nivelamento qualitativo”.**

**(Inspetor-Geral da ASAE,  
Pedro Portugal Gaspar)**

Os fornecedores associados presentes estão também apostados em contribuir para um mundo melhor. No caso da Schweppes, Bárbara Nascimento, key account e responsável por todos os clientes de Cash & Carry de Portugal, realça a importância da mudança de embalagem de uma bebida, de uma garrafa plástica para uma lata. Este é um contributo decisivo para reduzir a quantidade de plástico utilizada na produção de embalagens, bem como a sua circulação. A BlueSun, empresa que gere as marcas A+ e Ambipur, segue o mesmo caminho, de acordo com Célia Diaz, responsável de marca em Portugal: “É uma tendência muito atual. Nesta edição, por exemplo, temos como principal inovação a substituição de caixas de plástico pelas embalagens do mesmo material. É uma inovação positiva, pois a quantidade de plástico numa embalagem é menor do que numa caixa”.

A sustentabilidade social e a financeira não foram esquecidas e a prova disso é a presença da Too Good To Go nesta Convenção. Mariana Lopes, sales specialist, relembra os objetivos da criação da empresa: “O desperdício alimentar é um dos grandes problemas que temos hoje. Além disso, este desperdício é o responsável pela emissão de 10% dos gases de efeito de estufa, portanto é uma coisa que é urgente mudar. Além do impacto ambiental, há a considerar ainda a questão social – há muita fome – e também financeira, pois cada produto que não se vende não dá rentabilidade. Por isso, para nós fazia todo o sentido estar nesta Convenção, dado a Too Good to Go trabalhar no sentido de salvar produtos e otimizar a ligação entre restaurantes, mercearias e outros mercados e o cliente consumidor”.

A Convenção Aqui é Fresco contou com a presença da Secretária de Estado do Comércio, Turismo e Serviços, Rita Baptista Marques, e do Inspetor-Geral da Autoridade para a Segurança Alimentar e Económica (ASAE), Pedro Portugal Gaspar. Ambos salientaram a importância do setor agroalimentar nacional e

relembrou a qualidade da produção portuguesa e local, que cumpre todos os critérios de segurança.

À semelhança das edições anteriores, este ano o Troféu Carreira AEF, criado para distinguir personalidades que se notabilizaram no seu percurso profissional e humano, foi entregue a MANUEL SOUSA PINTO DE ALMEIDA, anterior administrador da Sogrape Distribuição, pela extraordinária carreira profissional e sucesso empresarial, contribuindo decisivamente para tornar a “Sogrape” uma empresa de referência no mercado português e as suas marcas líderes nas preferências do consumidor.

#### **“As PME têm futuro neste país”**

Após dois anos de crescimento inequívoco, a ambição da rede Aqui é Fresco é manter os clientes conquistados e continuar a impor a sua marca por todo o país: “Apesar dos certificados de morte que foram dados ao comércio de proximidade e independente, ele existe e mostrou na pandemia que é uma alternativa real. É responsabilidade dos comerciantes, e nossa, manter o prestígio e credibilidade conquistados durante a pandemia. Somos capazes de ser competitivos, contamos com o apoio dos Cash & Carry da Unimark e este é um passo importante para fazer funcionar o mercado”, relembra João Vieira Lopes, diretor-geral da Unimark.

A XI Convenção da Aqui é Fresco fechou o último dia com um resultado de faturação que permite assegurar que 2022 será um ano em que a faturação vai ultrapassar os quatro milhões de euros: “É um esforço conjunto de todos os fornecedores, parceiros e comerciantes. Sem eles não seria possível”, conclui Carla Esteves.

# "Notamos cada vez mais interesse em projetos de produção de energia verde"

A PlenoEnergia desenvolve a sua atividade na área da energia solar e assegura aos clientes energia de qualidade, sem falhas e sem custos de investimento. Eurico Sobral, o diretor da empresa, explica como tal é possível e enumera, ainda, as vantagens de optar pela produção e utilização de energia solar no dia a dia particular ou das empresas.

## Como é possível conseguir assegurar condições de qualidade energética, sem falhas e sem custos de investimento aos clientes que vos procuram?

A PlenoEnergia é dotada de uma equipa de administração e operação com mais de 10 anos de experiência no setor energético e financeiro; aliamos produção de energia, e a capacidade de financiamento a um produto único, que oferece a estabilidade energética aos nossos clientes. Contamos com os nossos profissionais, que trabalham diariamente, com os nossos parceiros financeiros que acreditaram no nosso projeto e com os clientes que nos deram essa confiança de mostrar que é possível ser autónomo.

## Após o primeiro contacto do cliente, como se desenvolve o processo até à instalação dos painéis solares?

O processo é muito simples: a nossa equipa técnica opera uma visita ao local ou locais de implementação da solução de energia renovável, onde desenvolve, a custo zero, um relatório técnico pormenorizado. Após este processo, o nosso departamento de engenharia dimensiona, projeta e define uma "tarifa solar" com o cliente. Após a aceitação, é definido um acordo para a instalação e exploração do sistema solar - por norma, com acumulação - de forma a trazer uma independência da rede elétrica ainda maior. Após isso, é agendada a instalação e comissionamento, e o cliente começa a poupar desde o primeiro dia.

## Quais as vantagens dos clientes que recorrem à energia solar para

### garantir a sua energia?

A energia solar é uma tecnologia renovável e, como o próprio nome indica, é regenerada a cada momento. Isso dá a possibilidade de produzir, durante os períodos diurnos, para o nosso próprio benefício e também para acumular para utilizar mais tarde. Por outro lado,

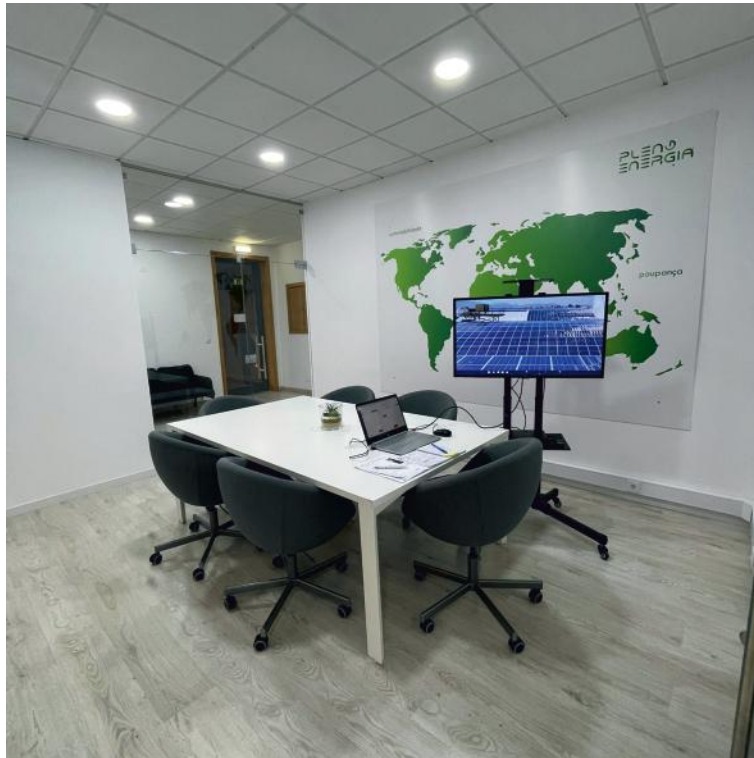
uma oportunidade de instalar um sistema de produção de energia. A energia solar ajuda, também, a reduzir as emissões de CO<sub>2</sub>, é não poluente e, em termos de manutenção, é mínima. A energia solar não fere a visibilidade, quando colocada em coberturas (na grande maioria nas empresas nem são visíveis). É um

### Qual tem sido a receptividade das empresas na aquisição destas soluções de energia?

As empresas procuram-nos, cada vez mais, em busca de soluções de autonomia, nomeadamente, solar+acumulação ou mini-eólica + acumulação ou para complementar o solar já existente com a acumulação. No entanto, sentimos que os gestores ainda têm alguma dificuldade de chegar às suas administrações e apresentar soluções do tipo "energy as a service", pois existe o velho ditado "ninguém dá nada a ninguém" e de facto, é isso que acontece. A PlenoEnergia apenas oferece um serviço aos consumidores, onde alarga o recebimento das suas receitas, de forma que a penetração do serviço nas empresas seja uma realidade.

### Quais os objetivos a atingir, a curto prazo, por parte da PlenoEnergia, que gostasse particularmente de destacar?

A PlenoEnergia está em grande expansão. Estamos com operações a decorrer em Portugal, Espanha, França, Brasil e Cabo Verde. A nossa ambição é chegar a 2030 com 50 países em operação, com a visão da democratização da energia e oferecer condições até para os que hoje não conseguem acender uma luz. A curto prazo, pretendemos consolidar a operação em Portugal e Espanha e atingir uma quota de mercado significativa em termos de sites em exploração, bem como afirmarmos no segmento industrial, seja na produção ou na implementação de soluções de autonomia. Temos um longo caminho a percorrer.



a energia solar combate as oscilações dos preços de energia nos consumidores. Nos últimos meses temos visto que os preços no mercado SPOT estão altíssimos, mas a realidade é que os consumidores, e em particular as empresas, estão a pagar caro. Ainda assim, continuam a pensar duas vezes quando recebem

excelente investimento para os consumidores, que podem obter poupanças muito elevadas, e um excelente investimento para financiadores/investidores que queiram rentabilizar o capital com risco mínimo e alta segurança.

**PLENO  
ENERGIA**



# “Estamos a entrar numa nova Era energética”

A MeterBoost é a única empresa nacional que desenvolve, do início ao fim, baterias de lítio. Sérgio Rodrigues é o fundador e CEO deste projeto, cujos últimos trabalhos lhe transmitiram a certeza firme de que este é um setor com muito para crescer.

**A MeterBoost é a única empresa portuguesa a desenvolver soluções completas de energia de lítio. De que falamos, exatamente, quando falamos de uma “solução completa”?**

A MeterBoost é pioneira no desenvolvimento da solução completa de baterias de lítio, desde a conceção energética da mesma ou do sistema de gestão integrado. O nosso conceito de desenvolvimento é de produto associado à sua aplicação, seja ela solar, eólica, biomassa ou outras provenientes de fontes renováveis. Através de uma rede de parceiros cooperamos no desenvolvimento de projetos específicos, onde o armazenamento é a chave, sejam eles de cariz residencial, comercial ou industrial.

**Enquanto fabricantes, é possível concretizarem um projeto à medida da necessidade do cliente? Existe algum projeto que gostaria de destacar por ser único ou particularmente desafiante?**

Sim, enquanto fabricantes temos a capacidade de desenvolver projetos conjuntos com os nossos parceiros. Desta forma, podemos endereçar, de forma efetiva, em custo e rentabilidade o projeto. Posso referir os projetos de maior destaque à data, são os que nos confirmam a minha convicção, enquanto fundador da MeterBoost: projeto do Monte da Cabeça Gorda, desenvolvido em parceria com a PlenoEnergia, para colmatar as deficiências e necessidades energéticas no setor do turismo rural alentejano; projeto Quinta da Barroca, um turismo rural no Douro onde a independência energética foi o ponto-chave, pois as variações nos preços da energia são constantes. Posso ainda referir vários projetos em Angola e Cabo Verde de nível residencial off-grid, em que os clientes decidiram optar pela sustentabilidade em prol dos combustíveis fósseis, como por exemplo geradores a diesel.

**Quais as vantagens de escolher um produto MeterBoost? Quais as suas características particulares?**

A garantia nacional e o desenvolvimento de um produto de qualidade que tem como fim a sustentabilidade energética. As principais características são a qualidade, a densidade energética, o desenvolvimento interno e a garantia de assistência no pós-venda.

São aplicáveis em sistemas solares, aproveitamento de excessos, autoconsumo, sistemas isolados, conversão de geradores para sistemas renováveis, retorno de investimento em sustentabilidade, geração eólica, sistemas de biomassa e outros provenientes de fontes renováveis.

**As baterias da MeterBoost têm uma garantia de 10 anos e são indicadas para quem necessita de fazer um armazenamento de energia e garantir eficiência energética. Esta última característica é algo que preocupa consideravelmente as empresas nacionais?**

Sim, a MeterBoost dá 10 anos de garantia de produto nacional e retorno de energia entregue. É um dos pontos mais atraentes aos olhos dos clientes empresariais, pois sabem que podem contar com o retorno do investimento na totalidade e ainda gera retorno financeiro sobre o mesmo. Através da engenharia interna, asseguramos o desenvolvimento e inovação como sendo um dos pontos-chave neste setor em mudança. Penso que o serviço de pós-venda é um dos pontos que nos distingue.

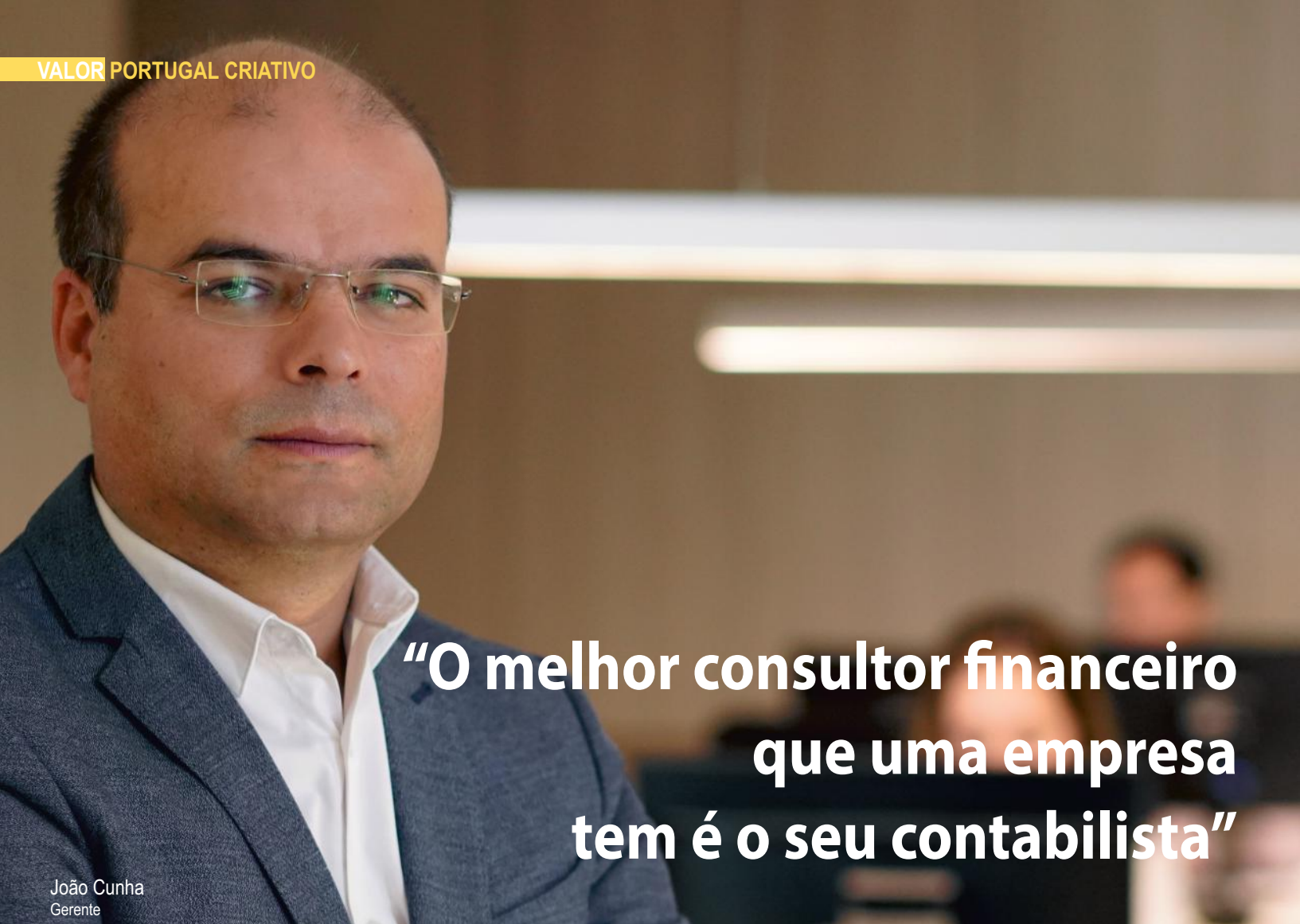
**Qual o caminho que a MeterBoost pretende percorrer, no que respeita à sua evolução enquanto empresa?**

No que respeita à evolução da MeterBoost a internacionalização é o foco principal, pois queremos mostrar que temos competências nacionais para estar em mercados de escala. A escala e a internacionalização apenas são possíveis quando as competências tecnológicas são desenvolvidas para responder às necessidades dos clientes.

**Parece-lhe que este é um setor que ainda tem margem para crescer?**

Este setor está apenas num estado embrionário, pois as alterações energéticas e climáticas revelam uma mudança necessária no setor energético de forma a entender a energia de forma sustentável e escalável. Penso que estamos a entrar numa nova Era energética, onde a sustentabilidade mundial e independência económica são a chave para um futuro mais promissor.





## “O melhor consultor financeiro que uma empresa tem é o seu contabilista”

João Cunha  
Gerente

João Cunha é contabilista e gere a Capitalges desde 2008. Ao longo destes 14 anos de mercado, e ainda mais de experiência profissional individual, João Cunha reconhece que as empresas precisam, hoje mais do que nunca, de acompanhamento e ajuda de um consultor financeiro, para que a tomada de decisão seja acertada. Lembra ainda o impacto que se espera que o PRR tenha na economia nacional e a importância de as empresas estarem bem preparadas para o utilizar.

### **U**m contabilista deve ser, hoje, um bom consultor financeiro dos seus clientes? Qual a importância dessa função para o desenrolar da vida financeira das empresas?

Um contabilista não deve apenas ser hoje, mas sempre o devia ter sido. Dentro de uma empresa o papel do contabilista sempre foi fundamental. Naturalmente que nos dias de hoje existe uma maior necessidade da sua intervenção. Quando falamos sobre o papel de consultor financeiro estamos a entrar numa área em que o contabilista deve ser interventivo e consultado juntamente com a gestão da empresa. Tomar decisões sem ter em conta a componente financeira pode comprometer o futuro da empresa. Caso o contabilista não dê esse suporte às empresas, serão consultores externos a fazê-lo e com encargos acrescidos para as empresas. O melhor consultor financeiro que a empresa pode ter é o seu contabilista, mas tem que na sua agenda colocar espaço para se focar nesse ponto e não pode andar sempre a cumprir obrigações fiscais e legais.

### Como se posiciona a Capitalges no que respeita à consultoria financeira, relativamente às empresas suas clientes? É uma área em crescimento na empresa?

A Capitalges sempre procurou não ser apenas uma empresa de contabilidade, mas sim uma empresa de apoio à gestão e por isso, para além de proceder ao tratamento das questões contabilísticas, fiscais e de recursos humanos, procura estar no apoio à gestão das empresas através de relatórios de acompanhamento e dando a consultoria financeira e também fiscal que as empresas necessitam. Caso o foco Capitalges estivesse restringido aos aspetos legais, ao cumprimento de obrigações e a manter a regularidade contabilística e fiscal o nosso propósito estaria desvirtuado. Queremos ter um papel interventivo na gestão das empresas nossas clientes e estamos sempre disponíveis para a consultoria necessária.





**Quais as principais dificuldades que os contabilistas encontram, na gestão do seu dia a dia, que dificulta esta análise e estruturação do processo de consultoria das empresas?**

Os contabilistas encontram no enquadramento atual duas dificuldades que os impedem de terem um papel mais interventivo no que diz respeito à consultoria nas empresas. Em primeiro lugar encontramos um conjunto de obrigações e prazos a mais. Precisamos de uma simplificação de obrigações e de prazos mais razoáveis. Em segundo lugar, existe a necessidade de sensibilizar os empresários para a entrega mais atempada da documentação e uma maior coordenação entre as partes. Ao longo dos anos isto tem evoluído positivamente, mas ainda precisa de ser melhorado.

**Os empresários já reconhecem, por si próprios, a importância desta atividade?**

Não tenho dúvidas que sim, quem está no mercado com o propósito de gerar lucro nas suas empresas, ultrapassar as dificuldades e criar emprego e qualidade para os seus quadros de pessoal procura acompanhar a saúde financeira das suas empresas.

**Durante a pandemia, as empresas portuguesas viram surgir vários apoios estatais, por um lado, para**

os empresários e contabilistas. As medidas foram importantes, mas insuficientes, e por vezes com falta de equidade, pois o mesmo tipo de negócio foi apoiado de maneira diferente, consoante os critérios disponíveis.

**Quais os apoios que, atualmente, importa destacar, e que podem fazer a diferença na vida financeira das empresas nacionais?**

Temos o novo quadro comunitário PT2030, a que importa estar atento. Existe ainda apoios na área fiscal que as empresas devem aproveitar, nomeadamente o RFAI, DLRR e SIFIDE.

suporte necessário, temos neste momento uma realidade bem diferente. Naturalmente que as empresas não se devem endividar de forma a comprometer a sua sobrevivência futura, é necessária alguma prudência.

**Que desafios coloca esta conjuntura que atualmente vivemos aos mercados e à atividade económica?**

O desafio maior é o aumento dos custos das matérias-primas, o aumento do custo energético e consequentemente o aumento do custo de vida das famílias. Os empresários terão que conjugar os aumentos dos custos e perda de rentabilidade com a preocupação de aumentar os salários dos seus trabalhadores para que os mesmos possam ter uma estabilidade financeira e familiar.

**Como lhe parece que o PRR pode, de facto, impactar a economia nacional?**

O PRR pode de facto impactar a economia nacional. As empresas e empresários terão que estar atentos e consultarem especialistas para lhes dar apoio. O contabilista poderá naturalmente intervir, mas existem empresas especializadas em projetos e na elaboração de candidaturas. As áreas de atuação são várias, entre elas a descarbonização, a eficiência dos edifícios, infraestruturas e equipamentos sociais e também o e-commerce.

**"Queremos ter um papel interventivo na gestão das empresas nossas clientes e estamos sempre disponíveis para a consultoria necessária".**

**ajudar a gerir todas as suas obrigações tributárias e, por outro, incentivos à continuação da atividade e ajudas no âmbito da otimização fiscal. Como lhe parece que estas medidas foram dadas a conhecer aos empresários? Houve realmente um reconhecimento da sua importância e uma aposta no usufruto destes apoios?**

A pandemia foi desgastante para os contabilistas, devido às medidas de apoio, nova legislação a sair constantemente e muitas dúvidas em como aplicá-la. As medidas que foram criadas foram dadas a conhecer aos empresários, mas nem todos tiveram acesso a toda a informação da mesma forma. Existiu, sim, uma partilha de informação dos contabilistas para os empresários, entre os empresários e entre as associações dos vários setores para

O papel da banca será fundamental porque, ao contrário da crise financeira que tivemos há uns anos, em que nessa altura não deu o



# “A questão energética tem uma importância



A Ecobie é uma empresa que dedica a sua atividade à projeção de soluções energéticas para os diferentes ramos de atividade económica – industrial, comercial e serviços – bem como para a área doméstica. O engenheiro Miguel Sousa, CEO desta empresa que, além de trabalhar particularmente soluções de energia fotovoltaica e solar térmica, pode também prestar serviços em todas as áreas que exigem instalações especiais, assinala a importância da questão energética para as famílias e as empresas e acredita que o crescimento desta área pode ser maior, mas atualmente é lento, dado os problemas da rede elétrica nacional.

## **Q**uão importante é, atualmente, a questão energética para uma boa gestão financeira e económica da empresa?

A questão energética, para uma boa gestão financeira e económica de qualquer empresa, seja micro, pequena/média ou grande empresa, é de extrema importância nos dias de hoje. Como nota de referência, veja-se os preços do kwh da eletricidade. Muitas empresas continuam ainda a operar com equipamentos de baixa eficiência energética, o que é mau para o resultado final do balanço energético da mesma.

## **Q**ue soluções existem, e que são mais escolhidas, pelas empresas e pelos particulares, que recorrem aos vossos serviços?

Existem soluções no âmbito da energia solar fotovoltaica e solar térmico.

## **Q**uão importante tem sido para este setor o desenvolvimento tecnológico, na medida em que permite otimizar os equipamentos utilizados e as suas próprias capacidades?

O desenvolvimento tecnológico dos equipamentos/processos de produção permitiu melhores eficiências nos equipamentos e

otimização de custos de produção, os quais se irão refletir no preço final ao cliente. Tudo isto ajudou a melhorar o payback do investimento inicial das famílias ou empresas.

## **C**omo veem os portugueses – clientes particulares – a possibilidade de se tornarem produtores da sua própria energia? É uma tendência que está a aumentar?

Neste momento as famílias portuguesas estão a aderir muito bem ao conceito de produção de energia elétrica para autoconsumo. É uma tendência que tem vindo a aumentar e julgo sinceramente que é uma tendência que está para ficar. Com os custos de energia elétrica que temos... as famílias sabem fazer contas!

## **C**omo pode uma empresa ou um cliente particular avaliar as suas necessidades energéticas e perceber onde e como pode otimizar o seu consumo e o valor mensalmente pago?

Principalmente as empresas, hoje em dia, devem ter muito cuidado com os seus consumos energéticos (e aqui englobamos toda as fontes de energia). Devem possuir um estudo de eficiência energética atualizado. Caso ainda não o tenham, que o façam, começando por um diagnóstico



**Miguel Sousa**  
Engenheiro e CEO



# crucial no dia a dia das empresas e das famílias”

muito profundo dos seus gastos e necessidades energéticas, assim como as eficiências dos seus equipamentos de processos, entre outros.

Quanto às famílias, a tarefa é de mais simples diagnóstico, no que respeita às suas necessidades energéticas, para encontrar soluções para uma melhor eficiência energética. Diria que, de uma forma geral, a maior parte das famílias já está alertada para esta dinâmica.

**Como vê o crescimento do setor das energias renováveis e a possibilidade que ainda existe para aumentar a sua produção?**

Vejo um crescimento lento, em função das necessidades energéticas de que o país necessita. Temos problemas com a rede de distribuição elétrica, que teimam em não quererem ser resolvidos e, como tal, impossibilita por exemplo a construção de mais parques solares.

**Além dos serviços ligados ao consumo energético, que outros serviços também estão habilitados a disponibilizar?**

Tudo o que se engloba no conceito de instalações especiais. Climatização, Redes Hidráulicas, Redes Elétricas, Redes de Incêndios, entre outras.

**Como antecipa o futuro da Ecobie, no que respeita à área ambiental e energética? Poderá incrementar ainda mais estes serviços?**

Neste momento estamos em fase final da Certificação em Qualidade (ISO 9001), Ambiente (ISO 14001) e Segurança (ISSO 45001), o que nos últimos tempos se tem revelado um enorme desafio, mas muito cativante! Para a Ecobie, a componente de eficiências/soluções energéticas para os nossos clientes é um vetor muito forte na empresa e o qual pretendemos, no mínimo, manter.



## ecobie

Count on us, CARBON FREE! ENERGY SYSTEMS

- SOLAR FOTOVOLTAICO / TÉRMICO
- REDES HIDRÁULICAS
- EFICIÊNCIA ENERGÉTICA
- ELETRICIDADE
- AVAC



📍 Rua Titto Larcher, 49, R/C Esq., 2410-062, Leiria ☎ 244 237 742 / 937 604 151  
 ✉ geral@ecobie.pt 🌐 www.ecobie.pt

# "Na VILLA IN escrevemos Cliente com letra maiúscula"

A VILLA IN Real Estate nasceu em 2020, pela mão de Pedro Lagoa de Carvalho, um homem com bastante experiência no mercado imobiliário. Com a primeira loja situada na Quinta da Beloura, a VILLA IN dispõe de soluções de Real Estate e de Intermediação de Crédito e já avançou para o processo de franchising da marca, com a primeira loja do género a abrir em Setúbal, no ano passado, bem como para a internacionalização. Focada no Cliente e com consultores experientes e formados, a VILLA IN pretende ajudar os Clientes a "abrir a porta à sua nova vida".

## Quando criou a VILLA IN Real Estate, que características queria que este projeto apresentasse, de forma a destacar-se dos seus restantes concorrentes?

A VILLA IN pretende assumir-se como uma marca de referência em Portugal; primando por um serviço de excelência centrado no Cliente, apoiado em parcerias duradouras. Sob o lema "Abra a porta à sua nova vida" a VILLA IN pretende proporcionar experiências positivas aos seus Clientes; experiências positivas essas que vão desde o investimento imobiliário, com a VILLA IN Real Estate, até à procura das melhores soluções de financiamento com a VILLA IN Intermediário de Crédito (IC). Como fatores diferenciadores da VILLA IN, destaco antes de mais as qualidades pessoais e profissionais dos consultores que comigo trabalham. Na VILLA IN, para além do investimento imobiliário, o Cliente dispõe de apoio jurídico, apresentação de soluções de financiamento e solução chave na mão, que vai desde a Arquitetura, Obras e Decoração. Fechamos o ciclo da nossa atuação junto do Cliente com o serviço VIP de Alojamento Local do Grupo VILLA IN.

## A VILLA IN Real Estate cresceu e tem agora presença internacional, no Dubai. Como se deu a chegada a este mercado?

A presença internacional da VILLA IN não se resume ao mercado do Dubai, estamos também no Brasil, Miami, Mónaco, Cannes e Luxemburgo. A descoberta do mercado do Dubai ocorreu através da participação em feiras internacionais e com visita à exposição imobiliária no Dubai. O mercado imobiliário do Dubai será seguramente um dos mais desenvolvidos do mundo, não só pelas obras de arquitetura que constroem, mas principalmente pela profissionalização dos consultores imobiliários, a quem é exigida formação obrigatória para trabalhar no mercado imobiliário.

## Como definiria o serviço prestado pela VILLA IN Real Estate aos clientes?

Na VILLA IN escrevemos Cliente com letra maiúscula, o que traduz a importância dos nossos Clientes. O Grupo VILLA IN tem sempre presente

valores como a Inovação, Iniciativa, Seriedade, Excelência, Compromisso, Rigor, Segurança e Transparência e um grande foco no Cliente. O plano de formação dos nossos consultores e diretores comerciais é muito exigente e completo, ao mesmo tempo que dispomos de um manual de procedimentos com foco no Cliente. Sou membro dos Realtors® (National Association of Realtors), o que reconhece a qualidade de serviço prestada e o conhecimento do mercado imobiliário.

## Como antecipa que a subida da inflação e o consequente aumento das taxas de juro no crédito habitação possam influenciar a aquisição de imóveis?

Importa esclarecer que o que é atípico é termos vivido um largo período de tempo com taxas de juro zero ou negativas, beneficiando também de reduzida inflação nos últimos anos. O mercado e os Clientes terão que se ajustar com esta nova realidade, estamos preparados para, por intermédio da VILLA IN – IC (Intermediários de Crédito), ajudarmos o Cliente a encontrar a solução de financiamento que se adequa ao seu perfil.

## Relativamente ao Grupo VILLA IN e, em particular, à VILLA IN Real Estate, quais os objetivos a atingir no futuro? Há a possibilidade de crescer e tornar-se presente noutros mercados imobiliários mundiais?

O grupo VILLA IN é criado em 2020, após vários anos da minha experiência no mercado imobiliário e de liderança de equipas comerciais proativas e competentes no serviço ao Cliente. Começámos com

uma loja na Quinta da Beloura, crescemos e implantámo-nos no mercado num período histórico de pandemia. Em junho de 2021 abrimos a primeira loja franchisada em Setúbal, estando em negociações outras zonas geográficas. Temos como objetivo a abertura de mais lojas franchisadas e estamos a recrutar consultores, com condições muito favoráveis, porque o nosso sucesso começa nos consultores. Quanto ao mercado internacional, vamos seguramente estar presentes em mais países.



Pedro Lagoa de Carvalho  
Fundador



VILLA IN  
REAL ESTATE



# Out of Limits expande as suas soluções da indústria aeroportuária para outros mercados

A Out of Limits define-se como uma "empresa inovadora, especializada no desenvolvimento de soluções de software para a indústria aeroportuária". Nos últimos anos tem vindo a alargar as suas soluções implementadas nos aeroportos para outras áreas de negócio, nomeadamente na área do Facility Management, com o lançamento da solução GoClean, e na área da televisão interativa, com o lançamento da solução GoRate.



Jan Poulsen (Vice-President for sales) com Ricardo Rosa e Ismael Pacheco (co-fundadores)

## Como é que surge a Out of Limits?

A Out of Limits surgiu há cerca de 18 anos pela minha mente e do Ricardo Rosa, também ele co-fundador da empresa. Nós fomos colegas na faculdade, no curso de Engenharia e Gestão Industrial, e fomos seguindo o nosso percurso profissional lado a lado. Criou-se, entretanto, a oportunidade de formarmos uma empresa ligada à indústria aeroportuária e fomos atrás do sonho. Temos vindo a crescer em conjunto numa área difícil, onde há grande concorrência e o caminho tem sido muito desafiante. Somos uma empresa altamente tecnológica, focada na otimização e na análise de performance dos sistemas. Começámos pela área das bagagens, - que é um bocadinho mais crítica -, e, ao longo do tempo, fomos trazendo tudo o que aprendemos para esta área. Isto é, transformámos dados em conhecimento. Em 2008 fizemos o nosso primeiro software: implementámos essa solução no Aeroporto de Lisboa e, uns anos mais tarde, levámo-la para todos

os aeroportos nacionais, e mais recentemente o nosso trabalho tem sido reconhecido internacionalmente com a implementação da nossa solução em aeroportos europeus. Atualmente, também estamos presentes na Europa. Paralelamente, após um desafio do Aeroporto de Lisboa, surgiu a possibilidade de fazermos o produto "GoClean", que consiste em tentar construir algo que permita melhorar a eficiência na gestão e limpeza das instalações sanitárias dos aeroportos.

## As vossas soluções podem também auxiliar na resolução de problemas específicos e personalizados?

Uma das vantagens da Out of Limits é a possibilidade de sermos ágeis e de nos conseguirmos adaptar a cada uma das necessidades dos nossos clientes. Eu revejo a nossa solução com essa capacidade. Cada situação é uma situação e tem as suas especificidades. É importante conseguirmos adaptar-nos a essas diferenças.

## Estamos a caminhar para um mundo onde o nosso próprio trabalho é interativo?

Sem dúvida. Cada vez somos mais digitais e todos temos internet. A possibilidade de comunicarmos ao segundo é real e essa interação permite a recolha de dados. Depois é uma questão de conseguirmos trabalhá-los para que eles possam trazer mais eficiência ao negócio.

## Nesse sentido, quais são os principais desafios quando falamos em interatividade?

Na minha opinião, estamos no início. Acho que a forma como as marcas lidam connosco vai mudar radicalmente. Hoje em dia, a comunicação é direta entre a marca e o cliente. Eu costumo dizer que é preferível saber aquilo que nos espera para conseguirmos resolver. Não se consegue gerir aquilo que não se consegue medir. Sem dados, é impossível fazermos o que quer que seja. Se tivermos dados, sejam positivos ou negativos, vamos ter a capacidade de trabalhar com eles e de ir à procura da solução.

## A tecnologia vai permitir-nos caminhar para um mundo mais sustentável?

Não tenho dúvidas disso. A tecnologia vai, cada vez mais, ajudar-nos a tornar o mundo mais sustentável e eficiente. A gestão do tempo vai ser feita com base na tecnologia. Acredito que a tendência vai ser para crescer.

## Que caminho está reservado para a Out of Limits a nível futuro?

Estamos focados em dar continuidade aos casos de sucesso que temos tido com a plataforma GoRate, nomeadamente na área da Televisão, com a Fuel Tv e Eleven Sports, e nas Smart Cities, com o projeto que temos com a Cascais Ambiente. Continuamos também a apostar na área do Gestão Eficiente da Limpeza em grandes edifícios, com a expansão do GoClean além aeroportos. Temos outra área de negócio - a inteligência artificial - em que estamos a trabalhar forte e que vai ser o futuro.



**Gestão e Performance de Limpeza**

www.oofl.pt | www.gorate.pt



# “Há uma procura por alimentos naturais e saudáveis”

A Alitec conta com quatro anos de mercado e desenvolve a sua atividade no âmbito da economia circular, no que respeita ao aproveitamento e escoamento de frutas e legumes, através da sua transformação em alimentos que são tendência de mercado para os consumidores finais ou transformando-se em matéria-prima para outras indústrias, como explica, através de um artigo de sua autoria, o general manager, Manuel Reis.

**A**litec nasceu em 2018, tendo, no seu ADN, uma matriz de circularidade, e, na sua génese, o envolvimento de organizações de produtores frutícolas, que são nossos stakeholders e parceiros, numa lógica de longo prazo: a Alitec posiciona-se como uma alternativa de escoamento estável de fruta pelos produtores, valorizando-a através da transformação em novos produtos, e, desta forma, contribuindo também para o fortalecimento do associativismo, como força motriz para o desenvolvimento do sector hortofrutícola nacional.

Localizada na Nazaré, em pleno coração do Oeste fruteiro, a Alitec adoptou a Maça de Alcobaça IGP como a fruta de eleição, atestando, por um lado, a qualidade da fruta com que trabalhamos diariamente, uma vez que é certificada, e por outro lado, associando-se a um produto que é a imagem e a identidade da região Oeste.

A Alitec arrancou com a produção de snacks de fruta desidratada, e tem vindo a diversificar a sua gama de produtos, introduzindo progressivamente mais frutas e vegetais, quer bio quer convencionais. Entretanto a Alitec investiu numa linha de produção sumos e está actualmente a desenvolver uma linha de farinhas de frutas e vegetais. Os nossos produtos, comercializados sob a insígnia Frutta Nature e/ou Alitec, estão a ganhar popularidade e reconhecimento entre os consumidores, à medida que a cobertura do mercado – quer por via da distribuição moderna, quer por via do retalho tradicional, vai aumentando. A qualidade dos nossos produtos tem vindo também a atrair a atenção do canal Horeca, que procura apresentar novos conceitos healthy e de naturalidade aos seus clientes.

O traço comum à nossa gama de produtos é o facto de serem produtos naturais e saudáveis, e está



Manuel Reis  
General manager

assente noutro pilar da Alitec – a inovação. O presente e o futuro da Alitec, passa pela inovação contínua, nas várias vertentes – quer no desenvolvimento de novos produtos, aproveitando as potencialidades dos nossos equipamentos e assente em parcerias que agregam a equipa Alitec, a academia e os nossos parceiros produtores, quer na melhoria contínua dos processos, quer mesmo ao nível de packaging – as nossas embalagens de sumo Bag in Box foram distinguidas com o prémio Top Inovação 2022, pois são embalagens que, por um lado, permitem aumentar a durabilidade dos

sumos uma vez abertos, e por outro, têm uma reciclagem mais eficiente. O Bag in Box, já adaptado com popularidade no embalamento de vinhos, foi adaptado com sucesso aos nossos sumos naturais, e tem gozado de óptima receptividade junto dos consumidores.

A nova gama de produtos que está em fase de arranque – as farinhas de fruta, são um exemplo muito concreto da nossa vertente de inovação. As nossas farinhas de fruta resultam do aproveitamento das frutas utilizadas na produção dos nossos sumos, e logo, introduzindo mais um lawyer de circularidade a um negócio, que já de si, está assente na circularidade (recuperação e valorização de fruta), combinando processos produtivos, e apresentando um produto diferenciado, com características nutricionais que são valorizadas pelos consumidores, quer pela incorporação noutros produtos alimentares (sector da panificação, sector da pastelaria, etc), quer como simples suplemento alimentar. O caminho da inovação é um caminho contínuo, que (i) visa promover e potenciar o máximo de reaproveitamento de matéria-prima, com o objectivo de a Alitec se afirmar como uma operação zero waste, e (ii) desenvolver produtos naturais, saudáveis e funcionais, e desta forma, ser um exemplo no domínio da sustentabilidade.

Os consumidores estão, cada vez mais, sensíveis aos desequilíbrios que temos vindo a assistir globalmente, e há uma percepção crescente sobre a necessidade de se adoptarem boas práticas no combate ao desperdício alimentar. Em simultâneo, observa-se uma procura de alimentos mais naturais, e potencialmente mais saudáveis. Ora, sendo estes os compromissos da Alitec e a sua razão de ser, acreditamos estar "do lado certo do futuro".

ALITEC 

O MELHOR DA NATUREZA, AO NATURAL

[www.alitec.pt](http://www.alitec.pt)





# “É preciso acabar com o estigma da saúde mental”

“Avaliação e intervenção psicológica com adultos nas mais variadas problemáticas emocionais, psicológicas e interpessoais”. São essas as áreas de intervenção que Ana Bela Couto, psicóloga especialista em psicologia clínica e da saúde, transporta para o seu trabalho. Licenciada em Psicologia e com um Mestrado em Psicologia Clínica e da Saúde, Ana Bela Couto, sublinha a importância de abordar o tema da saúde mental e destaca o papel da mulher, enquanto profissional, no mercado de trabalho.

## Sempre ambicionou ser psicóloga?

Comecei a sentir esta vontade de ser psicóloga no ensino secundário. Nessa altura, investiguei mais sobre a área e sobre oportunidades a nível de universidades. Surgiu, assim, o interesse e início do meu percurso académico e profissional na Universidade da Maia (ISMAI). Neste momento, estou a terminar o Doutoramento em Psicologia Clínica e da Saúde, ao mesmo tempo que exerço a psicologia de forma independente (Consultório Dr.ª Ana Bela Couto), que sou diretora pedagógica numa empresa de formação (metta.pt) e que faço parte da equipa de criação de um novo partido político (Partido Lusófono).

## Quais os problemas que mais surgem atualmente, relativos à saúde mental?

O que me tem aparecido mais no consultório é ansiedade e depressão muito associadas a condições de vida adversas, relações interpessoais que não são saudáveis e traumas do passado que podem dar origem a sintomatologia crónica. Algumas vezes, acontece também de a pessoa vir com sintomas depressivos e, posteriormente, percebermos que, para além disso, existe algo relacionado com uma perturbação de estado limite (Síndrome de Borderline). Devido à variedade de problemáticas que nos aparecem nos consultórios, eu optei por fazer sempre a primeira consulta gratuita, de forma a eu poder perceber a problemática da pessoa e a pessoa poder conhecer-me e ver se empatiza comigo também. No caso da problemática estar fora da minha área de especialidade, então eu encaminho o paciente para um outro colega, especializado na problemática em questão.

## A pandemia teve impacto no modo como encaramos a saúde mental?

Penso que este é o momento perfeito para falarmos sobre saúde mental. As pessoas estão a começar a sentir coisas que antes não tinham tempo de sentir. O confinamento foi uma oportunidade muito grande para a psicologia. O facto de o Serviço Nacional de Saúde (SNS) ter colocado o

atendimento psicológico por telefone deu a possibilidade às pessoas de começarem a ter contacto com a psicologia e assim começarem a perceber, em parte, como funciona esta área. Penso que isto contribuiu muito para a quebra do estigma da saúde mental, apesar de ainda haver um longo caminho a percorrer.

## Há alguma diferença na forma como mulheres e homens lidam com este tipo de questões?

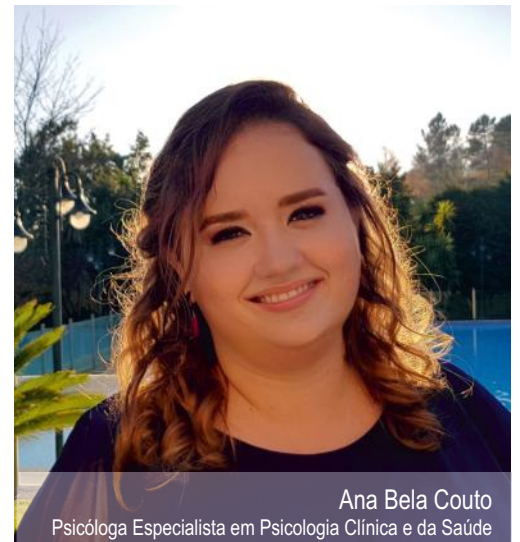
Da minha experiência, considero que, no caso dos homens, a ansiedade acaba por ser maior. As mulheres sempre foram ensinadas a tratar da casa, dos filhos e do emprego, enquanto os homens eram mais educados para conseguir um emprego que dê estatuto e dinheiro para cuidar da família. Contudo, este cenário tem vindo a ser alterado, essencialmente com as situações de divórcio, em que os homens são confrontados com a guarda partilhada dos filhos (na maioria) e com a necessidade de cuidar da casa. Este era um cenário que, socialmente, não estavam habituados e que era desconhecido para a maioria. Isto leva a que a ansiedade cresça, pois não é algo que seja "natural" fazerem. Felizmente este paradigma tem vindo a ser alterado ao longo do tempo.

## Ainda há muito caminho a percorrer para que alcancemos um maior equilíbrio entre homens e mulheres?

Sem dúvida. Na base da sociedade já conseguimos uma maior igualdade, contudo, ainda existe desigualdade no topo da pirâmide social. Felizmente, em todos os projetos em que estive envolvida, sempre fui tratada da mesma forma que qualquer homem. Não senti qualquer tipo de diferença salarial ou desvalorização profissional. Contudo, conheço casos de mulheres que tiveram de trabalhar o dobro para poder ter uma posição de poder com os mesmos direitos dos homens.

## Portugal está muito bem colocado no que diz respeito à questão do empreendedorismo feminino. Estamos no caminho certo para conquistar essa igualdade?

Estamos no bom caminho, no entanto, temos de



Ana Bela Couto  
Psicóloga Especialista em Psicologia Clínica e da Saúde

intensificar o que está a ser feito. E nesse ponto, a comunicação social tem um papel fulcral. Deveriam haver mais programas de sensibilização para a saúde mental no horário nobre dos principais canais de comunicação social.

## Enquanto profissional e mulher, que mensagem gostaria de transmitir a outras mulheres que pretendem ingressar nesta área?

Enquanto profissional, penso que a sociedade tem vindo a transformar-se e a ficar, gradualmente, mais aberta a falar e aceitar a importância da saúde mental. Por essa razão, sinto que as pessoas deveriam deixar de ter receio de serem estigmatizadas por tratarem da sua saúde mental. Eu considero a ida a um psicólogo um investimento em nós mesmos e no nosso bem-estar.

Enquanto mulher, apelo à autoconfiança e coragem das mulheres que querem criar algo seu. É possível conjugarmos a nossa vida com a criação de um sonho, e se falharmos, basta tentar de novo. Em 2016 criei um centro clínico e educacional que acabou por fechar. Hoje continuo a caminhar no sentido de voltar a criar o meu sonho, de forma mais madura e planeada. Nunca devemos desistir pois só falhamos quando deixamos de tentar.



**DRA. ANA BELA COUTO**  
PSICÓLOGA ESPECIALISTA EM PSICOLOGIA CLÍNICA

Consultas Online e Presenciais (Vila Nova de Gaia)

1ª consulta **GRATUITA** (formato online)

Marque já através do **910091388**



**Dra. Ana. Bela. Couto**



**consultorio.dra.ana.bela.couto**



**www.anabelacouto.pt**





**"Valorizar o capital humano é fundamental para o sucesso da organização"**

Graça Gomes  
Engenheira e diretora

A Lowjoule já conta com mais de 10 anos de presença no mercado, na área da energia e da sua otimização, juntos das empresas. A fundadora, a engenheira Graça Gomes, relembra o período de criação da empresa e realça a importância da criatividade, para encontrar soluções diariamente, no âmbito da gestão da equipa e do trabalho.



**Quando decidiu criar a Lowjoule, em 2009, como esperava que o processo decorresse? Passados 13 anos, como avalia essa fase em que começou, também para si, o percurso de líder?**

A Lowjoule, tendo sido planeada durante os dois anos que antecederam 2009, tem vindo a assumir com sucesso as metas que nos propomos ano após ano. Durante este tempo, houve um processo de amadurecimento pessoal e profissional que permitiu perceber que a liderança é um comportamento que pode ser desenvolvido e aperfeiçoado. Atualmente, para liderar não basta apenas saber comandar. Para alcançar o sucesso é preciso a colaboração e motivação da equipa, por isso é muito importante conhecer cada elemento, aproveitando o melhor de cada um para o ganho de todos, além de desenvolver as suas potencialidades e a capacidade de saber ouvir. A partir do momento que as exigências e regras do mercado mudam, e em 13 anos mudaram bastante, estimuladas pela globalização e alta competitividade, há uma necessidade de adequação por equipas produtivas, eficientes e com capacidade de adaptação às mudanças, sendo esta a minha principal missão na Lowjoule. Diariamente o maior desafio é ser capaz de pensar e agir criativamente, de forma a encontrar novas soluções.

**Analisando as diferenças existentes no mercado hoje e há mais de 10 anos, que evolução considera ter existido, sobretudo no que diz respeito ao posicionamento da mulher no mercado de trabalho?**

Hoje em dia a diversidade seja em género, etnia, nacionalidade ou outra, assume uma maior relevância dada a possibilidade de uma maior panóplia de pontos de vista, experiências e competências. Esta variedade contribui de forma fundamental para o sucesso das organizações, trazendo uma melhor resposta às necessidades de mercado e, simultaneamente, uma maior realização pessoal e coletiva. A representatividade do género feminino nas empresas transmite maior

confiança na igualdade a outras mulheres e, consequentemente, atrai mais talento feminino. O número de mulheres em cargos de liderança é, assim, fundamental para servir como exemplo para encorajar mais mulheres a ambicionarem o seu crescimento profissional.

**Quais as características que considera fundamentais para uma boa liderança? Existem características particularmente femininas que possam ajudar a levar esse trabalho a bom porto?**

Quando se trata do futuro de uma organização, é necessário enfatizar competências e comportamentos definidos a partir da organização e das suas estratégias. Nesse sentido, as competências para a liderança do futuro são ter uma visão ampla do negócio, gerir complexidades e mudanças, ter a capacidade de nos desenvolvermos a nós mesmos e aos outros, com alinhamento emocional e sempre com foco nos resultados. Posso citar algumas skills que se demarcam no feminino, como perspicácia, sensibilidade, perfeccionismo, arrojo e vontade de vencer.

**Quão importante é a equipa, numa liderança de sucesso?**

A valorização do capital humano é a característica mais importante para o sucesso da organização, seja de que natureza for. No nosso caso, em que a equipa é pequena, todos assumimos um papel importante. Cada elemento apresenta determinadas características interpessoais que, unidas, se combinam e os resultados profissionais aparecem. Obviamente que a formação contínua é essencial, mas é o espírito empreendedor de cada um para trabalhar novos temas e a flexibilidade no trabalho que assumem um papel de relevo no desenvolvimento e crescimento sustentável da Lowjoule.

**Que lhe parece que falta ainda fazer para que o mercado de trabalho se torne mais equilibrado, entre homens e mulheres?**

A 19 de novembro é comemorado o Dia Internacional do Empreendedorismo Feminino. A iniciativa vem das Nações Unidas que, em conjunto com várias organizações globais, dão incentivos para que mais mulheres abram o seu próprio negócio. Se por um lado as

vantagens associadas à criação do próprio negócio são bastante atrativas para uma grande parte das mulheres portuguesas, os desafios são também inevitáveis, tanto para mulheres como para homens. Não basta ter vontade para criar o próprio negócio. Assumir as dificuldades também faz parte, bem como ser otimista para as transformar em oportunidades de trabalho, para que não se desista durante o percurso. A resiliência é o que possivelmente trará mais equilíbrio no mercado de trabalho, no que diz respeito ao género.

**Quais os grandes desafios de futuro, para os líderes das empresas nacionais? Como antecipa os próximos tempos, a nível económico?**

No atual contexto económico da Europa e em especial de Portugal, foi divulgado nos relatórios da Confederação Empresarial de Portugal que 83% das empresas portuguesas estão a sofrer o impacto pelo conflito entre a Ucrânia e a Rússia, tendo dificuldade no acesso a matérias-primas, cancelamento de encomendas e aumento exponencial de custos energéticos e operacionais. A Comissão Europeia, mesmo assim, projeta um crescimento de 5,8% em 2022 e 2,7% em 2023, e a razão para este crescimento prende-se com a posição geográfica do nosso país. Estando inserida na área energética, o maior desafio destes próximos dois anos impactará no desenvolvimento de estratégias mais sustentáveis das organizações e na redução da dependência das importações de combustíveis fósseis.

**Que mensagem gostaria de deixar às mulheres que estão agora a iniciar a sua carreira, nas mais variadas áreas?**

Avaliem as competências necessárias para lançar um negócio, estudem o mercado, registem o projeto e superem os desafios. O importante é não desistir e manter o foco e a determinação. Não esquecer de reciclar os conhecimentos e manter-se a par das alterações de mercados, reajustando a estratégia a cada nova necessidade. Falhar faz parte, mas cada erro deve ser encarado como uma oportunidade de melhoria e crescimento.



# LPA CORPORATE WEAR

Um projeto nascido da determinação e vontade de vencer

Olga Antunes é a fundadora e diretora da LPA Corporate Wear, uma empresa que nasceu em 2013, fruto do término de um outro projeto, onde Olga Antunes era funcionária. Com o apoio da família e de alguns amigos, e com a compreensão e ajuda da equipa da antiga empresa que fechara portas, levou a bom porto um projeto que está prestes a completar 10 anos de atividade e cujo propósito é continuar a crescer.



## **A**ssumi um projeto prestes a entrar em insolvência, em 2013, e tornou-o num negócio de sucesso. O que a levou a arriscar tudo e iniciar o seu percurso empreendedor e de líder?

Em 2013, eu era funcionária de uma empresa que se dedicava ao fabrico têxtil, nomeadamente camisas, que entrou num processo de insolvência. Desemprego não era opção, pois com duas filhas não podia parar de trabalhar, até porque essa não é a minha essência. O apoio do meu marido, da minha família e de mais quatro pessoas amigas foi fundamental para me lançar no desafio da minha vida. Como era conhecedora da dinâmica do negócio, clientes e fornecedores, o maior desafio era a produção. Decidi abrir uma empresa - a LPA - do mesmo ramo, admitindo toda a massa salarial da antiga empresa, e com ajuda e colaboração de todos consegui formar uma equipa empreendedora e produtiva.

## **Quais os resultados do mesmo, numa altura em que a empresa está quase a completar uma década de existência?**

Com alguns percalços próprios dos negócios. Mantenho 42 postos de trabalho, onde são produzidas cerca de 900 camisas por dia. Uma conquista com muito trabalho e muita dedicação de todos. Somos uma equipa unida e lutadora, o que é muito gratificante.

## **Quais as características que considera fulcrais para alguém que inicia um projeto e cujo objetivo é liderá-lo com sucesso?**

O segredo está no rigor da gestão do negócio, na humildade e cumplicidade que fui criando com as/os funcionárias e com o responsável da produção. Foi uma aposta que fiz em convidar o meu irmão Rui Pereira para o cargo, de que tanto me orgulho. É uma peça fundamental para o meu sucesso. Não posso também deixar de referir o apoio que tenho em casa, do meu marido, e que é fundamental para me poder dedicar a este negócio a 100%, pois ele está na retaguarda a cuidar das nossas filhas.

## **Quão importante é a inteligência emocional para lidar com o dia a dia de uma empresa de confeção?**

Tem altos e baixos, como qualquer situação, o que faço é tentar gerir de forma humana os problemas que vão surgindo no dia a dia, pois a parte emocional é tão ou mais importante que a parte física, no que toca à capacidade de produção. Temos de ser sensíveis aos problemas da cada um.

## **O que é que este desafio lhe trouxe que sente que a valorizou enquanto pessoa?**

Trouxe-me crescimento, enquanto pessoa, enquanto mulher e empresária. Sinto-me realizada e orgulhosa de todo o meu percurso. Não me imagino a fazer outra coisa.

## **Enquanto mulher e empreendedora, que análise faz do mercado nacional e da forma como é possível às mulheres criarem o seu negócio?**

Acima de tudo, temos de querer. O mercado está aberto às mulheres, não vejo discriminação no facto de as mulheres abrirem o seu negócio. Qualquer mulher pode fazê-lo, temos de lutar pelo que queremos.

## **Relativamente à LPA Corporate Wear, como a caracterizaria e qual o setor, em particular, ao qual está dedicada?**

A LPA é uma empresa com um ambiente de trabalho saudável, uma equipa fantástica, que trabalha todos os dias com dedicação para melhorar, sempre. Confeccionamos camisas a feitiço, moda e fardamento, sempre com perspetiva de crescimento.

## **Um dos desafios mais constantes nesta área é a mão de obra. Como consegue contar com uma equipa com mais de 30 anos de experiência? Quais os outros desafios que, atualmente, marcam o dia a dia do mercado têxtil nacional?**


Efetivamente, a mão de obra é cada vez mais escassa. Temos de formar novas costureiras, o que não é fácil pois, nos dias de hoje, os jovens não veem esta profissão como futuro, o que é uma pena, pois nem todos podemos ser doutores e engenheiros. Atualmente, o desafio maior é a capacidade de resposta para com os nossos parceiros. A qualidade e a capacidade de entrega neste momento são fundamentais.

## **Como antecipa o futuro da LPA Corporate Wear?**

O futuro da LPA passa por conquistar novos mercados e crescer, crescer, crescer...

Por fim, queria dedicar: tudo o que sou devo à minha mãe, pela forma como me educou, a lutar sempre e nunca desistir. O meu sucesso é teu, MÃE!

**"Atualmente, o desafio maior é a capacidade de resposta para com os nossos parceiros. A qualidade e a capacidade de entrega neste momento são fundamentais".**

A portrait of João Caiado Guerreiro, a middle-aged man with a grey beard and mustache, wearing a dark blue pinstriped suit jacket over a white shirt. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a soft-focus outdoor scene with greenery and a blue sky.

# “A incerteza leva os investidores a não investirem”

João Caiado Guerreiro  
Advogado e sócio-fundador da Caiado Guerreiro & Associados

Fundada em 1979, a Sociedade de Advogados Caiado Guerreiro conta com uma vasta experiência em todas as áreas do Direito. A proximidade com os clientes bem como o rigor técnico do trabalho prestado são fatores determinantes para o sucesso da organização. Atualmente, a Caiado Guerreiro é considerada uma das mais importantes sociedades de advogados em Portugal em diretórios internacionais como o Chambers and Partners e o The Legal 500. Um dos sócio-fundadores da organização, João Caiado Guerreiro, destaca o empenho e a dedicação no trabalho desenvolvido por esta sociedade de advogados.



**H**á pouco mais de um mês, o Supremo Tribunal de Justiça (STJ) publicou um acórdão que uniformiza a jurisprudência sobre a possibilidade de coexistirem, num mesmo prédio, habitação permanente e habitação temporária para fins turísticos. A nível de investimento, já se sente algum impacto em função desta decisão?

Sim, sente-se impacto, porque os investidores estão razoavelmente atentos. Em termos simples, o que esta decisão nos diz é que, se no título de registo de propriedade estiver “habitação”, só alterando esse título é que pode haver alojamento local. Há dois votos de vencido e, um deles, diz que se devia ter especificado melhor o que é que se quer dizer com “alojamento local”. Além disso, se um condómino propuser uma ação em tribunal, haverá uma tendência fortíssima de o tribunal vir a dizer que o alojamento terá de fechar. Há estudos que indicam que estes alojamentos locais, nos países periféricos, são muito interessantes para a economia. A dificuldade que o acórdão coloca é que esta questão passa da maioria para ter que ser por unanimidade. Desde fevereiro, ninguém aconselha um investidor a comprar um apartamento para colocar em alojamento local num prédio de habitação. É um risco muito grande.

**O facto de o alojamento local representar bastante na nossa economia pode exigir uma certa clarificação para nos desviarmos desta incerteza?**

Penso que seria importante alguma clarificação. No entanto, em Portugal, há uma tendência, que eu não gosto, de resolver os problemas todos com leis e não esperar pela decisão dos tribunais. Já que existe esta tendência, fazia sentido uma intervenção da Assembleia da República, definindo o que é o alojamento local e quais devem ser as regras. Eu entendo que, por um lado, precisamos de investimento, nomeadamente, ao nível do turismo. Por outro lado, também compreendo que quem vive num prédio queira ter mais ou menos os mesmos vizinhos e não um prédio transformado num hotel onde não há controlo sobre barulhos. Este é um equilíbrio difícil.

**Parece-lhe que este acórdão desprotege os proprietários do alojamento local?**

Até podemos discutir se, com tanta regulamentação e limitação à propriedade privada, ela ainda existe

verdadeiramente. Portugal é um país onde estas limitações vão muito além do que é natural noutros países. Uma pessoa que compra uma casa tem direito a habitá-la e/ou arrendá-la a outro desde que não faça distúrbios. Isto é, de facto, uma limitação ao direito de propriedade e desvaloriza os preços das casas.

**Já se verifica essa influência nos preços das habitações?**

Neste setor, há menos investimento e ninguém quer fazer transações. Isso é o que mais se nota. Ninguém investe até perceber como é que isto, de facto, fica.

**Esta jurisprudência veio, na sua opinião, para ficar?**

Penso que podemos admitir que há uma possibilidade de vir a haver uma intervenção legislativa. No entanto, agora temos de viver com o que está decidido no acórdão. As intervenções legislativas são imprevisíveis por natureza. Teremos de aguardar. Ao longo dos anos, aprendi que, neste país, as coisas alteram-se tão depressa que é melhor esperar para que seja publicada a Lei ou Decreto-Lei para ter a certeza que vai neste sentido ou naquele. O maior problema de todas estas questões é a incerteza.

**Que balanço faz do percurso da Caiado Guerreiro no mercado desde a sua génese?**

Nós temos uma preocupação muito grande com os nossos clientes e empenhamo-nos muito em resolver os seus problemas. Tentamos fazê-lo com rigor, mas de forma criativa e inovadora, quando é necessário. Ao longo dos anos, temos feito um trabalho de equipa. A equipa é a estrela. Trabalhamos em quase todas as áreas do Direito e, portanto, esse empenho e capacidade de esforço têm-nos tornado líderes na advocacia, em Portugal, em conjunto com outras sociedades. Os advogados acabam por viver muitas vidas. Ouvem muito as histórias das pessoas e, nesse sentido, temos uma grande experiência que nos tem permitido ter cada vez mais clientes.

**Os clientes já procuram a advocacia de forma a prevenir eventuais problemas?**

Sim. A maioria dos nossos clientes consulta-nos antes de fazer as operações e tomar as decisões. Esse é o tipo de advocacia mais aconselhável. É mais

eficiente do ponto de vista económico e mais saudável para o indivíduo e/ou empresa.

**O advogado é uma figura que está cada vez mais presente na vida das pessoas. Que importância assume a formação para estes profissionais?**

Nós promovemos uma formação mais profissional seja através de conferências ou de webinars. Apostamos ainda na formação interna e externa. Também temos uma preocupação muito grande com os soft skills, porque são cada vez mais necessários. É devido a essa formação constante e a esse esforço de treino das equipas que acabamos por receber prémios distintivos. Orgulhamo-nos disso. É o reconhecimento de que fizemos algo bem.

**Quais os desafios que a área do Direito poderá ter de enfrentar no futuro?**

O mais preocupante e importante são as questões relacionadas com a inteligência artificial, que começa a estar muito mais presente nas nossas vidas. Em 1990, era impensável que um carro se conduzisse a ele próprio. Este tipo de coisas carece de regulação. Contudo, hoje, as coisas aparecem a uma velocidade tão grande que não dá tempo para o fazer.

**CAIADO GUERREIRO**  
INTERNATIONAL LAW FIRM

**INNOVATIVE LEGAL SOLUTIONS**

caiadoguerreiro.com

# “A liberdade é a palavra

Com mais de 16 anos de profissão, a advogada Luísa Teixeira orgulha-se do caminho que escolheu para a sua vida. Em 2006, depois de se formar na área que a apaixonou desde os cinco anos de idade, o Direito, abriu o seu próprio Gabinete Jurídico. Localizado no centro da cidade da Maia, este espaço caracteriza-se pela atenção que dá a cada pormenor e detalhe. A advogada Luísa Teixeira sublinha, por isso, a importância de proporcionar acolhimento e bem-estar a cada cliente.

**O** novo acórdão, recentemente promulgado pelo Supremo Tribunal de Justiça, diz que numa “fração que se destina a habitação, ela deve ser interpretada no sentido de não ser permitida a inserção de alojamento local”. Que impacto considera que este acórdão vai ter junto dos proprietários atuais de alojamento local e daqueles que estavam a pensar investir nesta área?

Efetivamente, uma vez que a legislação e o Decreto-Lei sobre o alojamento local não era claro, houve necessidade de o Supremo Tribunal de Justiça criar um acórdão uniformizador de jurisprudência. O acórdão foi publicado em abril deste ano e diz, claramente, que no regime de propriedade horizontal, a indicação do título constitutivo de certa fração, que se dedica à habitação, deve ser interpretada no sentido de nela não ser permitida a realização do alojamento local. Isto significa que, num prédio onde existam frações destinadas à habitação permanente, não podem existir frações destinadas a uma habitação não permanente e a título comercial. É evidente que



Luísa Teixeira  
Advogada



# que caracteriza a advocacia”

isto dá uma reviravolta no alojamento local que, antes da pandemia, teve um boom. Este é chamado o “acórdão das incertezas” precisamente pelo que vem gerar e porque cria uma retração a nível do investimento. Esta questão pode gerar duas situações: uma diminuição do investimento no mercado do alojamento local e, por outro lado, um aumento da clandestinidade desta atividade. Não podemos, no entanto, dramatizar porque isto não significa que, após a publicação do acórdão, vai deixar de existir alojamento local. Para isso é necessário que haja um movimento ou uma ação.

## Até ao momento, e tendo em conta a sua experiência profissional, que feedback tem obtido junto dos proprietários destes imóveis?

Sinceramente, eu não ficaria muito preocupada com esta questão. É tudo muito recente e os cidadãos ainda não tiveram tempo de assimilar no meio de tantas informações que chegam. Já houve, sim, essa preocupação mas, sobretudo, de pessoas com maior poder económico e que estão a viver fora do país.

**"Esta questão pode gerar duas situações: uma diminuição do investimento no mercado do alojamento local e, por outro lado, um aumento da clandestinidade desta atividade".**

## Tendo em conta que esta atividade já representa bastante para a nossa economia, considera que este acórdão deveria ter entrado em vigor de outra forma?

Um acórdão é uma decisão de um tribunal superior que resultou de recurso. Não há como pré-avisar os cidadãos. Os acórdãos não funcionam como as leis. O que há, de facto, é a desinformação. Portanto, a maior parte das pessoas ainda não sabe da existência deste acórdão. Deviam haver mais fóruns e conferências gratuitas aos cidadãos para que esclareçam as dúvidas em determinados processos. Alerto ainda para o facto de o Direito e a Justiça serem coisas diferentes. A maior parte das vezes, a aplicabilidade da lei não nos traz justiça nem equidade.

## É contraditória esta ideia de que o Direito acaba por não ser o caminho para a Justiça?

A máxima que eu transmito aos meus clientes é: “É melhor um mau acordo do que uma boa sentença”. No acordo, temos de ceder, mas há vontade das partes. Conseguimos um bocadinho de equidade e justiça para ambos. Numa sentença, por vezes, o indivíduo A tem toda a razão, mas ela não é exequível na prática.

## A ideia de desconhecimento de que falava pode condicionar-nos quando pensamos em consultar um advogado?

Não tem de existir um conflito para procurar um advogado. Aliás, no meu escritório, na maior parte dos casos, quem entra em conflito sai em acordo. Essa é a minha grande vitória enquanto profissional. Não é o número de sentenças a meu favor que faz de mim uma profissional de excelência, mas sim o número de vezes em que me sento à mesa com as pessoas e dali sai um consenso. É importante o cliente saber que está ali um advogado que o defende. A liberdade é a palavra que eu escolheria para caracterizar a advocacia. Esta pode ser usada como quisermos e, se a usarmos em prol da defesa dos direitos dos nossos clientes, estamos a fazer o melhor que podemos.

## Na sua opinião, quais são os grandes problemas do nosso sistema jurídico e legislativo neste momento e que soluções poderiam inverter essa realidade?

Uma das grandes lacunas é o desconhecimento. A pessoa desconhece aquilo a que tem direito. Depois, há falta de meios humanos. Existem poucos juizes e poucos procuradores no processo crime a trabalhar em Portugal. Há ainda falta de meios informáticos. A plataforma de inventários, por exemplo, funciona muito mal. Eu acho que a Ministra da Justiça devia andar mais vezes nos tribunais e nas prisões. É preciso sair do gabinete para ir ver e implementar. Também acredito que falta um bocadinho de união entre os colegas de profissão.

## Já equacionou a possibilidade de crescer no seu próprio gabinete e promover tertúlias internas com os seus pares?

As pessoas acham que, no meu escritório, trabalham 50 pessoas, porque eu criei um método de trabalho e um ritmo verdadeiramente alucinante. No início da minha profissão, tentei parcerias com colegas e solicitadores, mas que não resultaram precisamente porque os colegas têm um profundo sentimento de inveja pelo trabalho do outro. Além disso, não temos todos a mesma energia profissional. Eu descobri, por isso, que sou muito feliz a trabalhar sozinha. Tenho a minha equipa de trabalho e sou muito feliz, porque, se corre bem, é para mim. Se correr mal, também é para mim. Tenho uma boa estrutura a nível administrativo e de secretariado comigo. É esta a vida que eu escolhi e sinto-me completamente realizada.

LUÍSA PEREIRA TEIXEIRA  
Advogada



# “Quem investiu num alojamento local em apartamento corre o risco de o ver encerrar”

A Lopes Cardoso & Associados (LC&A) é uma sociedade de advogados cuja prioridade passa por prestar serviços de qualidade. Organizada de forma a garantir assistência em todos os ramos do Direito, a entidade faz um balanço acerca do novo acórdão do Supremo Tribunal de Justiça (STJ) que uniformiza a jurisprudência sobre a possibilidade de coexistirem, num mesmo prédio, habitação permanente e um estabelecimento de alojamento local. Pouco mais de um mês depois da publicação deste acórdão, o advogado José Diogo Falcão avalia as implicações que o setor poderá vir a enfrentar.



José Diogo Falcão  
Advogado

instalado o referido estabelecimento de alojamento local, mas sempre através de uma nova ação judicial. Este acórdão não pode ser evocado diretamente contra quem não foi parte nesse mesmo processo. Como é consabido, os estabelecimentos de alojamento local podem ser explorados em moradias, apartamentos, hostel e em quartos. Contudo, a grande maioria destes estabelecimentos é explorada em apartamentos e, por isso, a orientação firmada neste acórdão representa um golpe para a atividade de alojamento local desenvolvida em apartamentos que constituam frações autónomas destinadas, pelo título constitutivo da propriedade horizontal, a habitação. Se este acórdão vigorará no tempo? Se não houver uma alteração legislativa sobre esta matéria, diria que sim, porque apenas houve um voto de vencido. A grande maioria dos juízes conselheiros do STJ aderiu a este entendimento, pelo que não é suposto que mudem de opinião. No entanto, tem sido ventilado pela imprensa que sobre esta temática poderão surgir alterações legislativas.

## De que forma é que os proprietários e potenciais investidores do alojamento local estão desprotegidos pela lei?

De acordo com a orientação firmada por este acórdão, estão sujeitos a que um condómino venha evocar e demonstrar em Tribunal que existe no prédio um estabelecimento de alojamento local instalado numa fração autónoma destinada, no título constitutivo da propriedade horizontal, a habitação. A partir daí, e caso o Tribunal colha a interpretação do STJ, o proprietário do estabelecimento de alojamento local não está, efetivamente, protegido. Contudo, ninguém deveria ser colhido de surpresa por este acórdão, já que este tema vem sendo debatido há algum tempo nos nossos Tribunais. Todos aqueles que investiram na instalação de um estabelecimento de alojamento local na modalidade de apartamento correm o risco de ver o seu estabelecimento encerrar ou cessar a sua atividade por decisão judicial.

## Há quem considere que este acórdão pode originar uma maior ilegalidade na comercialização destes espaços. Parece-lhe que isso pode, de facto, acontecer?

Não creio, pois são questões distintas. Com efeito, se o estabelecimento de alojamento local não dispuser de título de abertura ao público não pode funcionar sequer legalmente como tal. No entanto, se de facto alguém exercer a atividade de alojamento local de forma clandestina numa fração autónoma, pode qualquer condómino reagir. Se conseguir demonstrar que existe naquela fração um estabelecimento de alojamento local clandestino, deverá o tribunal ordenar que essa atividade cesse.

## As licenças para estes negócios continuam a ser atribuídas da mesma forma. Falta um maior controlo nesta questão?

A atividade de alojamento local está sujeita a uma “comunicação prévia com prazo”, sendo da competência do Presidente da Câmara verificar preventivamente se a comunicação prévia contém as informações e documentos previstos na lei. Se o órgão competente (Presidente da Câmara) não se opuser ao registo do estabelecimento nos prazos fixados na lei, poderá o interessado desenvolver a atividade de alojamento local. No entanto, de acordo com a lei em vigor, não cabe às autarquias locais apurar se o prédio está, segundo o título constitutivo da propriedade horizontal, destinado a habitação. Para que essa situação pudesse ser equacionada, a lei teria de ser alterada fazendo recair esse controlo preventivo sobre o órgão competente. Contudo, não me parece que as entidades administrativas vissem com bons olhos essa alteração, até porque a instalação e funcionamento da atividade de alojamento local obedece a um regime simplificado.

## O novo acórdão do STJ desaconselha a existência de imóveis de alojamento local em prédios considerados “de habitação”. É possível avaliar, desde já, que impacto o setor vai sentir?

Passou um mês desde a publicação deste acórdão. Do ponto de vista do impacto no meio judicial, ainda é cedo para fazer uma avaliação. O que se pode antever é que este acórdão poderá potenciar um aumento de processos judiciais em torno desta questão. Importa reter que a decisão constante deste acórdão tem uma natureza individual e particular. Por isso, caso alguém resida numa fração autónoma destinada no título constitutivo da propriedade horizontal a habitação se sinta incomodado pela existência de um estabelecimento de alojamento local no mesmo prédio, poderá reagir contra o proprietário da fração autónoma, na qual se encontra



# “Temo que se comece a atuar de forma menos legal”

Há pouco mais de um mês, o Supremo Tribunal de Justiça publicou um acórdão que uniformiza a jurisprudência sobre a possibilidade de coexistirem, num mesmo prédio, habitação permanente e habitação temporária para fins turísticos. A advogada Júlia Neves explica que, na prática, esta decisão implica a proibição de investir num alojamento local em frações autónomas destinadas a habitação permanente num prédio em regime de propriedade horizontal.

## Como antecipa que esta lei possa influenciar o setor?

A partir de agora só podemos ter estes alojamentos locais em prédios habitacionais se a maioria dos moradores assim concordar. Na minha opinião, há necessidade de clarificar a lei que rege o alojamento local. Um investidor que não esteja a par desta conjugação poderá, eventualmente, investir de forma incorreta. Além disso, a saída deste acórdão torna ilícitos todos os alojamentos locais que não tenham esta autorização. Temos aqui uma situação gravíssima, porque, a qualquer momento, um proprietário de um alojamento local pode ver cessada a sua autorização a ter pessoas na sua fração.

## Apesar da divulgação do novo acórdão, as licenças para alojamento local continuam a ser emitidas sem restrições. Poderão estes novos espaços ser considerados ilegais ainda que com licença de funcionamento?

Isso é quase uma rasteira. Quer seja uma pessoa singular quer seja coletiva, eu adiro o espaço para um determinado fim. Até tenho as licenças todas e acredito que vou conseguir rentabilizar aquele espaço da forma que eu projetei. No entanto, depois fico desprotegida porque existem limitações ao meu direito de utilização da fração. Poderá haver até uma resolução de negócios jurídicos precisamente com base nesse pressuposto. O problema vai, contudo, estar em provar que adiro aquele imóvel com aquele objetivo e que alguém me deixou concluir o negócio sabendo que não podia.



Júlia Neves  
Advogada

## Além da falta de proteção, que lacunas existem na lei que deveriam ser corrigidas?

Eu não creio que, ao nível do registo predial e do código civil, haja necessidade de alterar alguma coisa. Penso que esta lei que prevê e regula o alojamento local deveria ser melhorada

e devia estar explícito que, para termos esse tipo de alojamento, precisamos de uma maioria de votos, seja ela qual for, dos presentes. Deveria ser feita alguma alteração nesse sentido. Tem de estar taxativamente escrito que eu não posso ter um alojamento local a não ser que tenha esta aprovação. Para investidores estrangeiros, isto é ainda

pior. É cada vez mais comum um investidor estrangeiro procurar apoio jurídico, mais do que propriamente um investidor português.

## Na prática, o acórdão já está a afetar o mercado?

Para já, não. Ainda é muito recente. Não existem ainda ações em curso. A ideia que eu tenho é que as pessoas (incluindo colegas de profissão) ainda não estão totalmente inteiradas acerca deste tema. É provável até que as pessoas façam os negócios sem conhecerem os contornos desta lei.

## O proprietário do alojamento local tem hipóteses de lutar contra o fecho?

Temos aqui dois casos. Temos o proprietário de uma fração que se sente lesado pelo alojamento local e que pode agir de duas formas: ou fazer uma exposição à Câmara ou dar entrada de uma ação a propósito deste novo acórdão. Nesse caso, o proprietário do alojamento local fica efetivamente com o estabelecimento encerrado e a alternativa é o arrendamento para habitação. O que eu temo é que as pessoas comecem a atuar de forma menos legal. Ou seja, muito provavelmente, vamos ter situações de alojamento local sem esta legalização. É, assim, necessário dar a volta às normas que regulam o alojamento local. Não só fazer essa alteração, mas também publicitá-la. Portugal depende muito do turismo e, por isso, a eventualidade das pessoas pedirem o encerramento destes alojamentos resultará num setor de restauração e dos espetáculos depauperado.

# “Este acórdão veio trazer dúvidas ao investimento em AL”

O recente acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, recentemente em vigor, veio estabelecer que é “desaconselhada” a atividade com vista à obtenção de rentabilidade económica, através do alojamento local, em condomínios onde exista habitação permanente. Diana Costa, advogada que se dedica essencialmente ao setor imobiliário e bancário, com escritório no Porto e representação em Braga e Aveiro, analisa este acórdão e explica as consequências que podem advir para o setor.

**Q**uais as consequências que esta decisão de jurisprudência poderá trazer ao setor?

A jurisprudência poderá trazer o afastamento dos investidores e dos atuais proprietários do setor, que pretendem adquirir ou já adquiriram, apenas com vista à obtenção de rentabilidade económica através do AL. Sabemos que a rentabilidade através de AL é evidentemente mais apelativa, relativamente ao arrendamento duradouro. No entanto, investir em património é atualmente um dos melhores investimentos. Entendo que a jurisprudência visa a organização dos prédios, no sentido de distinguir os prédios somente destinados a AL e destinados a habitação permanente.

**Como foi recebido este acórdão, por parte dos investidores desta área económica?**

A decisão do STJ teve e tem muito impacto no mercado do AL e muito foi debatido, à volta do receio de serem intentadas ações judiciais, por vizinhos que residem permanentemente no mesmo prédio, com vista à cessação das atuais licenças de AL e, dessa forma, veem-se sujeitos a terem de alterar o destino para habitação, na vertente de arrendamento duradouro dos seus imóveis.

**Na prática, um negócio de alojamento local que se enquadre no estipulado pelo acórdão poderá continuar a funcionar, da mesma forma?**

Neste momento, tendo licença de AL emitida pela Câmara Municipal pode continuar a funcionar, pois não é ilegal. A decisão tomada não tem



Diana Costa  
Advogada

força de lei geral, no entanto, em caso de litígio, deverá ser aplicada pelo tribunal o mais recente acórdão, determinando que a exploração como AL é considerada como ilícita.

**Como podem os proprietários de imóveis de alojamento local posicionar-se face a esta situação? Algum cliente manifestou, já, a sua preocupação?**

Sim, é natural que o conhecimento deste acórdão e a especulação dos media tenham criado nos proprietários de imóveis, não só de alojamento local, algumas dúvidas e receios. Neste sentido,

entendo que devem manter a calma, uma vez que o referido acórdão não determina que os AL já existentes sejam considerados ilegais, porque apenas tem efeito vinculativo dentro do processo em que foi proferido. Como tal, os proprietários de AL devem preocupar-se essencialmente com o cumprimento das normas e assim manter uma boa relação com a vizinhança, para não se criarem desconfortos e conflitos desnecessários e, consequentemente, evitar-se o recurso aos tribunais.

**Muito do investimento feito em Portugal para alojamento local é**

**levado a cabo por fundos de investimento ou investidores particulares estrangeiros. Este acórdão poderá reduzir o interesse neste tipo de investimentos?**

Inevitavelmente sim. Digamos que este acórdão, a partir do momento em que se tornou público, criou imediatamente uma situação de grande incerteza. Incerteza que ainda se mantém. A verdade é que desde então ainda não existem respostas para as dúvidas quer de proprietários dos imóveis, quer dos próprios investidores. Ainda não se legislou sobre a matéria e existem muitas lacunas.

**Apesar de o acórdão ter sido divulgado em abril, a atribuição de licenças a proprietários destes negócios continua a existir, sem ter em consideração o estipulado pelo STJ. Os proprietários destes negócios poderão ver, posteriormente, a sua licença revogada à luz deste acórdão?**

Entendo que não faz sentido afirmar-se que isso possa acontecer. Como se disse, o acórdão do STJ não possui efeito vinculativo fora do processo em causa. É certo que tal acórdão passará a ter influência nos litígios que sejam submetidos à apreciação do tribunal e poderá determinar em determinados casos que aquele imóvel terá de deixar de ser utilizado como AL. Ou seja, não significa que com este acórdão se passe a revogar sem mais as licenças para AL que já haviam sido conferidas e que venham a ser conferidas.



# “Ainda não sentimos o impacto da nova lei”

Gerir os seus imóveis de alojamento local sem se preocupar com questões logísticas, de rentabilidade ou comunicação? É possível! A Home with a View, fundada por Pedro Silva e Ana Rita Silva trata de todas estas questões e ainda assegura um aumento da rentabilidade das propriedades. Além disso, se for investidor em criptomoedas, pode pagar por essa via.

**A** Home With a View compromete-se a fazer a gestão dos imóveis que tem a seu cargo, aumentando a rentabilidade do proprietário em 30%. Como conseguem dar essas garantias aos proprietários?

Posso dizer-lhe como garantimos cerca de 15%: nós trabalhamos com parceiros internacionais que reservam diretamente connosco, sem passar por plataformas. Estamos em todas as plataformas de alojamento local – ou pelo menos nas mais conhecidas – no entanto, existe uma pessoa, na nossa equipa, que está dedicada apenas a parcerias B2B, com profissionais das empresas nossas clientes que preferem ficar em apartamentos, nas férias ou quando vêm a trabalho. Dessa forma, os nossos clientes conseguem poupar 15% em comissões.

**Quais são as principais dificuldades que os proprietários dos imóveis enfrentam e os fazem procurar a vossa ajuda?**

Atraso na documentação fiscal, queixas no serviço prestado, tanto aos hóspedes como aos proprietários, más reviews nas propriedades – sobretudo as reviews sobre a limpeza dos espaços, que são muito importantes. No fundo, as pessoas querem sentir-se acompanhadas e sentirem que a sua propriedade está bem entregue.

**Quais são as mais-valias de trabalhar convosco, assim sendo?**

Em primeiro lugar, todos os proprietários têm contacto direto comigo ou com a Rita. Depois, a Home with a View é uma empresa que se penaliza se o serviço for mau. Tal significa que se nós tivermos um mau comentário com base no nosso serviço – seja comunicação, limpeza ou outro que seja da nossa responsabilidade – temos uma penalização de 10% na nossa comissão. Esta é a seriedade com que levamos o nosso trabalho.

**Foi aprovada uma nova lei sobre o alojamento, que diz que passa a ser proibido ter imóveis a funcionar como alojamento local em prédios**

**habitacionais. Como sentiram o impacto desta lei?**

Tivemos alguns proprietários que nos contactaram, e outros que já foram notificados pelos condomínios, o que não significa nada, para já. É facto que os condomínios estão a enviar cartas aos proprietários dos alojamentos locais onde consta a informação de que devem encerrar os negócios, mas se tal efetivamente se concretizar, terá antes de ser movido um processo em Tribunal, por parte do condomínio, o que pode levar anos a ter um veredito. Todavia, o alojamento local tem um peso de 40% na indústria. Se decidem acabar com o alojamento local, a indústria vai sentir.

**"Temos estado a fazer o onboarding de novos clientes e continuam a dizer-nos que irão apostar no alojamento local enquanto o puderem fazer. As próprias licenças continuam a ser atribuídas, sem qualquer impacto da nova lei".**

**Mas pode ser um impacto negativo para a receção de novos clientes?**

Não sentimos esse impacto, temos estado a fazer o onboarding de novos clientes e continuam a dizer-nos que irão apostar no alojamento local enquanto o puderem fazer. As próprias licenças continuam a ser atribuídas, sem qualquer impacto da nova lei.

**A Home With a View foi a primeira empresa a aceitar que os proprietários dos imóveis pagassem em criptomoeda. O que vos levou a**

**dar este passo? Que resultados obtiveram com ele?**

Na Home With a View tentamos estar sempre adaptados às exigências do mercado. Em agosto de 2021, quando as criptomoedas começaram a ser adotadas de forma mais massiva, comecei a perceber que tínhamos clientes no estrangeiro que também investiam em criptomoeda e decidimos dar-lhes a possibilidade de nos fazer o pagamento por essa via. É mais rápido, é mais fácil para eles e, no nosso caso, em vez de esperarmos duas semanas para que nos chegue o pagamento de um cliente via banco, o mesmo chega imediatamente, por criptomoeda.

Por outro lado, estamos a estabelecer parcerias internacionais com empresas dedicadas à tecnologia Blockchain (criptomoedas) o que nos está a permitir gerar novas áreas de negócio dentro da Home With View e também consolidar a nossa área de mediação imobiliária.

Instalámos inclusivamente este mês um ATM de criptomoedas no nosso Welcome Center de Oeiras, pelo que acreditamos também sermos a primeira empresa da área a fazê-lo.

**Como irá a conjuntura internacional afetar a economia, nos próximos tempos e, em particular, o setor do Turismo?**

O Turismo e o alojamento local já voltaram em força. Nota-se que as pessoas estavam ansiosas por sair e viajar. 2022 está a ser um ano fantástico. Estamos com 100% de ocupação atualmente e já temos muito poucas datas para o Verão. A tendência é continuar assim, desde que não haja nenhum evento externo que dificulte este crescimento. Porém, no próximo Inverno é possível darmos um passo atrás, é do conhecimento público que a economia mundial atravessa um período conturbado com a inflação e aumento dos combustíveis, que obviamente trará consequências para a indústria do turismo.

# “A abordagem multidisciplinar do paciente é cada vez mais importante”

A Saúde 23 tem duas clínicas ao dispor de quem a procura, ambas com várias especialidades médicas e serviços. Conta ainda com outra clínica em Espinho, a Espimar. Nestas clínicas, o serviço de Medicina Convencional é complementado com Acupuntura e especialidades técnicas e, no horizonte, está a possibilidade de aumentar a rede de clínicas, como explica a médica dentista e diretora clínica, Alexandra Matos Oliveira.

## Quão importante é esta disponibilidade de serviços clínicos para assegurar uma resposta completa a quem vos procura?

A Saúde 23, localizada em São Félix da Marinha e Carvalhos, disponibiliza aos pacientes que procuram os nossos serviços consultas de várias especialidades médicas (Medicina Geral e Familiar, Ginecologia, Otorrinolaringologia, Neurologia, Ortopedia, Psiquiatria, Pediatria, Oftalmologia, Dermatologia, Cirurgia Geral, Cirurgia Vascular, Cardiologia, Endocrinologia, Reumatologia, Medicina Interna, Imuno-Alergologia, Urologia), bem como consultas de Medicina Dentária, serviços de Enfermagem e Análises Clínicas, consultas de terapias não convencionais, tais como Acupuntura, e consultas de especialidades técnicas, tais como Podologia, Nutrição, Terapia da Fala e Fisioterapia.

## Tendo em consideração o período de pandemia vivido anteriormente, isso alterou os hábitos de prevenção e controlo de doenças por parte da população? Como sente que tal se desenvolveu, entretanto?

A população, durante todo este período de pandemia, nomeadamente por receio de contágio por Covid-19, de certa forma adiou a procura de tratamento, prevenção e controlo de várias doenças, visto a maior preocupação estar centrada na Covid-19. Toda esta situação veio agravar e potenciar a ocorrência e aparecimento de doenças que poderiam ter sido detetadas mais atempadamente.



Alexandra Matos Oliveira  
Médica Dentista e Diretora Clínica

**Existem atualmente doentes cujos problemas de saúde se agravaram em tempos de pandemia e que ainda não conseguiram recuperar, em resultado de não terem continuado a realizar a sua prevenção/tratamento?**  
Sim, com toda a certeza. Toda esta situação da pandemia adiou a procura e acesso a cuidados de saúde e tratamento, o que agravou algumas doenças e atrasou a recuperação, noutras situações.

**No que respeita à Medicina Dentária, têm disponíveis novidades em ortodontia invisível. Este é**

**um tratamento muito procurado? A quem se destina e quais são as suas vantagens?**

A Ortodontia Invisível, ou melhor, o sistema de correção ortodôntica com Alinhadores Transparentes / Invisíveis, tem sido bastante procurado. Já tínhamos o sistema da ClearCorrect@ disponível nas nossas clínicas há algum tempo, mas a procura nos últimos tempos tem aumentado. Destina-se a pessoas que pretendam um tratamento mais estético, sem os “famosos brackets metálicos” que podem causar algum desconforto, bem como a pacientes que irão iniciar um novo

tratamento ortodôntico, devido a recidivas de tratamentos ortodônticos anteriores, não querendo um “sorriso metálico” de novo. No entanto, não é indicado em todos os casos clínicos, pelo que o estudo ortodôntico prévio é de extrema importância para um melhor planeamento do caso, para conseguirmos um resultado final de acordo com o esperado. As vantagens dos alinhadores invisíveis face a outros sistemas de ortodontia são o fato de serem mais confortáveis, removíveis (o paciente pode comer o que pretender e conseguir uma melhor higiene oral) e mais discretos.

## Quais as terapias / áreas de saúde complementares de que dispõem, nas vossas clínicas? Como pode isso contribuir para fazer a diferença no tratamento do doente?

Disponemos de consultas de Nutrição, Acupuntura, Podologia, Fisioterapia, Terapia da Fala e Psicologia. Considero que a abordagem multidisciplinar do paciente é cada vez mais importante e a partilha de conhecimentos com os colegas das diferentes áreas também, pois só assim é possível promover um atendimento e diferenciação de excelência para proporcionar ótimos cuidados a todos os que procuram os nossos serviços.

## Como antecipa o futuro da Saúde 23? Existe a possibilidade de continuar a crescer?

Pretendemos que sim. Apostamos muito no rigor, excelência e qualidade dos nossos serviços e corpo clínico e a consolidação e expansão dos mesmos é algo planeado e projetado para os próximos tempos.





# “A NBfisio trata a origem do problema”

Nuno Barreto, osteopata e fisioterapeuta, é o diretor clínico e responsável pela criação do Grupo NBfisio. Estas clínicas disponibilizam serviços de Osteopatia, Fisioterapia, Pilates e outras terapias que ajudam a uma recuperação integral e completa do ser humano. No espaço saúde NBnatura pode ainda encontrar produtos naturais e suplementos alimentares que ajudam a manter o bem-estar.

**A** quando da nossa última entrevista, a NBfisio preparava-se para abrir um novo espaço, em Alcantarilha. Qual o feedback desta nova clínica, bem como do espaço NBnatura?

Em outubro de 2021, abrimos a Clínica NBfisio Alcantarilha e o espaço saúde NBnatura. Quisemos levar ao Barlavento Algarvio os melhores cuidados de Fisioterapia e Osteopatia, assim como disponibilizar materiais ortopédicos, produtos naturais e suplementos alimentares e dietéticos de excelência. O feedback tem sido excelente. A população do concelho de Silves, em particular, e de todo o Algarve, em geral, tem recorrido aos nossos serviços com elevadas taxas de satisfação.

**Os portugueses deixaram de lado o ato de cuidar de si mesmos, devido à pandemia. Tendo em consideração o tempo que já passou relativamente ao último confinamento, que análise faz à procura dos serviços de fisioterapia?**

É um facto que os portugueses deixaram de cuidar de si mesmos da melhor forma devido à pandemia, quer seja pelo facto de terem ficado mais sedentários, quer seja pelo défice que tem existido no acesso aos serviços de saúde. Isto fez com que casos de pouca complexidade se tornassem crónicos e de tratamento mais demorado. Posso dar o exemplo de tendinites dos ombros, cotovelos ou mãos e lombalgias, ciatalgias ou problemas musculares. A procura dos nossos serviços de Fisioterapia tem aumentado desde o último confinamento, por motivos relacionados com o grau de

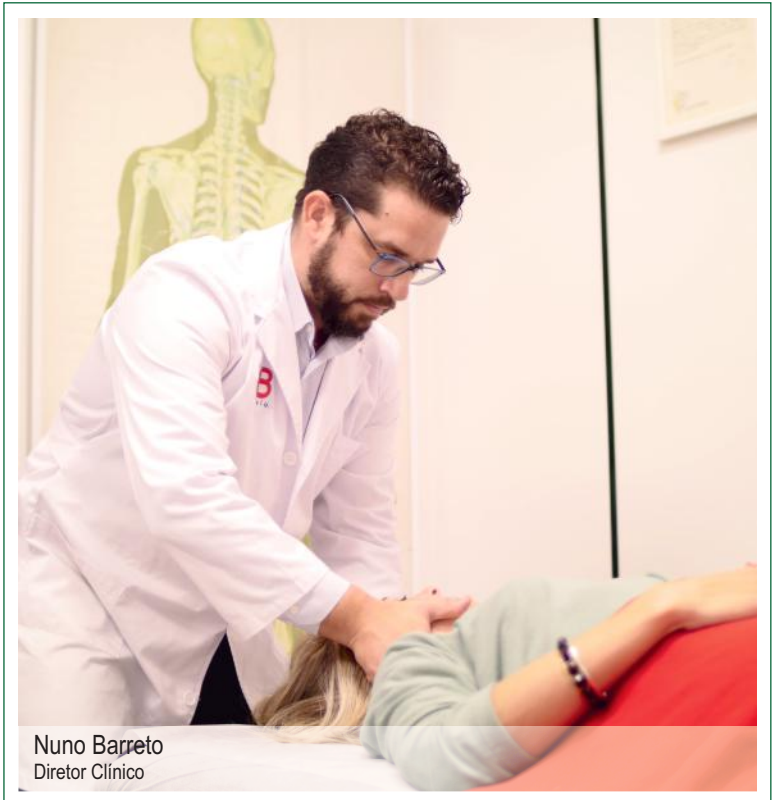
diferenciação dos serviços que prestamos.

**Qual a importância do vosso espaço KIDS, que envolve fisioterapia e osteopatia pediátrica?**

A Osteopatia e Fisioterapia pediátrica são áreas em que a NBfisio tem apostado, quer seja na formação especializada dos seus profissionais de saúde, quer seja na adequação dos espaços clínicos para receber todos os bebés, crianças e familiares que nos visitam regularmente. Construímos e adaptámos espaços para melhor receber e cuidar quem nos procura, quer sejam bebés com queixas de cólicas, otites ou torcicolos ou crianças com alterações no desenvolvimento ou posturas.

**A NBfisio tem também um protocolo com a Santa Casa da Misericórdia de Alcantarilha e de Armação de Pêra que visa uma aproximação à população sénior e a realização de alguma fisioterapia. Como avalia a importância deste protocolo?**

Valorizamos e apoiamos o cariz social da nossa intervenção comunitária, e identificando de antemão carências a este nível nos lares de idosos do nosso concelho, quisemos contribuir para atenuar esse défice. Como tal, desenvolvemos protocolos de colaboração com a Santa Casa da Misericórdia de Armação de Pêra e de Alcantarilha, por forma a cuidar dos mais idosos, mas também dos funcionários destas instituições, através de planos de prevenção de lesões, correção e ensinamentos posturais, melhoria de ajudas técnicas e apoio em todos os



Nuno Barreto  
Diretor Clínico

tratamentos e consultas para funcionários na nossa clínica. Neste momento já desenvolvemos parcerias com outras instituições, entre as quais o Zoomarine, onde prestamos apoio ao nível de aulas de Pilates Clínico de alongamentos e prevenção de lesões e disponibilizamos ainda a todos os funcionários consultas e tratamentos de Fisioterapia e Osteopatia mais acessíveis na nossa clínica.

**As terapias complementares estão também muito presentes neste Grupo clínico. Qual a importância das mesmas, aliadas à Fisioterapia,**

**para assegurar a recuperação do paciente?**

Sim, é verdade. Gostaria de destacar a Acupuntura, Naturopatia, Nutrição, Mesoterapia e Psicologia. Vemos a pessoa como um “todo” e o nosso conceito clínico é tratar a “origem do problema” e não apenas os “sintomas”, e assim poderemos contribuir para influenciar da melhor forma possível a capacidade de recuperação de cada organismo. A complementaridade entre ciências é o desígnio para um futuro centrado na recuperação do paciente.

# “Crescimento e melhoria fazem parte do nosso código genético”

Sob o lema “Fazer mais, melhor e com propósito”, a FisoSolutions posiciona-se no mercado enquanto espaço onde o ser humano pode tratar-se por inteiro a nível físico e mental. Com uma oferta de serviços que vão desde a fisioterapia e osteoétiapia ao pilates clínico e osteopatia pediátrica, a FisoSolutions pretende promover o bem-estar e saúde dos que a procuram. A diretora clínica da empresa, Joana Leão Saygi, sublinha a importância da correlação entre a medicina convencional e medicinas complementares.



Joana Leão Saygi  
Diretora

**A** pós o fim do confinamento, a necessidade de complementar o lado físico com a saúde mental foi mais evidente?

Acima de tudo, temos de começar a perceber que a saúde mental faz parte do físico. Claramente tudo o que afete o corpo afeta a mente e vice-versa. Num período de confinamento, os nossos hábitos culturais e de trabalho alteraram-se. Dia após dia, isto trouxe uma mudança na quantidade de movimento muito grande. As pessoas deixaram de se mexer tanto e, por outro lado, a exigência mental e psicológica aumentou muito. Temos também de parar de achar que o ser humano é feito para estar quieto, porque não é. Não é por acaso que, em situações depressivas, é recomendada a prática de exercício físico. Atualmente está ainda a ser muito difícil para algumas pessoas reencontrar um novo hábito, readaptarem-se e criarem novas soluções. A FisoSolutions esteve atenta a essas necessidades e foi desenvolvendo novos serviços precisamente para dar resposta a esta problemática.

**Cada vez mais se tem ouvido falar sobre saúde mental. Esta é uma altura crucial para abordar este tema?**

Crucial é sempre. A pandemia pode ter feito soar algumas sirenes que andavam a ser abafadas. Penso que, por um lado, é uma questão cultural e, por outro, acresce a falta em termos governamentais, de uma perspetiva mais inteligente, abrangente e preventiva do tema. Não podemos continuar a dividir o físico do mental. Na clínica, lidamos muito com consequências e sintomas de estados de ansiedade altos, que são hoje em dia considerados quase que normais (dor cervical, lombar, obstipação, alterações sono). A nossa sociedade, e mesmo alguns profissionais de saúde, não valorizam isto tanto quanto deveriam. Também nem todas as pessoas estão preparadas para serem abordadas sobre este tema. Contudo, é necessário tempo para se criar uma relação clínica de confiança e para se ouvir a história do paciente, correlacioná-la com os seus sintomas. A dor é um sintoma, portanto, não podemos olhar só para ela. Temos de olhar para o todo e procurar a origem.

**Esta ideia da complementaridade entre físico e mental também é fundamental na utilização de diferentes terapêuticas para alcançar um resultado eficaz na recuperação de quem procura a FisoSolutions?**

Sem dúvida. O ser humano é muito complexo e é impossível para um profissional conseguir dominar todas as suas dimensões. Eu espero que o futuro nos direcione para o sentido da complementaridade e da valorização igualitária de todas as áreas de intervenção. O trabalho de equipa deveria ser a regra e não a exceção.

**Que novidades, no que respeita aos serviços, tem a FisoSolutions?**

Temos feito um caminho interessante em termos de evolução. Temos áreas novas. Algumas delas em resposta direta às necessidades pós-pandémicas, como a especialização e reabilitação pós-covid e o pilates clínico. Além disso, temos outras duas áreas, nomeadamente, a podologia e a osteopatia pediátrica. A osteopatia pediátrica surgiu como uma necessidade minha de conseguir perceber a origem do problema/disfunção. A podologia vem como resposta a uma necessidade de complementaridade do nosso serviço de fisioterapia e osteopatia, podendo ser uma grande ajuda na postura do indivíduo pela relação intrínseca existente.

**Existe a possibilidade futura de aumentar o número de espaços físicos?**

Crescimento e melhoria fazem parte do nosso código genético. Não vou nunca limitar esse crescimento. Em termos de espaço, sim, teremos de crescer um dia. Em número de espaços, não sei, mas não fecho as portas ao futuro.



**Fisioterapia e Osteoétiapia  
Osteopatia Pediátrica**

211 993 339  
913 649 504

**Fisiatria  
Pilates Clínico**

<https://fisiosolutions.com>  
[fisiosolutionsgeral@gmail.com](mailto:fisiosolutionsgeral@gmail.com)



**FisoSolutions**



# A Tecnologia e a Sustentabilidade como pilares da Engenharia de excelência

O Grupo Ramos Ferreira tem mais de 40 anos de existência e sempre pautou os seus valores pela integridade, qualidade e proximidade com o cliente. Os projetos ao redor do mundo demonstram os valores e o know-how desta empresa de engenharia nacional, como destaca a engenheira e administradora Carla Ferreira.

**C**omo se foi desenvolvendo a empresa, até chegar ao momento presente, onde já conta inclusivamente com presenças internacionais?

A empresa deu os seus primeiros passos em Portugal e com a experiência do meu pai, o engenheiro Ramos Ferreira. Sempre procurámos criar valor e transferir competências nos dois sentidos por todos os locais onde fizemos a história. As estratégias eram

definidas por triénios e assim fomos diversificando em geografias e em áreas de negócio. Entrámos em Marrocos e juntámos à família uma nova cultura, em Moçambique e em Angola com uma diversidade de raças e religiões, Argélia, Gana, S. Tomé e Príncipe. Recentemente, orientámos a nossa expansão também no mercado europeu, onde à data temos já obras emblemáticas concluídas e em execução em outros tantos países, França, Bélgica, Reino Unido e Dinamarca, sendo estes últimos dois os nossos principais mercados aos dias de hoje.

**As novas tecnologias são fundamentais para uma boa gestão dos edifícios e das infraestruturas, daí o aumento dos “smart buildings”. Como se posiciona o Grupo Ramos Ferreira no mercado, no que respeita ao conhecimento e utilização destas tecnologias para uma garantia de um trabalho ainda com mais qualidade?**

O Grupo tem diversas competências nestas áreas e com especial reforço nos temas de edifícios sustentáveis. Temos uma equipa de engenharia

denominada “TERRA – RF”, que trabalha no desenvolvimento e implementação de soluções com recursos a energias renováveis e aproveitamentos de recursos. Uma preocupação no ciclo de vida e na economia circular. Temos tido a felicidade de ter clientes e projetos onde essa é também uma prioridade, o que nos tem permitido explorar e aplicar as mais modernas tecnologias de gestão integrada de edifícios, onde conseguimos dar aos nossos clientes uma solução global de gestão, monitorização e controlo integrado dos seus sistemas instalados.

**Para uma empresa especialista em instalações especiais, a mão de obra e a sua respetiva qualificação é fundamental. É possível encontrar este tipo de recursos humanos com facilidade ou torna-se cada vez mais complicado?**

Temos uma Europa com uma escassez de mão de obra muito elevada. A solução passa por continuar a apostar na formação, olhar para as mulheres e acreditar que elas também podem ser técnicas e estarem a atuar neste ambiente mais inóspito, mas extremamente enriquecedor. E olhar para outros continentes, como é o caso de África, onde existe abundância de mão de obra e basta acreditar e ter vontade de a qualificar.

**O Grupo Ramos Ferreira já está presente internacionalmente, através de alguns projetos que já desenvolveu no continente europeu. Quais gostaria particularmente de destacar?**

Destacaria talvez o projeto no Reino Unido, mais propriamente em Belfast, na Irlanda do Norte, onde iremos inaugurar já este ano a nova Universidade de Ulster, um edifício icónico e de uma complexidade técnica desafiante e que muito nos orgulha ter conseguido concluir com sucesso. Estamos a falar de um contrato que ascendeu os 20 milhões de euros, tendo sido responsáveis por todas as áreas das instalações mecânicas. Na Dinamarca, estamos envolvidos em dois prestigiantes projetos. Um é o maior hospital em construção na Dinamarca, na região de Odense. Outro é a obra da extensão do metro de Copenhaga, que inclui as instalações elétricas de cinco novas estações e mais de 10 km de túneis subterrâneos, numa área muito específica, com níveis de qualidade e exigência com os quais nos identificamos.

**Numa empresa com mais de quatro décadas de existência, como se avalia e perspetiva o futuro, tendo em consideração a conjuntura atual?**

Sempre com energia, com amor e respeito pelo próximo. Com uma busca constante de inovar e de partilhar o conhecimento com todos. Temos uma responsabilidade acrescida pela idade, que nos confere mais competências, e pela diversificação geográfica, em continentes tão diferentes, mas ao mesmo tempo tão complementares. Vamos focar-nos no nosso compromisso ODS Ramos Ferreira e contribuir para um mundo melhor para as gerações futuras.



Carla Ferreira  
Engenheira e administradora

# “A falta de mão de obra exige uma solução estrutural”

A Engicobra nasce de um sonho entre pai, Paulo Leal, e filho, Hugo Leal, que, juntos, decidiram unir esforços e criar uma empresa de engenharia e construção. Os vastos anos de experiência em armação de ferro e engenharia civil tornaram possível a criação de uma entidade de qualidade e de referência no mercado português. Hugo Leal, um dos fundadores da Engicobra, sublinha a importância de prestar serviços focados na qualidade, confiança e honestidade e fala da ambição de se especializarem na construção de moradias.

## Com que objetivo surge a Engicobra?

A Engicobra surge de uma fase muito crítica no mercado. Na altura, estava instaurada a crise. Em resultado disso, o meu pai tinha pouco trabalho e, por isso, decidimos montar a nossa própria empresa. O objetivo passava por, depois de eu terminar o meu curso, juntar-me à equipa e trazer uma mais-valia em termos de conhecimento técnicos e fazer um upgrade ao que podíamos oferecer. Foi isso que aconteceu. Durante 10 anos, acabámos por estar só a oferecer armação de ferro e, em 2019, abrimos o leque de empreitada geral e começámos a oferecer todo o tipo de serviços.

## Nessa altura, sentiram um aumento nos clientes que vos procuravam?

Sim, logo no ano seguinte. A evolução foi gigante e tem a ver com a necessidade que se instalou no mercado. A Covid-19 teve um papel preponderante nisso. Até 2019, a evolução na construção foi gradual. Em 2019, começa a haver uma grande procura. Em 2020, a procura triplicou, porque as pessoas foram obrigadas a ficar em casa. Não havia liberdade e isso gerou um grande conflito nas famílias, que procuraram casas maiores, sobretudo, moradias. Nunca tivemos tanto trabalho como nesse ano.

## A Engicobra apresenta dois tipos de produto – o “chave na mão” e o “um bem futuro”. Quais as principais diferenças entre ambos?

Um dos grandes objetivos da empresa é ser especializada na construção de



Hugo e Paulo Leal  
Co-diretores

moradias unifamiliares, nunca largando a nossa origem. O “chave na mão” tem duas vertentes: uma, em que executamos o projeto e fazemos a obra e, outra, que só abrange a construção. Relativamente ao “um bem futuro”, este é mais direcionado a quem tem capitais próprios e não se quer preocupar com burocracias. Nós atuamos desde a procura do terreno, à compra e execução da obra.

## Quais as principais dificuldades que quem trabalha nesta área sente diariamente?

A mão de obra. Para além de não ser especializada, não há. Quando visitamos uma obra, não vemos pessoas numa faixa etária dos seus 20 até aos 30 anos. Normalmente, a faixa etária ronda os 40 anos e mais. Portanto, não está a haver formação e isso assusta-me. Aliás, a Engicobra está a pensar apostar num programa de formação. A falta de mão de obra, neste momento, é gritante. Esta escassez obriga pessoas que não têm capacidade de o fazer a fazê-lo, sendo que os trabalhos ficam mal executados. Devíamos investir muito mais no

setor da construção. Além disso, o preço dos materiais aumenta diariamente.

## Nesse sentido, como é que se gerem os orçamentos dos clientes?

Quando os valores da matéria-prima aumentarem em determinado valor, os orçamentos têm de ser revistos. Infelizmente, as empresas não podem continuar a suportar essa carga sob pena de fecharem. Em relação aos materiais, temos de nos precaver com alguma antecedência.

## A Engicobra tem, neste momento, 10 projetos em curso. Há algum que mereça um destaque particular?

Atualmente, uma empreitada que nos está a deixar muito satisfeitos é uma moradia no Cabanas Golf. Nós queremos muito fazer moradias de sonho. No ano passado, terminamos uma moradia unifamiliar, cujo cliente se tornou um amigo pessoal. É isso que nos faz felizes: quando aquele que era nosso cliente passa a ser nosso amigo.

## Que futuro lhe parece estar reservado para este mercado?

A procura é muito maior do que a oferta. Penso que isso não vai mudar nos próximos dois, três anos. Contudo, os preços da matéria-prima vão continuar a aumentar. As taxas de juro também vão subir e isso, sim, pode ser muito preocupante para o setor da construção, porque significa que as pessoas vão deixar de ter capacidade para pagar ou fazer novos créditos.

**ENGICOBRA**  
ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO



# “O CCP está desajustado da realidade nacional”

A RÓTULA – Consultores de Engenharia e Gestão, com escritórios no Porto e em Carrazeda de Ansiães, é uma empresa privada, fundada em 1999, tendo por objeto a prestação de serviços no domínio da consultoria: conceção, gestão e revisão de projetos e fiscalização, coordenação de segurança e ambiente de obras. Num artigo de opinião, o engenheiro civil Jorge Lima, CEO da empresa, deixa claro o seu posicionamento sobre o Código dos Contratos Públicos (CCP) e a dificuldade em encontrar mão de obra qualificada no país.

**A**RÓTULA tem implementado um sistema de gestão da qualidade, segunda a norma ISO 9001:2015, no âmbito da principal atividade desenvolvida, nomeadamente fiscalização, coordenação e ambiente de obras, de forma a melhorar a qualidade dos serviços prestados, fortalecendo desta forma a relação de confiança e satisfação entre colaboradores e clientes.

A RÓTULA dispõe, para desenvolver a sua atividade, de recursos humanos competentes e meios informáticos fiáveis, privilegiando um diálogo permanente com os seus clientes, visando obter ganhos na valorização do seu património e da sua qualidade de vida.

**“Possuímos uma visão de rigor, know-how e disciplina em todos os nossos projetos”.**

Considero que o CCP está bem elaborado, mas algo desajustado à situação portuguesa, por constataros uma grande heterogeneidade dos intervenientes no processo da consultoria e construção, não sendo dada devida atenção à elaboração das especificações técnicas do caderno de encargos, constituição / currículo das equipas e demais informação e documentação relevante a prestar / desenvolver pelos mesmos, provocando deste facto uma concorrência desleal e conseqüente “hiato” na qualidade de construção pretendida, ficando desta forma comprometida, e por vezes irremediável, a qualidade pré-estabelecida inicialmente.

O CCP deveria servir de “guião amigo” no processo da construção e não de instrumento de punição recorrente devido a projetos mal elaborados e incompletos, falta de revisão dos mesmos por técnicos devidamente habilitados e empreiteiros com reduzidos recursos, por vezes com mão de obra mal qualificada e com pouca experiência nas tarefas que desempenham, contribuindo desta forma para



Jorge Lima  
Diretor

uma fiscalização pouco eficaz e conseqüente má qualidade da construção, derrapagem de prazos, agravamento de custos e insegurança da construção.

Para debelar estas falhas estruturais no processo da construção, considero que as ordens profissionais, principalmente dos Engenheiros e dos Arquitetos, bem como a APPC e LNEC, deveriam ter um papel mais interventivo, devendo o legislador recolher as suas orientações técnicas, contribuindo desta forma para melhoria dos serviços prestados e dignificação da profissão em Portugal. A título de exemplo, a APPC, da qual a Rótula é associada, tem vindo a apresentar variadas iniciativas e contributos à tutela no sentido de melhorar o sistema de contratação, não só ao nível da consultoria como da construção, sugerindo a adoção do modelo antecessor de análise das propostas, com o denominado “sistema do duplo envelope”, onde seriam triadas /avaliadas, numa primeira fase, as propostas técnicas, e só depois as propostas de preço. Também a adoção do processo de contratação global nas três vertentes: projeto, procurement e fiscalização, deveria ser prática comum, à semelhança do que se passa no setor privado, industrial e na generalidade dos países desenvolvidos, desempenhando a figura de gestor de projeto, com vasta experiência nessas três vertentes, um papel decisivo.

Quanto à falta de mão de obra na construção civil, esta é fruto de sucessivas crises que o setor tem vindo a atravessar, aliados aos baixos preços praticados em todas as classes profissionais, desincentivando os jovens a enveredarem por esta profissão e outros a emigrarem, sendo da opinião que esta demanda só será estancada e invertida através da valorização profissional no nosso país, com melhores salários, recrutamento de mão de obra dos PALOP com devida integração social e formação em escolas profissionais acreditadas que os encaminhem devidamente para as diferentes artes da construção civil.

Com a minha experiência neste setor, há mais de 25 anos na área de consultoria (projeto e fiscalização), onde também participei como gestor de projeto de um empreendimento desenvolvido em Luanda – Angola (no valor de 20 milhões de dólares), entre 2014 e 2017, cuja equipa projetista e empreiteiro geral eram de Portugal, considero que a consultoria e construção civil realizada por empresas portuguesas é de excelente qualidade, por já ter observado inúmeros edifícios construídos em diversos países, tanto em África como na Europa, bastando simplesmente que seja devidamente respeitada e valorizada neste país.

*Realizamos projetos que impulsionam o seu futuro!*

# “O preço das matérias-primas é uma surpresa diária”

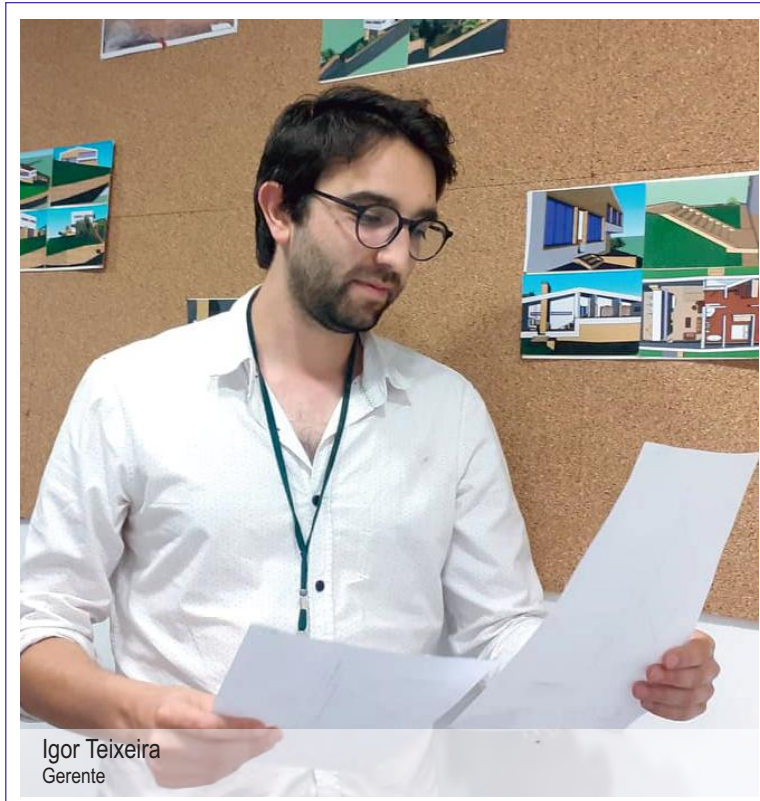
A Morais Engenharia iniciou o seu trabalho especializado em projetos de redes de gás natural, todavia atualmente é uma empresa capacitada para levar a cabo qualquer tipo de obra de construção civil nova ou de reabilitação. O engenheiro Igor Teixeira, gerente da Morais Engenharia, destaca, em entrevista, os desafios da sustentabilidade aplicada na construção e a dificuldade que o constante aumento das matérias-primas está a causar ao setor.

**A** Morais Engenharia presta serviços de Engenharia para todas as áreas da construção civil, mas é especializada em redes de gás natural. O que vos fez apostar nesta área de especialidade?

Quando a Morais Engenharia foi fundada, dedicou-se sobretudo a projetos de gás natural e de apoio às empresas nessa vertente. Realizámos projetos de infraestruturas, projetos de edifícios multifamiliares e terciários. Com o desenvolvimento da empresa, ao longo do tempo, a Morais Engenharia cresceu para responder às necessidades do mercado. Neste momento, o gabinete de engenharia possui todas as ferramentas para elaborar projetos de maior calibre, como todas as especialidades de engenharia, na área da construção civil e de reabilitação e utilizamos a metodologia BIM.

**E no que respeita aos projetos de engenharia no âmbito da Reabilitação, quais os que considera mais icónicos, já desenvolvidos?**

Os projetos de Reabilitação são obras de caráter mais sensível e que consideramos fundamentais para o nosso portfolio. Foi desenvolvido um projeto de um edifício multifamiliar e comércio com quatro pisos, no coração de Viana do Castelo, na Praça da República, em que a estrutura interna do edifício é em madeira, com reforços pontuais metálicos encastrados na alvenaria existente, em pedra granítica. O edifício tem uma extensão de 60 metros e largura de seis metros. Além disso, desenvolvemos o projeto do centro pastoral de Azurara, que compreende a restauração do património. O edifício tem uma extensão de 40 metros e largura de



Igor Teixeira  
Gerente

cinco metros. O sistema estrutural será em betão armado e compreende os apoios na alvenaria de pedra existente, com uma espessura bastante relevante. O centro pastoral compreende escritórios, salas de catequese, cozinha, auditórios e um pátio exterior.

**Além desta área dos projetos, executam trabalhos na área da Construção Civil. Que obras gostaria de destacar?**

Estamos aptos, com trabalhadores qualificados, para realizar todo o tipo de obras. Realizamos direção de obra de forma competente e assídua, que é fundamental para uma obra segura e eficaz. Recentemente, realizámos um

Edifício Coliving e Cowork com 30 camas, em Vila Praia de Âncora, no distrito de Caminha, como também dois pavilhões industriais em Alvarães, Viana do Castelo.

**Atualmente, a construção civil é uma área muito afetada pelos preços dos materiais de construção. Como tem a Morais Engenharia enfrentado este problema?**

É complicado. Os nossos orçamentos de obra são de prazos de 15 dias. Os nossos clientes tendem a compreender melhor cada dia destas subidas de preços e sinto que estão mais consciencializados. Os fatores como a energia e matéria-prima, que sobe de

dia para dia, são muitas vezes causados por acontecimentos globais e externos.

**Quão importante é a adoção de políticas de trabalho que diminuam o gasto energético e de água, bem como a escolha de materiais mais amigos do ambiente?**

Em todos os nossos projetos tentamos sempre pensar na melhor solução para implementar métodos sustentáveis. Cada vez mais é uma necessidade urgente pensar em soluções de reaproveitamento das águas. Já realizámos projetos de engenharia a pensar nessas necessidades, principalmente para moradias de raiz, como por exemplo: aproveitamento das águas pluviais para um reservatório, e criação de uma instalação independente dessas mesmas águas para descargas sanitárias, lavagem dos carros e rega do jardim; realização de uma micro ETAR para tratamento das águas residuais, para reutilização dessas mesmas águas para descargas sanitárias.

**Como perspetiva o futuro, a curto e a médio prazo? Quais os objetivos a atingir?**

Os objetivos são manter a postura que sempre tivemos e realizar o trabalho com a máxima dedicação e empenho, para que o cliente se sinta satisfeito. Aprendemos todos os dias com os nossos colegas de trabalho, fornecedores e clientes, e temos que estar sempre a melhorar o nosso trabalho. A curto prazo, estamos a desenvolver um departamento no setor náutico. A médio prazo estamos a planificar as novas instalações do Morais Engenharia.





# “Queremos manter a nossa autenticidade e qualidade de serviço”

A Spirit of Life é uma imobiliária especializada no acompanhamento de clientes particulares e empresariais, na procura, venda e arrendamento de imóveis. Além disso, a empresa dedica-se ainda a uma grande paixão: a decoração de interiores e exteriores. Com o mote "Spirit of Life: Welcome Home", Patrícia Anastácio, diretora e fundadora da empresa, abre-nos as portas do seu projeto e garante que "ajudamos as pessoas a ficar no sítio certo".



Patrícia Anastácio  
Fundadora e diretora

## Que características definem a Spirit of Life?

A principal característica da Spirit of Life é o acompanhamento personalizado aos proprietários que nos escolhem para fazer o serviço de mediação imobiliária. Preparar uma casa para venda ou arrendamento é a base do sucesso para o fecho do negócio.

A Spirit of Life nasceu da minha paixão pela decoração. Depois de alguns anos de experiência nesta área, apercebi-me que faltava esta vertente e que isso deveria ser uma componente integrada para quem assim o quisesse. Temos o anúncio "Spirit of Life: Welcome Home", porque é esse o espírito que queremos dar às pessoas: sentirem-se confortáveis a vir ver casas connosco. No fundo, ajudamos as pessoas a ficarem no sítio certo.

## Essa escassez de preocupação em levar conforto a quem vai comprar os imóveis pode ser um problema para o próprio mercado?

Claro que pode. Essa foi uma das preocupações da Spirit of Life: ter uma imagem e cuidado naquilo que fazemos e apresentamos aos clientes. A triagem é muito importante. Um cliente faz um briefing e, se nós lhe mostrarmos só aquilo que ele pede, fica muito agradecido e não sente que perde o seu tempo. Para mim, isso é qualidade de serviço. Nesse sentido, não é qualquer pessoa que pode fazer mediação imobiliária. Temos de estar talhados para isto.

## Estão também a trabalhar na área dos fundos imobiliários?

Sim, naturalmente fomos tendo contacto com promotores e clientes particulares que muitas vezes estão ligados de alguma forma a um fundo imobiliário.

## Neste momento, que tipo de projetos está a desenvolver a Spirit of Life?

Depois desta pandemia, a procura por imóveis com espaço exterior dentro e fora de Lisboa aumentou consideravelmente. Na zona mais

"trendy" da cidade, o Príncipe Real, temos para venda uma moradia inserida no luxuoso PALÁCIO FARIA, da autoria do arquiteto Souto Moura. Aqui, podemos desfrutar de um ambiente calmo e tranquilo, um agradável espaço exterior, garagem e serviço de concierge, características raras nesta zona. Numa vertente mais ecológica e sustentável, temos o projeto Páteo do Barão, na Penha de França. Casas com histórias para contar, temos uma quinta em Alenquer por onde passou o sobrinho de Vasco da Gama, uma casa apalaçada no centro histórico de Sintra mandada construir pelo Marquês de Saldanha ou uma quinta em Alcobaça onde se faziam as vestes dos monges e com ligação direta ao mosteiro através de um túnel subterrâneo. Numa perspectiva do programa visa gold, podemos incluir o mais recente projeto de apartamentos turísticos em Santa Catarina, alguns com vista rio, um exclusivo empreendimento em Alcácer do Sal ou ainda apartamentos na cidade de Évora. Portugal tem uma dinâmica interessante, somos um ótimo anfitrião porque acolhemos todas as culturas e nacionalidades.

## A nível de mediação imobiliária, essa realidade é para durar?

Honestamente, eu nunca tive tanto trabalho como agora. A verdade é que, por exemplo, nesta altura da guerra, vieram ter connosco imensos clientes com budgets muito interessantes, seja para comprar ou alugar. Portugal representa segurança. Estas pessoas, atualmente, olham para o nosso país como uma tábua de salvação. Os fundos de investimento também estão a investir como nunca em Portugal. As zonas na periferia de Lisboa começaram a ganhar uma alma nova, representando a meu ver uma oportunidade para quem trabalha nesta área.

## Quais os objetivos futuros que a Spirit of Life ambiciona alcançar?

Queremos manter a nossa autenticidade e qualidade de serviço. É esse o nosso cartão de visita. Continuar a desenvolver os nossos projetos de decoração e a ajudar os nossos clientes a encontrar aquilo que procuram.



Palácio Faria no Príncipe Real



Spirit of Life

WELCOME HOME!

patricia@spiritoflife.pt | www.spiritoflife.pt | Magenta Tranquility (home of Spirit of Life)

# “A avaliação imobiliária é um

A Brick tem, há mais de 20 anos, desenvolvido trabalho certificado na área da avaliação imobiliária. Numa altura em que o setor imobiliário está novamente a crescer, impulsionado pelo investimento e pela chegada de estrangeiros que querem residir em Portugal, começa a sentir-se a dificuldade inerente à falta de mão de obra qualificada, nomeadamente peritos avaliadores, bem como alguma especulação no aumento dos valores dos imóveis. O engenheiro Nuno Barroso, CEO e Recognized European Valuer (REV) alerta para estas e outras questões, nesta entrevista.

**T**endo por base a evolução do setor imobiliário, bem como as novas regras bancárias para a concessão de crédito, que posição ocupa a avaliação imobiliária junto destes dois setores?

A avaliação imobiliária é um dos pilares da economia nacional, na medida em que o setor imobiliário e da construção dependem, em grande parte, do crédito para funcionar e que os promotores necessitam de ter valores rigorosos para aferir a rentabilidade dos seus investimentos.

Consequentemente, ela é fundamental na concessão do crédito bancário, mitigando o risco associado ao negócio e, por outro lado, permitindo aos promotores / investidores terem o necessário apoio financeiro à promoção.

É e sempre será necessário aferir de forma rigorosa e tecnicamente correta a valorização de qualquer bem imobiliário, tendo o avaliador a obrigação de funcionar como o ‘fiel da balança’, sem especulação nem conservadorismo exacerbado, aportando aos intervenientes do mercado a segurança de que necessitam para continuar a apostar no setor.

**Quais os desafios que a área da avaliação imobiliária enfrenta, tendo em consideração a conjuntura económica em causa?**

Continuámos a assistir a uma dinâmica de mercado muito interessante, mas face à persistente situação pandémica, ao cenário de guerra, à evolução das taxas de juro e à inflação galopante recentemente verificada, o desafio mais evidente é de o avaliador ter capacidade para acompanhar a variação de valores indiciada pelo mercado, distinguindo o que é especulação ou não e evidenciando prudência nas suas decisões. A especulação constante não pode influenciar a tomada de decisão do técnico ao atribuir o valor!

**Atualmente, os fundos de investimento são também uma forma de potencializar um negócio. Quão importante é uma avaliação imobiliária correta, para um investidor? É um**



Nuno Barroso  
CEO e Recognized European Valuer

**setor onde estão presentes?**

Sim, trata-se de uma área de negócios onde temos crescido bastante e onde a avaliação é crucial. Mais uma vez, a tomada de decisão do investidor deve ser devidamente fundamentada, sendo importantíssimo ter valores seguros e precisos para que a rentabilidade do negócio seja uma realidade.

A nossa aposta nesta área tem vindo a dar frutos, acompanhando e aconselhando as sociedades gestoras mais relevantes do mercado, dando-lhes consistência e credibilidade aos negócios dos respetivos fundos.

**Que opinião tem sobre a valorização do património imobiliário nacional, presentemente? Parece-lhe que o aumento do preço dos imóveis é real e justificado?**

Tenho noção de que existem muitos avaliadores capazes e competentes e quero acreditar que o seu

trabalho está a prevenir o aparecimento de novas bolhas imobiliárias.

Quanto ao aumento do preço dos imóveis, já tenho algumas dificuldades em acreditar na realidade atual. Vejo indicações de estudos recentes, efetuados por entidades reconhecidas no mercado, referenciando aumentos do preço médio da habitação na ordem de 13,5% e 13,9% no Porto e Lisboa, respetivamente, reportando ao primeiro trimestre de 2022, por comparação com o homólogo de 2021.

Entendo, no entanto, que a especulação deve abrandar, sob pena de os nativos terem de abandonar os centros urbanos, para adquirir uma habitação condigna.

Também me parece que não existe falta de habitação, pois existe muito produto usado, cuja vida útil não está, de todo, esgotada, com potencial de renovação e de colocação no mercado.



# pilar da economia nacional”

**Além da avaliação imobiliária, a Brick disponibiliza também outros serviços, nomeadamente de Engenharia, Arquitetura e Especialidades, Peritagens e Gestão de obra. Quais as vantagens de poderem congregadas todas estas áreas de atividade, com mão de obra especializada e certificada, numa mesma empresa?**

Ao longo dos anos, foram criadas equipas polyvalentes e com valências em várias áreas que, do meu ponto de vista, são o garante da estabilidade do negócio, da fiabilidade e da confiança que é gerada junto dos clientes.

A empresa não pode apenas depender de uma área de negócio, sob pena de as crises a tornarem obsoleta e sem soluções de continuidade. A mão de obra especializada e certificada, a versatilidade das equipas e o relacionamento estável entre colaboradores e clientes gera o tão desejado retorno.

A peritagem multirrisco, por exemplo, serviço prestado maioritariamente para seguradoras, tem sido uma aposta interna com crescimento bastante interessante que, a par da avaliação imobiliária, aporta resiliência ao negócio. É um dos serviços apoiados na polyvalência de equipas, maioritariamente constituídas por engenheiros e arquitetos.

**É fácil encontrar, atualmente, mão de obra qualificada para as áreas de atividade que congregam?**

Não! É bastante difícil conseguir mão de obra qualificada e de qualidade.

A nossa ‘marca’, embora modesta, já tem algum impacto no mercado e os prestadores de serviço procuram-nos frequentemente. No entanto, a realidade atual é a de falta de peritos avaliadores e peritos qualificados.

A CMVM tem muitos peritos avaliadores inscritos, mas apenas uma pequena percentagem exerce a profissão, sendo particularmente difícil encontrar peritos no interior e em algumas ilhas do arquipélago dos Açores.

**Tendo em consideração a conjuntura internacional do momento, parece-lhe que tal pode influenciar de sobremaneira os setores de atividade com que trabalham? Como antecipa esta questão?**

A conjuntura internacional pode afetar negativamente o mercado imobiliário e levar a uma quebra na procura de crédito e investimento e, em consequência, uma acentuada quebra na necessidade de avaliação para efeitos de crédito (habitação e crédito à economia) e no investimento imobiliário.

Pode também, a verificar-se o exposto, levar a outro

êxodo de mão de obra, levantando questões difíceis de contornar, como por exemplo o cumprimento dos SLAs (Service Level Agreement) contratados e / ou questões salariais. Lembro que ainda há um mês e meio assistimos a uma greve dos peritos avaliadores que trouxe algum constrangimento ao setor e cujo mote foi a expectativa de melhorar as condições salariais.

Poderemos assim assistir a um aumento significativo do custo de mão de obra e necessariamente do custo imputado pelo serviço ao cliente final.

**Sendo a Brick uma empresa com presença e atuação nacional, existirá interesse em fazer a empresa crescer internacionalmente?**

Há interesse na sustentabilidade económica, fiscal e social, na necessidade de pensar e criar ‘verde’ e na defesa dos nossos colaboradores internos e externos.

Para ser possível e exequível, a diversificação de serviços, apoiada nas mais modernas ferramentas tecnológicas que temos vindo a desenvolver, tem que ser uma realidade e não podemos excluir qualquer cenário.

No entanto, atualmente, face à referida conjuntura nacional e internacional, preocupamo-nos mais com a realidade nacional.



**brick**  
engenharia

## PORTO

Ed. Olympus II | Avenida D. Afonso Henriques  
nº 1462, Rés-do-chão, salas 5 e 8  
4450-013 Matosinhos

Telf. 229 389 400 / 965 090 391

## LISBOA

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

Telf. 211 582 123 / 964 953 454

# Mármore Luís Gomes

## Espaços únicos e à medida do cliente

Mármore, Ardósia, Basalto, Granito e Lioz são apenas algumas das pedras naturais usadas pela Mármore Luís Gomes. A empresa prima pela proximidade ao cliente e pela qualidade dos seus serviços. Luís Gomes e a sua esposa Elsa Gomes são os rostos por detrás da Mármore Luís Gomes e destacam a importância de “criar espaços únicos, à medida do cliente e que favorecem a diferenciação”.



Elsa e Luís Gomes  
Proprietários

**O** que vos levou a apostar nesta área de trabalho?

**Luís Gomes (LG):** Eu comecei a trabalhar nas pedras com 15 anos e, posteriormente, trabalhei em duas empresas. Em 1999, decidi começar a trabalhar por conta própria. Já tinha alguma experiência e, além disso, sou ambicioso. Nesse sentido, fui à aventura.

**Depois de uma crise, como a que se viveu em 2008, e de uma pandemia, como é que um empresário sobrevive a estas adversidades?**

**Elsa Gomes (EG):** Para nós, a Covid-19 não foi crise, antes pelo contrário.

**LG:** A crise de 2008, pelo contrário, foi

muito complicada. Afetou-nos muito. Contudo, com muita luta, conseguimos sobreviver.

**Que tipos de matérias-primas utilizam nos vossos trabalhos?**

**LG:** Nos últimos anos, mudou muito. Quando comecei a trabalhar por conta própria, 90% dos trabalhos eram feitos com pedra portuguesa. Hoje em dia, há pedras de todo o mundo. Além disso, há muitas coisas artificiais. Temos de nos ir adaptando a todas estas novidades. Fazemos um pouco de tudo desde a cantaria, a pavimentos e casas de banho.

**A pedra portuguesa tem mais qualidade?**

**LG:** É das melhores do mundo. O

Mármore de Estremoz é dos mais conhecidos assim como o Lioz. Temos ainda o Calcário, na zona de Leiria, que também é uma pedra muito usada. Os Granitos cinzentos e amarelos existem em grande quantidade no norte do país. É um material que também se usa muito.

**A pedra ainda é muito usada na construção civil?**

**LG:** Há uns anos, decaiu um pouco. Desde há 3/4 anos está a haver um aumento na procura do Mármore, por exemplo, para os interiores. A tendência é de que a procura continue a aumentar. Há pessoas que procuram coisas diferentes e o Mármore tem essas características. É algo único.

**A questão da mão de obra e da qualificação dos profissionais é uma dificuldade que também existe no setor das pedras?**

**LG:** Isso é um problema. Por vezes, dou por mim a pensar em como será o futuro. Hoje em dia, há máquinas que fazem muitas coisas, mas não fazem tudo. Falta lá a mão do Homem. Neste momento, eu tenho uma equipa muito boa e estou satisfeito. O mais jovem tem dezanove anos e o mais velho tem cerca de 48 anos.

**A geração mais jovem procura este ramo?**

**LG:** Não aparece ninguém. Contudo, mesmo na hotelaria, oiço muita gente dizer que não há pessoas disponíveis para trabalhar.

**EG:** Mesmo a nível de cursos técnico-profissionais também não há escolas que ensinem a trabalhar com pedra.

Além disso, só ter um curso e depois não saber mexer na pedra e trabalhá-la não tem interesse.

**A Mármore Luís Gomes venceu a distinção de “PME 5%” no que diz respeito à gestão da própria empresa, pela Scoring. Qual é a importância desta conquista?**

**EG:** Eu penso que tem muito a ver com a entrega: quer a minha, quer a do meu marido. Nós trabalhamos durante muitas horas. É muita dedicação e muito o estar presente. Além disso, o facto do meu marido saber fazer de tudo e estar sempre disponível também é muito importante. Foi sempre um trabalho de equipa.

**Em termos de novidades, o que está para chegar ao mercado e tornar-se uma tendência?**

**EG:** Atualmente, sinto que o cliente já vem à procura de coisas diferentes, como o Mármore e o Granito.

**LG:** As pessoas, em geral, procuram uma nova tendência. Tem tudo a ver com a época. Os gostos vão variando.

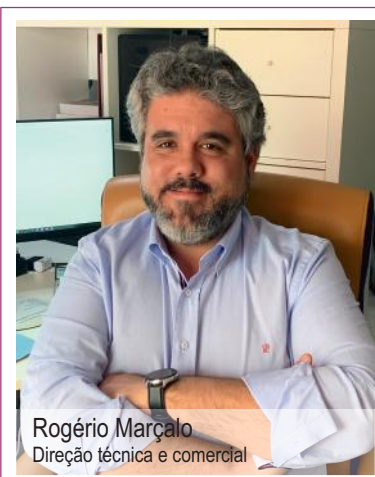
**Qual é o caminho futuro da Mármore Luís Gomes?**

**LG:** Em termos de condições, temos das melhores que há na zona. Também temos investido em máquinas. No que diz respeito a aumentar o espaço, não é algo que ambicionemos. Eu gosto de servir o cliente com qualidade e, se aumentarmos muito a produção, deixamos de o fazer e, em vez de ganharmos, perdemos.



# “Parcerias e softwares próprios asseguram a qualidade dos nossos produtos”

Dotada de profissionais com mais de 20 anos a trabalhar na área da informática, a Mérito e Consenso garante “transformar os problemas em rápidas soluções”. Conta com um portfolio de clientes diversificado, que vai das pequenas e médias empresas às grandes empresas, prestando serviços relacionados com o software e hardware. O diretor técnico e comercial da empresa, Rogério Marçalo, destaca a importância das parcerias e da proximidade com o cliente para um mais eficaz posicionamento no mercado informático.



Rogério Marçalo  
Direção técnica e comercial

possibilidade de se adaptar a novas soluções de mercado. O que nós fazemos é pegar em softwares que representamos e pôr os clientes a trabalhar nessas plataformas sempre com integração dos sistemas atuais. Infelizmente, essa ainda é uma grande necessidade das empresas portuguesas.

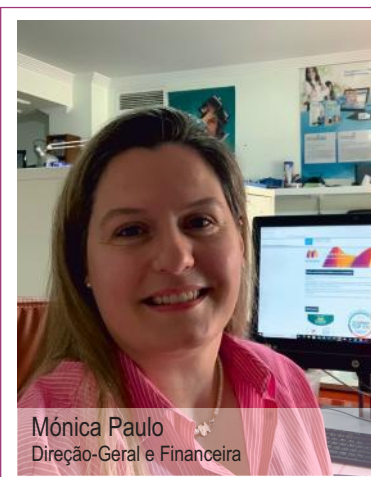
## Nesse sentido, as empresas estão mais abertas a fazer uma mudança depois de dois anos de pandemia?

O que nós sentimos é que são as grandes empresas aquelas que ainda estão muito agarradas a softwares mais antigos, porque são estruturas mais pesadas e é difícil mudar de um momento para o outro. É um processo lento.

ser feito para um cliente, mas a ideia não passa por ficar apenas com aquele cliente. Vai ser comercializado na cloud e ser proposto a empresas do setor. No entanto, temos algumas soluções que fazemos para determinados clientes com necessidades específicas.

## Qual é a importância da existência das parcerias para fazer face às necessidades do mercado?

Neste momento, temos uma parceria com a Octacode que já leva quase dois anos. Estamos a trabalhar em conjunto para termos produtos que se adaptem perfeitamente ao nosso portfólio de clientes. É uma das poucas empresas com que trabalhamos que tem esta abertura para, em tempo útil, colocar ao dispor dos nossos clientes aquilo de que eles necessitam.



Mónica Paulo  
Direção-Geral e Financeira

mercado necessita. Muitas vezes, há soluções, mas elas são extremamente caras. O nosso tecido empresarial não comporta determinado tipo de soluções precisamente pelo seu custo e pela dificuldade de funcionamento. Existem, portanto, muitas lacunas a nível de software para gestão de construção civil, gestão de obras e também para a realidade das imobiliárias.

## A Mérito e Consenso foi galardoada, recentemente, com a distinção “Melhores 5% PME de Portugal”, com base nos critérios da Scoring. Quão importante é esta conquista?

Ficámos surpreendidos e humildemente agradecidos. É um reconhecimento do nosso empenho e trabalho. Acreditamos que os nossos parceiros de negócio sentir-se-ão também satisfeitos por trabalharem connosco.

## Como caracteriza o posicionamento da Mérito e Consenso no mercado?

Sempre apostámos pouco em publicidade, porque temo-nos expandido sempre demonstrando o nosso trabalho. São os nossos clientes que nos recomendam a outros clientes e, juntos, vamos criando uma relação de longevidade. Alguns deles, inclusive, já trabalham connosco há mais de 20 anos.

## A Mérito e Consenso conta com um software próprio. Que software é este?

Estamos a desenvolver um software de gestão de ponto em obras. Na construção civil, os funcionários chegam à obra e validam a sua presença de forma inequívoca, sem permitir que ninguém utilize identificações alheias. Neste momento, o mercado não tem muito deste software. Além disso, há indústrias que ainda trabalham com plataformas muito antigas e nem sempre têm



## Há a possibilidade de a Mérito e Consenso desenvolver softwares adaptados a necessidades específicas de uma empresa?

O software que estamos a desenvolver para empresa de construção civil está a

## Considera que há lacunas em termos de software que precisam de ser corrigidas?

O que eu noto é que existe, por parte de muitas Software House, um bocadinho de alheamento ao que o

Transformamos problemas em soluções.

Especialistas em Software de Gestão para todas as ACTIVIDADES.

Instaladores autorizados e especializados em ERP OCTAGEST.

Todo o tipo de produtos e serviços em informática e para todo o País!

Recolhas e entregas pela DPD

www.meritoconsenso.pt

Contactos: +351 215 843 585 / +351 96 63 64 120 comercial@meritoconsenso.pt

Mérito Consenso



Mérito e Consenso, uma empresa 100% Lusitana





crio

nal  
a vida

# Crioestaminal:

o Banco de Células Estaminais  
com mais tratamentos  
realizados em Portugal

oestaminal  
Ciência para



Mónica Brito  
Diretora-Geral

Com mais de 19 anos de experiência, em Portugal, na área da criopreservação de células estaminais, a Crioestaminal assume-se como “a opção mais segura para guardar as células estaminais”. O Grupo Famicord, que a Crioestaminal integra, já conta com mais de 530 mil amostras de células estaminais armazenadas. Este é ainda o único laboratório português com acreditação internacional pela AABB (Association for the Advancement of Blood & Biotherapies) para o processamento de sangue e tecido do cordão umbilical e Controlo de Qualidade a todas as amostras. A diretora-geral da Crioestaminal, Mónica Brito, destaca a importância da tecnologia na evolução e expansão desta área.

**A** Crioestaminal garante que é “a opção mais segura para guardar as células estaminais”. Porquê?

Esta declaração da nossa parte está, sobretudo, assente em dois aspetos. Um deles tem a ver com a experiência individual da Crioestaminal, mas também com a experiência concertada do Grupo Famicord, no qual nos inserimos. Relaciona-se, também, com os processos que realizamos nos nossos laboratórios e a garantia de qualidade que conseguimos prestar

aos nossos clientes. Os processos que realizamos nos nossos laboratórios têm vindo a ser amadurecidos ao longo dos anos, sobretudo, ao nível do processamento do tecido do cordão umbilical. Este serviço é cada vez mais valorizado pelos futuros pais, mas ainda não está muito standardizado ao nível global, pelo que a acreditação deste processo laboratorial assume uma grande relevância.

**A Crioestaminal é também a única empresa portuguesa com acredita-**

**ção internacional pela AABB (Association for the Advancement of Blood & Biotherapies). Que possibilidades isto traz no que se refere ao tratamento?**

A Crioestaminal, desde sempre, procurou ter estas certificações que possam mostrar aos futuros pais que, ao aderirem a este serviço, devem fazê-lo em segurança e nós estamos aqui para os ajudar nesse processo. O tecido do cordão umbilical em particular é uma área que está em expansão. Nos últimos três anos, o número de ensaios

clínicos triplicou. O tecido do cordão umbilical tem várias vantagens que têm feito com que esta tecnologia tenha amadurecido de uma forma muito mais rápida do que o próprio sangue do cordão umbilical. A Crioestaminal é o único laboratório na Europa com acreditação para o serviço de criopreservação do tecido do cordão umbilical.

**Há ensaios que têm tido resultados promissores?**

Há resultados bastante promissores,





por isso é que o número de ensaios clínicos tem vindo a aumentar. Temos alguns medicamentos com base em células estaminais que já estão disponíveis para serem utilizados, sobretudo na área da regeneração das cartilagens, porque é uma área em que há uma procura muito grande em utilizar este tipo de terapêuticas. Eu acredito que, nos próximos 3/5 anos, vão começar a surgir cada vez mais terapias efetivas para doenças, sobretudo, no foro auto-imune e neurológico.

em específico. Em Portugal, não havia ainda nenhum laboratório autorizado para este tipo de tecnologia envolvendo células do cordão umbilical. Este passo que a Crioestaminal deu é fundamental para que este tipo de tratamentos se possam realizar com recurso a produtos que são oriundos do nosso país. Por outro lado, esta autorização também nos capacita a desenvolvermos novas metodologias que possamos apresentar, posteriormente, aos nossos clínicos como um potencial tratamento que eles poderão utilizar na sua prática clínica. Estamos a

muito crítico e relevante. Desde logo, quando as amostras chegam ao nosso laboratório e estão a ser manipuladas, há toda uma série de cuidados que têm de ser tidos em conta e que exigem um sistema de gestão de qualidade bastante robusto. É necessário garantir que não há contaminação, nem falha na rastreabilidade dos produtos. Tendo isso assegurado, o que se passa a seguir é que temos ao nosso dispor tecnologia que nos permite ter produtos que nos auxiliam, na medida em que protegem as células no processo de congelamento. De seguida, as células ficam armazenadas num recipiente com azoto líquido que vai manter esta atmosfera a temperaturas muito baixas. É um processo que é muito seguro. Uma vez criopreservadas, temos a garantia de que, quando forem descongeladas, as células estão vivas e prontas para serem utilizadas no tratamento.

**A inovação e a aposta em novas tecnologias é constante. Porque é que esse é um investimento fulcral?** Sobretudo, naquilo que são as terapias convencionais com sangue do cordão,

está tudo muito standardizado ao nível daquilo que é a tecnologia. As terapias emergentes com as novas fontes de células estaminais precisam de um investimento constante naquilo que são as possibilidades que vão estando disponíveis. Este novo laboratório continua a ser uma unidade de investigação e desenvolvimento. A tecnologia tem-nos ajudado bastante no agilizar destes processos. Por vezes, não se fala tanto naquilo que é o conhecimento necessário para que a tecnologia possa exercer o seu efeito. Se não investirmos na capacitação das pessoas, podemos correr o risco de ter excesso de tecnologia que não é suficientemente aproveitada.

**Nesse sentido, como prevê a evolução deste campo?**

Os últimos dois anos mostraram-nos como é possível apresentar soluções muito rapidamente. Existe esta capacidade, a tecnologia está disponível, no entanto, temos de trabalhar em conjunto para que possamos dar respostas mais eficazes. Há muito trabalho a ser feito. Não podemos parar.



**A Crioestaminal está autorizada pelo Infarmed a produzir medicamentos a partir de células do cordão umbilical para tratar diversas doenças. Qual a importância desta autonomia?**

Um hospital que queira realizar um tratamento experimental com recurso a estas células estaminais precisa, obrigatoriamente, de recorrer a um laboratório que esteja autorizado pelo Infarmed a produzir este tipo de medicamentos para aquela utilização

tentar desenvolver estes ensaios clínicos para que, em conjunto com os hospitais, possamos fornecer e promover estes tratamentos a nível nacional.

**Como funciona o processo de criopreservação?**

O processo de criopreservação já está bastante consolidado, porque é utilizado amplamente em diversas áreas. Tudo o que rodeia este processo ao nível da qualidade do mesmo é



**A ESCOLHA DAS FAMÍLIAS PARA GUARDAR AS CÉLULAS ESTAMINAIS DO CORDÃO UMBILICAL**



# "A tecnologia tem-nos mostrado que os



Bernardo Galvão Lucas  
Chief Marketing & Strategy Officer



Ana Soares  
Diretora de recursos humanos



Renato Gaspar  
Senior VP, Head of Risk-Management BU

A Mobileum é uma empresa de tecnologia líder em soluções analíticas para o setor das telecomunicações. Oferece soluções que vão desde a gestão de risco e cibersegurança, a teste de rede e optimização da experiência de cliente, disponibilizando um conjunto de serviços alargados de Analytics e Data Science, Managed Services e Consultoria Especializada. Bernardo Lucas, responsável de Marketing e Estratégia da empresa, Renato Gaspar, líder da unidade de negócio de Gestão de Risco, e Ana Soares, Diretora de Recursos Humanos, sublinham a importância do trabalho da Mobileum.



# limites podem sempre ser quebrados"

**O** que significa "inteligência ativa" e como é que ela pode contribuir para a melhoria da atividade das empresas?

**Bernardo Lucas (BL):** A Mobileum nasce do facto de olharmos para o que são os operadores de telecomunicações e percebermos que eles estão sentados numa das maiores minas de dados que existem no mundo. Explorar estes dados e retirar ilações relevantes apresenta vários desafios, porque são dados em tempo real que produzem um volume de informação muito difícil de trabalhar. Desenvolvemos a plataforma de inteligência ativa, que não só desenvolve um conjunto de recomendações para os operadores de telecomunicações com base nos dados que processamos, mas também permite traduzir essas recomendações em ações de forma automática.

**Nesse sentido, quais os principais desafios tecnológicos que surgem na nossa Era e que a Mobileum está a tentar resolver?**

**BL:** A cibersegurança e a gestão de risco são um dos maiores desafios da Era digital em que vivemos e na Mobileum é um dos principais problemas que nos move. Somos fornecedores de algumas das maiores soluções a esse nível no mundo. Isto é um desafio enorme, porque é uma área que está constantemente em atualização. O tema da privacidade de dados também é um desafio chave, porque os nossos clientes cada vez estão mais exigentes nesse aspeto. Por outro lado, o paradigma da conectividade também está a ser alterado. Antigamente, o grande foco estava em assegurar a conectividade entre as pessoas. Neste momento, o mundo evoluiu e isso não chega, é fundamental assegurar a conectividade entre máquinas, garantir que serviços críticos em rede não falham. Portanto, é fundamental olhar para a qualidade da experiência de forma holística, não só das pessoas, mas também das próprias coisas que estão ligadas à rede e entre si.

**Quais as maiores apostas da Mobileum a nível de produtos?**

**BL:** Nós operamos no vertical de telecomunicações, portanto, acabamos por ter um conjunto de soluções muito alargadas, porque as redes de comunicações são a infraestrutura base do

processo de digitalização. No entanto, há três principais produtos em que estamos muito focados. Um deles envolve tudo o que tem a ver com assegurar a qualidade de serviço e a experiência do cliente. Outro dos temas que estamos a explorar é a segurança e a gestão de risco das redes de 5G, sendo que a Mobileum desenvolveu uma solução que permite proteger as redes de 5G. Finalmente, estamos a desenvolver um conjunto de soluções que vão permitir manter o

**"Explorar estes dados é bastante desafiante, porque trabalhamos com dados em tempo real que produzem uma enorme complexidade na informação, o que é muito difícil de trabalhar. Desenvolvemos a plataforma de inteligência ativa, que não só desenvolve um conjunto de recomendações para os operadores de telecomunicações com base nos dados que processamos, mas também permite fazer ações de forma automática".**

roaming à medida que os operadores desligam as redes de 2G e 3G e que se preparam para oferecer Roaming para redes privadas de 5G, que é uma das principais tendências da indústria.

**A Software Factory, em Braga, desenvolve alguns produtos relacionados com a inteligência ativa e gestão de risco. O que motivou esta aposta?**

**Renato Gaspar (RG):** Sempre fomos vistos como o centro de excelência de desenvolvimento de

soluções na área de gestão de risco dentro da Mobileum. Quando a plataforma inteligência ativa ("AIP" - Active Intelligence Platform) começou a ser desenvolvida, ao mostrarmos as competências que temos em Portugal, em tecnologias de Cloud, Edge Computing e Inteligência Artificial conseguimos que o centro de desenvolvimento para a plataforma fosse baseado no nosso país. Estamos, neste momento, a desenvolver coisas na fronteira da ciência e ao melhor nível do que se faz no mundo em tudo o que é Inteligência Artificial, Machine Learning e tecnologias de Cloud nativas.

**O projeto AIDA está relacionado com a gestão de risco em 5G. Em que consiste este consórcio?**

**RG:** É um consórcio muito importante em que estamos a definir as bases do que é o futuro da gestão de risco e da proteção dos operadores em redes de 5G. Ao evoluirmos para o 5G, os protocolos anteriores não desaparecem. Além disso, o 5G vai levar a uma proliferação de redes e ao nascimento de redes privadas. Com o 5G o volume e a diversidade da informação vai aumentar exponencialmente, por isso, não podemos perder o controlo sobre os dados e respetiva privacidade.

**Ana Soares (AS):** Além disso, os colaboradores estão envolvidos em algo que estão a construir. Até podemos nem saber exatamente tudo o que poderá ser construído no futuro, mas sabemos que estamos a lançar bases sólidas para algo mais que o presente.

**Como antevê o futuro da tecnologia?**

**BL:** A tecnologia veio sempre mostrar-nos que os limites podem ser quebrados. A nível das empresas, a transformação digital é a face mais visível disso mesmo. Veio para ficar e vamos assistir a grandes alterações de paradigmas.

**AS:** Há um relatório do World Economic Forum que diz que, globalmente, até 2025, cerca de 50% das pessoas no mercado laboral vão precisar de novas competências digitais. Portanto, temos de utilizar a tecnologia para conseguir acompanhar a rapidez da evolução e responder às necessidades de mercado.

**Do you speak  
Kubernetes?  
we are  
hiring!**

Be part of a great working environment:

- Work with a global company
- Be part of an awesome team
- Learn and expand your growth opportunities
- Meet leaders who will challenge and nurture you

Apply Now!



# A importância de falar de Literacia Financeira nas empresas



Dulce Forte  
CEO DSolutions Consulting Group

**D**e alguns anos a esta parte que me dedico a estudar o tema do presentismo financeiro e qual o impacto que o mesmo tem na produtividade dos colaboradores e das empresas.

O "Presentismo: a arte de estar fisicamente presente mas mentalmente ausente" é um fenómeno a que os recursos humanos devem prestar atenção e encontrar meios para apoiar os funcionários com problemas de "saúde" financeira (endividamento), seja por meio de medidas preventivas (formação), seja de resolução dos problemas (aconselhamento financeiro / consultoria). Ambas podem ser posicionadas dentro da proposta de valor do funcionário.

Quando os colaboradores estão financeiramente "doentes" a sua saúde e desempenho no trabalho sofrem com isso e a produtividade também. É impossível um colaborador trabalhar concentrado e focado se passar o dia a pensar como é que vai cumprir com o pagamento dos seus créditos ou se as entidades credoras lhe enviarem sms, mails ou

contactarem por telefone várias vezes dia.

Segundo o Banco de Portugal (fev 2022) o endividamento dos particulares "subiu 4.800 milhões de euros e resultou no incremento do endividamento em relação ao sector financeiro". Em termos percentuais, equivale a um aumento de 3,6% entre o final de 2020 e o final de 2021, mais 1,1 pontos percentuais do que entre 2019 e 2020.

Se tivermos em conta que 70% dos endividados são consumidores com idades superiores aos 40 anos e que 63% trabalha, percebemos que o fenómeno do endividamento está na população ativa, isto é, nos colaboradores das nossas organizações.

Para "ajudar" a este cenário, Portugal aparece classificado em diversos indicadores como um dos piores países com conhecimentos de Literacia Financeira e perspectiva-se um aumento das taxas de juro, logo um aumento nas prestações de grande parte dos empréstimos dos nossos colaboradores.

Em fevereiro deste ano, a ASF (Autoridade de Seguros e Fundos de Pensões) lançou às empresas uma série de recomendações no âmbito da Literacia Financeira das quais destaco as principais: "as empresas devem ensinar hábitos de poupança aos trabalhadores" e "devem envolver-se no esforço de promoção e desenvolvimento da resiliência financeira das famílias."

Segundo este órgão supervisor é importante "alargar as atividades de formação financeira no local de trabalho, o que implicará o envolvimento e compromisso de entidades patronais, que ao apostar nesta capacitação, estarão também a promover o bem-estar dos seus trabalhadores"

E como é que as empresas podem ajudar os seus colaboradores a serem financeiramente felizes? No ensino da Literacia Financeira está definido que 12 horas é o que cada indivíduo necessita para aprender os princípios base para gerir de forma saudável o seu dinheiro. Se as empresas apostarem nesta orientação e a combinarem com a obrigatoriedade de assegurar o direito individual à formação, prevista no artigo 131.º do Código do Trabalho, contratando formadores e empresas, devidamente certificadas e habilitadas, para este tema vão ao encontro do que o mesmo artigo refere, "as empresas estão obrigadas a: desenvolver e qualificar o trabalhador, com o objetivo de melhorar a sua empregabilidade e aumentar a produtividade e competitividade da empresa".

Na DSolutions Consulting Group desenvolvemos formação em Literacia Financeira e somos uma entidade formadora certificada pelo que todas as horas de formação que sejam despendidas com este tema são devidamente registadas e consideradas no plano anual de formação das empresas.

Como formadora certificada em Literacia Financeira para empresas e com mais de 10 anos de experiência a transmitir conhecimentos nesta temática a diferentes grupos da população acredito que este é o caminho a ser seguido dentro e fora das empresas porque **"com o dinheiro podemos comprar muitas coisas, mas não o essencial para nós. Proporciona-nos comida, mas não apetite; remédios, mas não saúde; dias alegres, mas não a felicidade."** Henrik Johan Ibsen



**DSOLUTIONS**  
Consulting Group

by Dulce Forte

Somos Pessoas a trabalhar, com Pessoas, para Pessoas.



# Aposta nas boas práticas na gestão de áreas de localização empresarial

A APPE - Associação Portuguesa de Parques Empresariais resulta do esforço coletivo de gestores de áreas de localização empresarial, privados e públicos, e da sua vontade de dinamizar a qualificação e organização do território e de criar boas práticas, promovendo o aumento da competitividade nacional para uma maior atração e fixação de investimento produtivo.

Refletindo sobre temas primordiais do setor - a gestão eficiente e sustentável de parques empresariais, a qualificação das áreas de acolhimento empresarial, a articulação eficaz das diversas entidades licenciadoras e a promoção de políticas de desenvolvimento e de sustentabilidade - a APPE aspira a contribuir para a maior eficiência nos processos de atração de investimento sustentável e proporcionar um maior destaque às vantagens competitivas de cada região.

Os Parques Empresariais são espaços de acolhimento empresarial que oferecem as condições mais adequadas para uma instalação rápida e eficiente de projetos de investimento, desempenhando um papel fundamental na diferenciação e competitividade de cada região.

A adoção de modelos de planeamento e gestão das infraestruturas - sejam elas infraestruturas de transportes rodoviários e ferroviários, infraestruturas energéticas como o gás e o abastecimento elétrico ou infraestruturas de comunicações - são essenciais para o desenvolvimento e aplicação de políticas de sustentabilidade, a nível ambiental e energético.

A definição de metas e avaliação dos níveis de cumprimento são uma preocupação das entidades gestoras destas áreas de acolhimento empresarial, tendo como objetivo a atração e fidelização dos seus clientes, numa procura constante de melhoria e inovação dos espaços e serviços que disponibilizam.

A conjugação destes fatores e as melhorias efetuadas contribuem para que os territórios sejam cada vez mais apelativos, eficientes e sustentáveis.

Um dos exemplos que aqui apresentamos é o trabalho que tem sido desenvolvido pelo

associado da APPE, Taguspark - Cidade do Conhecimento, na implementação de políticas de sustentabilidade e eficiência com o objetivo de se constituir como o "Parque mais cívico da Europa".

Esse desígnio é introduzido por um conjunto de melhorias de eficiência na gestão do seu ativo e da adoção de um conjunto de boas práticas. O Taguspark desenvolveu então um modelo de governação mais eficaz e sustentável, assente em 4 pilares:

- Independência Energética - com a introdução de fontes de energia solar que contribuem para alimentar toda a infraestrutura do parque, reduzindo a sua pegada ecológica;

- Economia circular - com a separação dos resíduos sólidos que são, em parte, utilizados no processo produtivo de uma empresa instalada no Parque. É o caso das beatas que são utilizadas por uma startup no processo produtivo de materiais de construção com melhores qualidades acústicas e térmicas que os tradicionais;

- Alteração comportamental - com a difusão de políticas de objetivos de zero desperdício de água e energia, lixo e beatas e carros mal-estacionados;

- Dignidade laboral - com o aumento do salário mínimo dos funcionários dos prestadores de serviços residentes no parque para valores de 1000 euros.

A aplicação destas boas práticas, o desenvolvimento de um conceito de civismo coletivo e a promoção do bem-estar no local de trabalho contribuirão para o crescimento de um ecossistema mais produtivo e sustentável, com uma combinação equilibrada entre aprender, trabalhar, viver e relaxar, que enriquece e serve de exemplo para a região.

A arquitetura destes espaços deve ser planeada facilitando a coexistência de empresas, instituições de ensino, espaços de lazer, casas, serviços, um ecossistema de conhecimento - universidades, instituições de investigação e incubadoras, mas também espaço para a partilha cultural e artística, tão importantes na promoção da participação da comunidade.



**Isabel Caldeira Cardoso**  
Presidente da Direção da APPE

Este modelo de desenvolvimento constitui um fator competitivo na captação de investimento e na atração de empresas, resultando em polos empresariais onde coexistem empresas, incubadoras, centros de ensino e investigação onde, para além dos espaços e serviços oferecidos às unidades empresariais, existe disponibilidade de recursos humanos especializados, um modelo de boas práticas de sustentabilidade ambiental e energética, resultando no bem-estar de quem visita e trabalha no parque onde não falta arte, cultura e espaços de lazer, tornando estas localizações empresariais qualificadas em marcos fundamentais no desenvolvimento da economia regional.

A APPE vê a difusão deste tipo de políticas inovadoras e dos bons exemplos dos seus associados como um instrumento para alavancar a economia regional e nacional, através do aumento da visibilidade e atratividade do território português. Este tema será o central no primeiro Webinar da Associação, com programa a apresentar em breve, para o qual todos os responsáveis pela gestão de parques empresariais estão convidados.

A portrait of José Manuel Ferreira, a man with dark hair, wearing a dark grey blazer over a white shirt. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a plain, light grey.

# "A localização é o fator-chave dos nossos parques industriais"

A VGP opera um pouco por toda a Europa, construindo e gerindo parques industriais e logísticos da mais alta qualidade. Em entrevista à Valor Magazine, o diretor-geral em Portugal, José Ferreira, caracteriza estes espaços industriais e logísticos e explica o que torna os parques VGP únicos.

José Manuel Ferreira  
Diretor-geral para Portugal



## Como caracteriza o vosso modelo de negócio, no que respeita aos parques industriais que constroem?

A VGP é um promotor pan-europeu, proprietário e gestor de propriedades logísticas e semi-industriais de elevada qualidade, e já com presença em 16 países europeus. Trabalhamos num modelo de negócio plenamente integrado, com competências, capacidade e experiência em toda a cadeia de valor, desde a aquisição dos terrenos ao seu desenvolvimento e gestão dos recursos e propriedades.

Apostamos na construção de relações de longo prazo com todos os nossos stakeholders (inquilinos, comunidades locais e autarquias) e é esta relação que nos permite à data ter uma base de terrenos (próprios ou já comprometidos) de aproximadamente 11,28 milhões m<sup>2</sup>, sendo o nosso objetivo desenvolver parques com múltiplos inquilinos.

## Quais as principais características que têm em conta, quando procuram localizações para instalar os vossos parques industriais?

Estamos focados em localizações premium, em cidades com um mínimo de cem mil habitantes e com fáceis e rápidos acessos às infraestruturas rodoviárias principais e à rede de transportes públicos.

Cerca de 40% dos nossos projetos de desenvolvimento, adquiridos em 2021, foram terrenos industriais abandonados próximos das cidades, aproximando os nossos clientes dos seus clientes e melhorando assim a eficiência da sua cadeia de fornecimento e entrega de last-mile. A integração de novos parques, e infraestruturas adjacentes, nos arredores das cidades é uma parte crucial da fase de conceção dos nossos parques. Em todos, e particularmente nos que se aproximam mais dos centros urbanos, a integração da construção no ambiente que a rodeia é fundamental, procurando respeitar o património, a sociedade, a cultura e o ambiente natural do local.

## Cada vez mais, o desafio é contraditório: os municípios precisam de atrair empresas e indústrias para os seus concelhos, com vista a dinamizar o emprego e fixar população, bem como a economia concelhia, mas simultaneamente não querem veículos pesados a circular no meio da cidade. Como é isto solucionável?

Devido às regras internas da VGP, aquando da análise das possibilidades de desenvolvimento/investimento, procuramos locais fora dos centros urbanos, nos limites da cidade e com acesso direto às vias rápidas e transportes públicos. É este cuidado que consideramos que deve ser refletido na elaboração dos planos diretores municipais.

## Qual a importância e o papel da sustentabilidade nestes parques industriais e logísticos?

Como empresa familiar, pretendemos utilizar o nosso know-how para garantir que contribuimos para um futuro melhor e mais sustentável para as gerações vindouras. Procuramos otimizar continuamente os nossos edifícios de acordo com as exigências do mercado e com as mais recentes inovações tecnológicas. A eficiência energética e a sustentabilidade estão entre as nossas principais prioridades.

O nosso objetivo global consiste em minimizar o impacto ambiental à escala do grupo e, por isso, identificámos quatro objetivos-chave para concretizar esta ambição: alcançar a neutralidade de carbono no âmbito de aplicação 1 e 2 até 2025 para as nossas próprias operações; redução das emissões brutas em 50% até 2030 para as nossas próprias operações e em 55% para o âmbito 3, causado pelas operações dos nossos inquilinos; aumentar a capacidade de produção de energia verde para 300 MWp; certificação de todos os novos edifícios com o objetivo de BREEAM Excelente ou DGNB Gold.



## Como são pensados e concretizados os projetos de parques industriais criados de raiz pela VGP, no sentido de prever e salvaguardar as questões tecnológicas, energéticas e de sustentabilidade?

Como sempre, o nosso foco é a localização. A localização garante-nos um parque competitivo e com rácios de sustentabilidade positivos devido aos estudos de tráfego. Para além disso, contamos com mais de 20 anos de experiência no desenvolvimento de unidades industriais e logísticas, parceiros experientes no desenho e construção, e mais de 300 clientes. É através desta combinação de experiências e conhecimentos entre todos os intervenientes que melhoramos a sustentabilidade e qualidade das nossas unidades parque após parque.

## Como definiria a qualidade dos parques industriais e logísticos nacionais? Portugal está bem posicionado, a nível europeu, no que respeita à qualidade e modernidade dos mesmos?

Nos últimos anos tem-se vindo a verificar a requalificação de antigos parques logísticos e industriais para soluções mais próximas do standard no restante mercado europeu. Na sua grande maioria devido a investimentos próprios (construção da unidade pelo utilizador). Tem havido uma migração das antigas unidades (BTS – Built-To-Suit) com menor altura e áreas rígidas, para unidades modernas, flexíveis e sustentáveis.

## Quais os projetos existentes atualmente que gostaria de salientar?

A nossa ambição é iniciar a construção de três novos parques ainda este ano, totalizando quatro parques VGP em Portugal. Como principais projetos, gostaríamos de destacar o VGP Park Sintra, VGP Park Loures e VGP Park Montijo, todos eles com uma localização única e atualmente em comercialização. Obviamente que o VGP Park Santa Maria da Feira, totalmente arrendado à Rádio Popular, é a nossa estrela no país.

## Como avalia a margem de crescimento existente no mercado português? Considerando o setor em que opera, já existem impactos evidentes resultantes da atual conjuntura económica internacional?

O mercado imobiliário logístico e industrial português ainda está alguns anos atrasado em relação ao resto da Europa. Se acrescentarmos a falta de unidades novas e flexíveis para arrendar, podemos assumir que o mercado português ainda tem margem para crescer. Infelizmente, devido à situação atual na Europa, com a guerra na Ucrânia, o custo da construção tem vindo a aumentar diariamente, trazendo dificuldades adicionais aos projetos, e obrigando a uma melhor gestão dos recursos e das soluções de construção.

# CINM preparado para receber novas empresas e contribuir para a dinamização da economia da Madeira



Roy Garibaldi  
Presidente do Conselho de Administração

O Centro Internacional de Negócios da Madeira (CINM) tem comprovado a sua capacidade de contribuir para o desenvolvimento da economia da Madeira e compensar os constrangimentos permanentes de que padece, como são a insularidade, a dimensão reduzida do seu mercado interno, o isolamento e a excessiva dependência económica do turismo.

Tal contributo tem sido mais vincado quando a estabilidade, a previsibilidade e a segurança jurídica - princípios fundamentais que os investidores valorizam nos processos de decisão para o desenvolvimento de negócios à escala internacional - convivem com os benefícios inerentes ao próprio CINM.

Com a crise socioeconómica decorrente da pandemia, que fez soar os alarmes nas regiões economicamente dependentes de um mono-produto como o turismo, as mais valias do CINM como instrumento de atração de investimento e, simultaneamente, mecanismo capaz de ajudar os investidores portugueses no desenvolvimento dos projetos de internacionalização das suas empresas, tornaram-se ainda mais evidentes.

Como tal, a recente prorrogação da admissão de novas empresas em sede da Assembleia da

República, colocando um ponto final na situação de impasse e de incerteza que o CINM vivia, veio conferir à praça de negócios portuguesa a estabilidade necessária para contribuir para a recuperação económica e social da Região.

A perceção efetiva das valias que o CINM pode acrescentar à economia nacional e regional está patente no conjunto de resultados que tem gerado ao longo dos anos, entre os quais se destacam, no plano quantitativo, o contributo para o PIB da Madeira, a criação de milhares de postos de trabalho, diretos e indiretos, as receitas fiscais oriundas das empresas e dos trabalhadores do CINM e, no plano qualitativo, a atração e desenvolvimento de atividades sofisticadas e inovadoras bem como uma interação muito positiva do CINM com outros sectores da atividade económica nacional e regional.

Os últimos dados conhecidos sobre a evolução do número de empresas, de 31 de Dezembro de 2021, revelam que estavam registadas no CINM um total de 2.556 entidades. No que respeita à criação de emprego, os dados oficiais disponibilizados pela Direção Regional de Estatística da Madeira, relativamente a 2020, confirmam que o CINM era responsável por um total de 3.540 postos de trabalho diretos na Região. Um número de trabalhadores que representa um crescimento, de 2019 para 2020, na

ordem dos 13,4%.

A evolução registada neste campo mostra que a praça de negócios madeirense, como instrumento primordial de política de desenvolvimento regional, não só tem contribuído para aumentar a competitividade global da atividade económica na Madeira como também para facultar novas oportunidades de emprego, quer para jovens quadros qualificados quer para profissionais oriundos das comunidades madeirenses da diáspora.

Dos milhares de postos de trabalho criados pelas empresas do CINM a larga maioria são muito qualificados e auferem salários acima da média da economia regional, tendência que é claramente comprovável se atendermos a que, conforme o recente estudo da Universidade de Coimbra sobre os contributos do CINM, 3% da população ativa da Madeira está empregue nas empresas do CINM e que, com base no apuramento dos dados da receita fiscal por parte da AT-RAM, a contribuição dos trabalhadores destas empresas através do IRS cobrado em 2021 foi de 5,8%.

Noutro prisma é também de ressaltar que num período em que se verificou uma perda considerável da receita fiscal do tecido empresarial da Região, o CINM tem conseguido manter o seu contributo para os cofres da Região, em termos percentuais e absolutos.

Segundo os dados apurados pela Autoridade Tributária da Região Autónoma da Madeira, o CINM gerou em 2021 um total de 101,1 milhões de euros, sendo de destacar que deste montante mais de 66% das receitas de IRC geradas na Região tiveram origem em empresas do Centro Internacional de Negócios da Madeira. Em termos globais, comparando a receita fiscal total da Região em 2021 com aquela gerada no quadro da atividade do CINM no mesmo ano, o contributo do CINM para a Região foi na ordem dos 11,6%.

Estes indicadores justificam plenamente as razões que levaram a Madeira a criar, nos anos 80, o Centro Internacional de Negócios como instrumento de diversificação e de desenvolvimento económico regional e são um forte incentivo à sua continuidade.



# “A Madeira tem uma arquitetura desafiante e única”

A 1 de julho comemora-se o “Dia da Região Autónoma da Madeira e das Comunidades Madeirenses”. Dois dias depois, assinala-se também o Dia Nacional do Arquiteto. A Ordem dos Arquitectos, secção regional da Madeira, destacou o papel do arquiteto enquanto agente caracterizador do território e lembrou que a Arquitetura também pode ser utilizada como motivo turístico e dinamizador da região.

**E**nquanto Presidente da Ordem dos Arquitectos, secção regional da Madeira, que reflexão inicial lhe parece indicada fazer sobre a Madeira, a sua comunidade e o espaço e importância que a Arquitetura ocupa neste arquipélago?

A Arquitetura na Madeira é a história da adaptação e evolução de um povo que sempre lutou para amenizar as agruras de um território cheio de personalidade, procurando tirar proveito da luz e água abundante, esculpindo na rocha o seu habitat. A comemoração do Dia da Região e das suas Comunidades personifica esta dicotomia do ilhéu que precisa do mar como horizonte, mas também precisa de sair, para depois voltar. E depois, também existe a ilha dentro da ilha. No dia 3 de julho comemora-se o Dia Nacional do Arquiteto - o principal agente caracterizador de um território - e com o propósito de consciencializar para a complexa e desafiante tarefa de produzir arquitetura numa região ultraperiférica, a SRMAD deseja cada vez mais promover o debate e reflexão sobre esta realidade através de várias iniciativas, como será o seminário “A Arquitetura nas Ilhas”, em parceria com a SRAZO, que versará sobre esta temática.

**Quais as características particulares desta região, no que respeita à arquitetura da mesma, que importa destacar, dar a conhecer e preservar?**

O arquipélago da Madeira, com a sua geomorfologia e clima muito particulares, conduz na sua especificidade a ação do homem sobre o território, dando origem primeiramente a uma arquitetura intuitiva e vernacular, de dimensões modestas, em que os materiais de construção são muito simples, evoluindo para outras intervenções mais audazes e ambiciosas, ao longo dos tempos, desde a arquitetura quinhentista, passando pelo desenvolvimento das Quintas Madeirenses, mais tarde ligadas ao primeiro turismo de saúde, evoluindo pelo rico movimento Moderno e Pós-Moderno, até à contemporaneidade, não esquecendo a importância de uma organização espacial mais cuidada, com o desenvolvimento do urbanismo.

**Quais os desafios que esta arquitetura**



Susana Jesus  
Arquiteta presidente

**enfrenta?**

Os maiores desafios da atualidade são o galopante preço da construção, devido ao aumento do custo das matérias-primas e dos transportes para a região. Acresce o tempo de tramitação processual dos projetos e toda a burocracia relacionada que não promove a captação de investimento no arquipélago, para a necessária e urgente recuperação de um importante parque imobiliário. Os arquitetos precisam de ver o seu trabalho valorizado uma vez que assumem cada vez mais responsabilidade a desenvolver ou a analisar projetos, necessitam de continuamente estarem atualizados e de fazerem formações. Para tal é necessário investimento pessoal e a situação atual de concorrência desleal entre a classe tem vindo a dificultar o exercício da profissão.

**Que análise faz da Madeira e seu espólio arquitetónico, que possa ser interessante,**

**inclusivamente, transformar num determinado tipo de turismo, para amantes de Arquitetura?**

A SRMAD tem estado a alertar para o facto de que há um crescente número de interessados que visita a região para ver obras de arquitetura, pelo que fará todo o sentido incentivar este novo tipo de turismo. Dentro desse espírito, a SRMAD lança em breve um roteiro arquitetónico, o Mapa de Rui Goes Ferreira, e certamente que outros se seguirão. Estão também a ser produzidos os Guias da Arquitetura do Séc. XIX e Séc. XXI (o Guia do Séc. XX já existe e tem muita procura).

**Em caso de não se dinamizar para o turismo, que outra aposta se poderá fazer para destacar e dar a conhecer a arquitetura da Madeira?**

A SRMAD lança no início de julho a 2ª edição do Prémio de Arquitetura da Madeira e Porto Santo (PAMPS) que este ano versará sobre Reabilitação. Após o sucesso da edição do ano passado, contamos com a presença e o entusiasmo dos nossos membros para este concurso que visa destacar o que de melhor se constrói e reabilita no arquipélago. Neste âmbito, todas as obras que concorrem serão expostas, e em parceria com o Governo Regional através da Secretaria do Turismo e Cultura, será lançado um catálogo bianual com a edição de 2021 de obra nova e de 2022 com obra de requalificação, dando a conhecer o nosso património arquitetónico.



# “O preço da inovação na aeronáutica é muito alto”

O Departamento de Ciências Aeroespaciais da Universidade da Beira Interior é reconhecido nacional e internacionalmente, pela sua atividade académica, de pesquisa e produção teórica, mas também pelo seu cunho de investigação e ligação às empresas do Cluster da Aeronáutica. O professor Francisco Brójo explica os desafios que a aeronáutica enfrentará, nos tempos mais próximos e de que forma isso poderá alterar a aviação, como a conhecemos.

**A** Universidade da Beira Interior tem no seu ADN a vontade de estar sempre na vanguarda e também foi assim com a criação do curso de Engenharia Aeronáutica, em 1991, correto? Como se encontrava o país naquela época e que evolução teve lugar?

Sim, é verdade, é o curso desta área mais antigo do país. Na altura, o Reitor da Universidade era o professor Passos Morgado, que era brigadeiro da Força Aérea e tinha, portanto, afinidade com esta área. Ele reconheceu que a nível nacional faziam falta especialistas na área aeronáutica e assim nasceu o curso de Engenharia Aeronáutica. De então para cá, a área tem crescido substancialmente no país, embora atualmente atravessemos um período de alguma recessão, dada a paragem provocada pela Covid-19.

**A inovação é importante, mas também é fundamental falar da ligação que existe entre as academias, que a desenvolvem, e as indústrias, que a aplicam. Porque é que esta ligação é tão importante para ambos os lados?**

Sempre fizemos um grande esforço para ter ligação à indústria, por várias razões. Primeiro, porque é necessário feedback em relação à qualidade do ensino ministrado e também porque a nossa investigação em Engenharia deve ter utilidade, i.e. tem que poder ser aplicada a produtos e, para isso, é fundamental sabermos o que a indústria precisa. Depois, relativamente aos alunos dos nossos cursos, o nosso objetivo último é dar-lhes muita prática da atividade, pelo que o mais importante é poderem contactar com as fábricas e as empresas relacionadas.



Além disso, as indústrias mostram-se satisfeitas com os profissionais que lhes enviamos e, se eles estão satisfeitos, então a qualidade do nosso ensino é obviamente elevada.

**No entanto, é verdade que o ensino superior tem visto os seus ciclos de estudos constantemente alterados?**

Sim, é verdade. Inicialmente, partimos de uma Licenciatura de cinco anos para uma Licenciatura de três anos e um Mestrado, de dois anos (3+2). Depois, face ao panorama nacional, passámos a um Mestrado integrado. Todavia, a tutela agora reconhece que

os Mestrados Integrados foram um erro e quer reverter o processo, obrigando à passagem para o 3+2, o que se torna muito complicado para os alunos, que são apanhados entre períodos de mudança e podem sentir-se prejudicados.

**Apesar das dificuldades mencionadas anteriormente, que o setor está a atravessar, parece-lhe que o crescimento da área da aeronáutica irá continuar?**

Sim, no sentido em que irá sempre haver desenvolvimento tecnológico. No nosso caso, temos projetos, entre

outros, de investigação na área das aeronaves não tripuladas e de desenvolvimento na área do hidrogénio, no sentido de substituir o combustível utilizado atualmente. Há muitas oportunidades de crescimento, mas efetivamente estamos em crise. Neste momento, tenho receio que as restrições ambientais impliquem tantos custos que o nível de preço suba tanto que nem toda a gente tenha disponibilidade de continuar a utilizar transporte aéreo e que mesmo empresas tenham que repensar a forma como transportam mercadorias.

**Quais os desafios que terão maior impacto neste setor?**

Os combustíveis, pelos custos que irão representar, serão os mais impactantes, mas os materiais também são de considerar. Por exemplo, o alumínio é muito leve, mas não pode ter as suas propriedades alteradas com soldadura, por exemplo, o que cria um desperdício enorme de matéria-prima no fabrico de peças. Se passarmos para fibra de carbono, diminuimos o desperdício, sem diminuir a resistência mecânica, mas há outros problemas a ter em conta. Por exemplo, o carbono é um material condutor, o que implica que temos que ter cuidado na ligação entre materiais para evitar corrosão. Na aviação, há sempre desafios: queremos ir mais rápido, queremos ser menos poluentes, queremos baixar os custos de manutenção, queremos transportar mais carga... Isso estimula o desenvolvimento e a evolução. Infelizmente, por vezes a implementação desses desenvolvimentos é demasiado onerosa para ser viável.



# “Falta reconhecer a importância da investigação em Ciências do Desporto”

O professor Daniel Marinho, que integra enquanto docente e investigador o Departamento de Ciências do Desporto da Universidade da Beira Interior (UBI), foi convidado a integrar a Comissão Consultiva de Ciência e Desenvolvimento do Comité Olímpico de Portugal. Em entrevista, explica a importância da área das Ciências do Desporto e o porquê de ser necessário, ainda, dar-lhes mais relevância.

**F**oi recentemente convidado a integrar a Comissão Consultiva de Ciência e Desenvolvimento do Comité Olímpico de Portugal (COP). Quais os principais objetivos desta sua integração no COP?

A Comissão Consultiva de Ciência e Desenvolvimento visa apoiar as atividades do COP no que diga respeito ao envolvimento da Ciência no desenvolvimento e promoção do desporto, apoiando o desenvolvimento das Ciências do Desporto em Portugal e, através delas, potenciar o desenvolvimento desportivo e social do país, especialmente através da valorização do saber e da transferência de conhecimento para a educação olímpica, formação desportivo-motora, preparação desportiva e participação competitiva.

**Quão importante é a relação direta entre a ciência, a investigação e o desporto, para um maior desenvolvimento deste último?**

Diria que deveria estar próximo do que se pretende em qualquer área do conhecimento: que a aproximação entre a teoria e a prática seja cada vez mais uma realidade e que o desporto possa também basear as suas práticas em evidências científicas. Obviamente que nem sempre esta ligação pode ser direta, designadamente por existirem uma série de imponderáveis que são parte integrante do fenómeno desportivo e do rendimento desportivo, mas mesmo nestas ocasiões podemos usar o aporte científico-tecnológico para suportar as nossas decisões será uma mais-valia.

**O Departamento de Ciências do Desporto da UBI foi distinguido, pela primeira vez, há seis anos, no ShanghaiRanking, como um dos 100 melhores do mundo e o terceiro em Portugal, no que respeita à qualidade da investigação levada a cabo em Ciências do Desporto. Esta é uma área que tem vindo a ser melhorada de ano para ano?**

A investigação científica na área das Ciências do Desporto tem vindo a apresentar melhorias muito significativas, não só com trabalhos de natureza mais aplicativa, mas também com trabalhos de natureza mais conceptual. O Departamento de Ciências do Desporto da UBI tem procurado acompanhar estas dinâmicas, sendo que se tivermos em linha de conta

que o número de recursos humanos com que o departamento de Ciências do Desporto pode contar é bastante inferior à maioria das instituições com quem competimos, a presença em lugares de destaque neste ranking é um feito assinalável.

**Quais os desafios, em particular, que o Desporto ainda enfrenta em Portugal e como pode a academia – particularmente o Departamento de Ciências do Desporto – ajudar a ultrapassar alguns deles?**

Embora tenham existido bastante mudanças nos últimos tempos, o Desporto e a Investigação em Ciências do Desporto continuam a ser vistos como um parente pobre de outras áreas do conhecimento. É preciso continuar a sensibilizar as entidades promotoras da ciência para a necessidade de afirmação das Ciências do Desporto como área autónoma do conhecimento.

**De há alguns anos a esta parte, os atletas de alta competição nacionais têm trazido excelentes resultados. Que influência teve a investigação e a ciência nesta melhoria das suas capacidades e condições de treino?**

Penso que há uma série de fatores que podem ter contribuído para esta situação, sendo uma delas a influência da integração do conhecimento científico nas práticas diárias de treino e competição. Os treinadores têm procurado cada vez mais fundamentar a sua prática em evidências científicas, tendo tido neste capítulo um papel de destaque a existência de equipas de trabalho multidisciplinares com elementos de diferentes especialidades das Ciências do Desporto a auxiliarem no processo de treino e competição.

**Qual o caminho para o Departamento de Ciências do Desporto, num futuro próximo?**

O caminho será a melhoria contínua, com a necessidade de renovação do corpo docente e de investigadores, não deixando de contar com a necessidade de contar com novos elementos que trazem irreverência, novas ideias e contributos para esta inovação. A investigação continuará em dois grandes eixos fundamentais: o treino desportivo e o exercício e saúde.



Daniel Marinho  
Docente e investigador

# “Estamos sempre atentos às fragilidades da freguesia do Areeiro”

Fernando Braamcamp é o presidente da Junta de Freguesia do Areeiro, uma freguesia que, como o próprio salienta, reflete a realidade de grande parte da cidade de Lisboa, com uma população maioritariamente envelhecida e carência de equipamentos e infraestruturas sociais. Por esse motivo, a Junta de Freguesia assumiu o papel de amigo próximo e, através do projeto “Programa Olá, Bom Dia” conseguiu garantir uma maior interação com os idosos e assegurar que não estavam sós. Este projeto foi agora distinguido, pela Lisbon Awards Group.



Fernando Braamcamp  
Presidente da Junta de Freguesia do Areeiro

## Como caracterizar a Freguesia do Areeiro, nos seus aspetos sociais, económicos e infraestruturais?

No aspeto social a freguesia do Areeiro é um reflexo da cidade de Lisboa, onde predomina a população idosa (cerca de 45%), com uma economia débil e, em termos de infraestruturas, esta freguesia tem necessidades na área do Desporto, Educação e Cultura.

## Quais os principais problemas que urge solucionar, nesta freguesia?

Importa dotar a freguesia de equipamentos tais como creches e jardim de infância, a nível público. Não temos também, na área da terceira idade, qualquer equipamento de apoio aos mais idosos.

A Junta de Freguesia do Areeiro venceu o

## prémio de Ação Social atribuído pela Lisbon Awards Group, com o projeto “Programa Olá, Bom dia”. De que se trata este projeto e quais os seus principais objetivos, junto da comunidade a que se destina?

Nos anos de 2009 e 2010, houve um surto de óbitos de idosos que faleceram nas suas casas, só sendo descobertos pelos vizinhos que começaram a estranhar os mesmos não serem vistos. O equipamento disponível na altura, chamado telealarme não correspondia àquilo que se pretendia, acabando os seus utilizadores por falecerem em silêncio e na solidão.

Perante isto, entendi que, não evitando o falecimento, poderia evitar a solidão, ligando todos os dias para o número de contacto disponibilizado e conversando com o idoso. Esta foi a forma

encontrada de fazer “prova de vida”.

Este contacto diário aborda diversos assuntos com a intenção de se saber como a pessoa se sente, quer a nível físico ou a nível psicológico, para além de outras banalidades, para estimular a aproximação.

## Quão importante é a atribuição deste prémio, para o executivo da Junta e os recursos humanos envolvidos neste projeto, bem como para quem dele usufrui?

A atribuição deste prémio é o culminar de um trabalho sempre atento às fragilidades da nossa freguesia. Permita-me salientar que o maior prémio foi o sucesso deste programa, a adesão de dezenas de idosos, sabendo que contribuimos para o bem-estar e segurança dos nossos fregueses.

Congratulamo-nos que a Lisbon Awards Group tenha tido a sensibilidade para esta realidade e nos tenha distinguido com este prémio.

## Que outros projetos existem, em particular dentro da área de Ação Social, e que fazem diariamente a diferença na vida dos cidadãos do Areeiro, que gostaria de destacar em particular?

Não querendo fazer uma lista exaustiva passo a indicar alguns dos projetos: Bebê Areeiro; Cabaz de emergência; Ferro de soldar; Apoio em ajudas técnicas; Areeiro por Ti.

## Enquanto presidente desta Junta de Freguesia, que análise faz ao trabalho já feito e àquele que ainda falta fazer?

Respondendo sucintamente, o trabalho já executado foi todo aquele a pensar nas necessidades primeiras da freguesia. Como as freguesias são autarquias próximas do cidadão, e respeitando o princípio da subsidiariedade, há sempre alguma coisa para fazer. O meu trabalho só cessa quando sentir que já não conseguirei ter capacidade para mais.



# É BOM VIVER NO AREEIRO



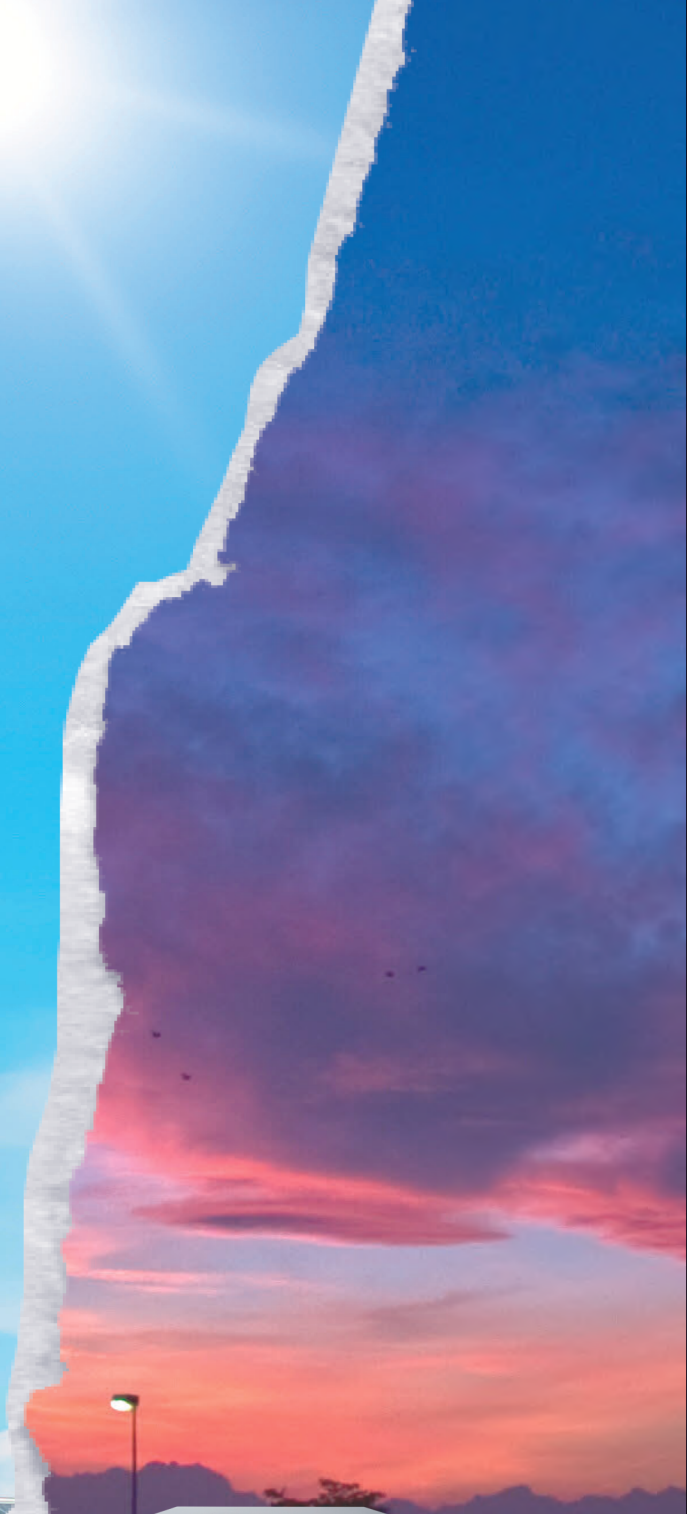
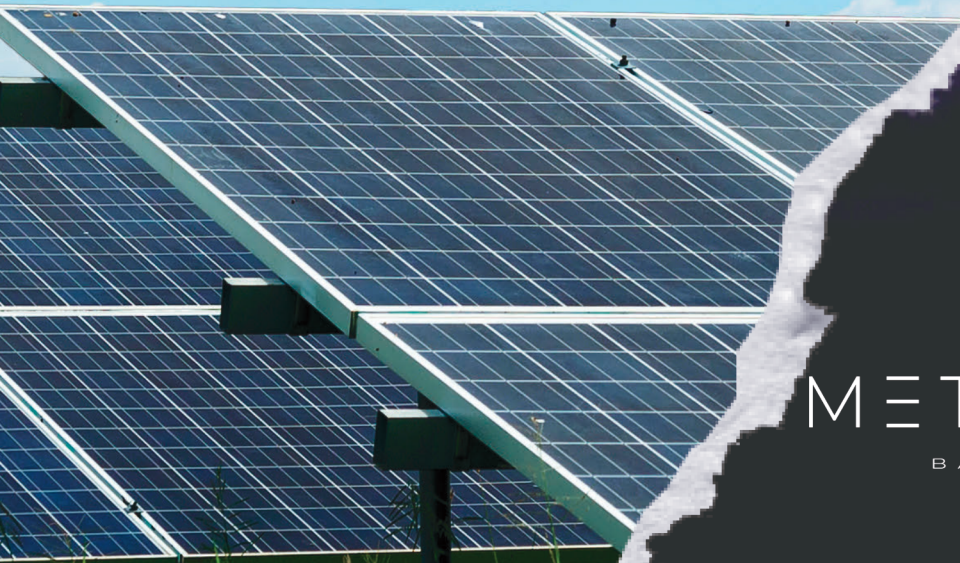






CONFORUNS

*"Energia renovável, sem  
intermitência".*



METERBOOST

BATTERY FOR LIFE