



Corporate

magazine

Secretdevotion Patrícia Magalhães

põe a alma no setor do imobiliário. Marcando presença “através de serviços, relações sinceras e diretas”, consegue chegar a todo o país e todos os clientes.

A IMPORTÂNCIA DO TECIDO EMPRESARIAL EM TEMPOS DE PANDEMIA

Empresários são líderes que procuram soluções e não problemas.

VALORIZAR OS PROFISSIONAIS DE SAÚDE:

Clinica São Bráz:
“Mais saúde, mais sorrisos”



COLÉGIO

a torre dos **pequeninos**



Berçário • Creche • Jardim
Um Bom Começo Vale
Abertas as

20 ANOS

A FAZER ESCOLA

2000 | 2020



dim Infância • 1º Ciclo
le Para Toda a Vida!
s Inscrições

#SOMOSTORRE

 /TorrePequeninos

www.torrepequeninos.pt



POUPE ATÉ
-60%

NAS SUAS PRESTAÇÕES MENSAIS

ATINJA A SUA LIBERDADE FINANCEIRA

CRÉDITO CONSOLIDADO | CRÉDITO PESSOAL | CRÉDITO HABITAÇÃO

EDITORIAL

De energias carregadas e num recomeço evidente. Setembro é para muitos portugueses um novo capítulo em que o regresso ao trabalho marca os principais parágrafos. De espírito renovado e revigorado volta-se, progressivamente, à rotina e à nova 'pseudonormalidade'. Porém, o ano de 2020 continua em contracorrente, com um padrão atípico que tem trocado as voltas das antigas rotinas.

Os últimos meses têm sido especialmente vertiginosos para a construção de movimentos, mudanças sociais e renovações profundas em ideais, trazendo novas perspetivas e novas reestruturações globais. Adaptados a uma nova realidade, o mundo não tem estado parado, pelo contrário. A esperança ressurgiu-se nas premissas de que não sabemos o que vai acontecer e que, no espectro gigante da incerteza, há espaço para agir. Numa altura em que aprendemos a conviver com a pandemia, temos nas mãos a 'responsabilidade' pelo controlo da COVID-19 e a necessidade de não parar.

É profundamente humano o medo, mas a pulsão de vida, de vida em sociedade, é aquilo que, em última análise, vai conseguir a cura. Chegou, por isso, a hora de reconhecer o tecido empresarial. É tempo de promover, evidenciar e valorizar as empresas que estão a reinventar-se e a reorientar os seus negócios no sentido da reconstrução da economia. Apesar das dificuldades, os empresários não se resignam nem viram a cara à luta. Mesmo sabendo que correm muitos riscos, sabem, também, que o sucesso requer perseverança e muito trabalho. Mesmo sem certezas do dia de amanhã, são empresas que não desistem, são empresas que não param. 

SETOR IMOBILIÁRIO

Haverá novas tendências à vista no mercado imobiliário?

- 6 SECRET DEVOTION
- 14 DECISÕES E SOLUÇÕES BRAGANÇA

SAÚDE

Valorizar os profissionais de Saúde

- 18 CLÍNICA MÉDICO-DENTÁRIA SÃO BRÁZ
- 23 SINDICATO DOS ENFERMEIROS

TECIDO EMPRESARIAL

Investir em vencer a crise

- 40 FINANCIAL LIBERTY
- 43 ENVICORTE

EDUCAÇÃO

Educar a mente e o corpo

- 48 A TORRE DOS PEQUENINOS
- 52 ACADEMIA DE MÚSICA DE CASTELO DE PAIVA

GASTRONOMIA

Experiências e sabores únicos

- 57 RESTAURANTE COSY
- 62 RESTAURANTE COSTA BRAVA

FICHA TÉCNICA

Propriedade Litográfis - Artes Gráficas, Lda. | Litográfis Park, Pavilhão A, Vale Paraíso 8200-567 Albufeira NIF 502 044 403 **Conselho de Administração** Sérgio Pimenta
Participações sociais Fátima Miranda; Diana Pimenta; Luana Pimenta (+5%) **Diretora** Diana Ferreira **Redação e Publicidade** Rua Professora Angélica Rodrigues, n.º 17, sala 7, 4405-269 Vilar do Paraíso | Vila Nova de Gaia **E-mail** geral@incorporateagency.pt **Site** www.incorporatemagazine.pt **Periodicidade** Mensal
Estatuto Editorial Disponível em www.incorporatemagazine.pt **Impressão** Litográfis - Artes Gráficas, Lda. **Depósito Legal** 455204/19 **N.º. Registo** ERC 127355
Gestores de Comunicação António Carlos; Duarte Vieira; Goreti Vieira; José Marques; Manuel Melo; Rui Barbosa **Diretor Editorial** Jorge Teixeira **Jornalista** Ana Sofia Coelho **Designer Gráfico** Departamento Criativo Litográfis setembro 2020

Numa altura em que os Programas de Renda Acessível estão no topo das prioridades do Governo e das autarquias, até porque a 17 de setembro foi aprovada pelo Conselho de Ministros a criação de uma bolsa de imóveis do Estado, era inevitável falarmos do setor imobiliário nesta edição da revista.

Afinal estamos a falar de uma bolsa que conta já com cerca de 15 mil imóveis identificados pelo IRHU – Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana que se destina sobretudo a Programas de Renda Acessível. Uma medida vista com agrado por inquilinos e promotores imobiliários, uma vez que poderá vir a resolver o que prevê a lei de bases da habitação, que deverá ser regulamentada em outubro.

Portugal só tem 2 por cento de habitação pública, mas o objetivo – segundo disse a antiga secretária de

Estado, Ana Pinho – era aumentar para 5 por cento até 2024. O parque público nacional é sobretudo habitação social, muito concentrada em Lisboa e no Porto.

No entanto, a oferta pública de habitação não se pode substituir aos privados, tem de ser complementar e indutora de investimento, avisou o vice-presidente executivo da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários (APPII) Hugo Santos Ferreira, na sequência desta aprovação do Conselho de Ministros.

Por isso fomos à procura de imobiliárias, sociedades de mediação imobiliária e intermediárias de crédito para perceber como está a realidade pós-COVID para clientes particulares, empresariais e investidores no mundo dos imóveis. 



Setor



Imobiliário



O segredo para brilhar no imobiliário é a devoção

~~~~~  
*Criada a partir de um projeto ambicioso entre duas private brokers e amigas, a Secretdevotion – na pessoa da fundadora, consultora imobiliária e atual responsável da empresa – põe a alma no setor do imobiliário. Marcando presença “através de serviços, relações sinceras e diretas”, consegue chegar a todo o país e todos os clientes. A conversa que tivemos com Patrícia Magalhães consegue transmitir essa devoção.*

---

## **Da gestão de empresas até à criação da Secretdevotion, como foi o seu trajeto e o que a fez apostar no setor do imobiliário?**

Trabalho desde os meus 17 anos e foi na Sonicel - Eletrodomésticos, Ar Condicionado e Automóveis, nas áreas de Marketing e Comercial, que tive uma oportunidade de carreira extremamente intensa, motivadora e fantástica. Foram sem dúvida esses momentos que acrescentaram valor ao meu crescimento profissional, mas, acima de tudo, à paixão de lidar com pessoas de diferentes realidades e culturas.

Adquiri as bases essenciais de Marketing e Vendas, com pessoas excepcionais e que até hoje se mantêm no meu coração e, principalmente, o contacto direto com clientes: a minha verdadeira paixão! Sempre com muita ética, rigor e muita, mas muita dedicação. Sendo muito extrovertida, a minha transparência reflete-se um pouco na minha forma de estar na vida: aliando o profissionalismo com a boa disposição. A Sonicel, colegas e clientes foram a minha grande 'escola'.

Depois da Sonicel e num período de mudança pessoal da minha vida (aos 40 anos somos considerados 'velhos') abracei um novo projeto totalmente distinto: as Telecomunicações. Ao Ricardo Reis, da Vodafone, agradeço profundamente ter acreditado na minha pessoa e no percurso profissional anterior. Na Vodafone dediquei-me intensamente durante 2 anos como representante empresarial.

Entretanto o meu marido teve uma excelente oportunidade de trabalho fora de Portugal, onde tomei a decisão de ficar em casa para apoiar as minhas filhas. Após algum tempo, sentindo-me 'vazia' e inativa, uma querida amiga que está ligada a este setor disse-me que tinha o perfil adequado para o mesmo. Obrigada, Sofia Amaral! Desencaminhaste-me para onde hoje realmente sou feliz. Abracei esta área em algumas empresas, apaixonando-me de imediato pelo mercado imobiliário.

Como sonhadora e apaixonada em tudo o que faço, decidi criar a minha própria empresa: a Secretdevotion. E é com um enorme orgulho que vejo o meu trabalho ser reconhecido e

valorizado pelas minhas competências e profissionalismo.

### **É fácil reverter recursos de outros setores de atividade e integrá-los no imobiliário?**

Sem dúvida. Apenas a forma de execução, abordagem e comunicação podem ser diferentes. No entanto, penso que tal poderá depender do perfil de cada pessoa, do seu trajeto profissional e da forma como consegue visualizar e aplicar as suas experiências.

Um bom comercial, independentemente do seu setor de atividade, vende tudo, mas o fator sorte está intrinsecamente relacionado com a venda no setor imobiliário.

### **O nome acaba por ser muito peculiar. Porquê a escolha por Secretdevotion?**

A Secretdevotion nasceu de um desejo de mudança entre mim e a minha ex-sócia após um longo período de trabalho numa outra imobiliária onde, de alguma forma, não nos sentíamos realizadas. Com o desejo de abraçarmos o nosso projeto, decidimos, numa manhã, ir ao Registo Nacional de Pessoas Coletivas e, como decididas que estávamos e com a 'sede' de mudança, abrimos a nossa própria empresa. Tínhamos uma panóplia de nomes a selecionar e foi amor à primeira vista ao nome Secretdevotion.

O nome refletia o segredo da nossa união, a nova fase da nossa vida, bem como a devoção e paixão pelo que fazemos. Sem dúvida que tivemos momentos de muita diversão com o nome da nossa empresa. Algumas pessoas afirmam que o "segredo é a alma do negócio", mas na minha humilde forma de estar na vida e experiências, a alma é o verdadeiro segredo do negócio! A humildade, a atitude, a ética e a transparência são a chave do empreendedorismo. Valem mais do que mil ideias.

Aproveito a oportunidade para desejar as maiores felicidades e votos de muito sucesso no novo projeto pessoal à minha ex-sócia. É legítimo cada um de nós querer mais e 'voar' para o que acredita.

### **O que vos distingue atualmente das chamadas 'PropTech' [tecnologia no setor imobiliário] e das agências 'tradicionais'?**

Sinceramente, inicialmente não tive a preocupação de ser considerada ou chamada de 'PropTech'. Sabia o que queria e a imagem que desejava transmitir. De certa forma, a nossa personalidade transmite a nossa imagem, a nossa realidade e a componente profissional. De tradicional nada tenho: sou completamente 'selvagem' e um pouco cética à estagnação de ideias e imagem.

Sabendo o que não queria, consegui transmitir essa mensagem a uma das melhores criativas que conheço, a Patrícia Martins, que de imediato acertou na imagem da Secretdevotion. Desde os cartões às pastas, canetas, imagem do Facebook, *notebooks*, *gifts*, tudo pensado ao pormenor.

Quanto ao site, através da 'Janela Digital', decidi optar por um clean e de fácil navegação. Uma das maiores preocupações com que nos deparámos na altura da criação, preparação e elaboração da marca eram as fotografias e algo diferente que ainda não se visualizasse muito no mercado. A minha sócia conseguiu o contacto de um dos melhores fotógrafos nesta área, Saulo Souza, com um currículo

fabuloso e foi com um enorme orgulho que iniciámos fotorreportagens, vídeos 3D (Matterport), filmagens de drones diferenciadores do mercado.

Mas não basta a tecnologia. A verdadeira essência diferenciadora é marcar a nossa presença através de serviços, relações sinceras e diretas.

### **Apesar de tudo, as relações humanas e as emoções são o que tornam tão fascinante este setor. Acredita que colocar paixão em tudo aquilo que faz tem sido a receita do sucesso?**

Sem dúvida! Quando a paixão pelo que faço se alia às



relações humanas existe um 'explodir' das minhas emoções e a mensagem que desejo mostrar é facilmente transmitida. O brilho no olhar não engana! Quando somos felizes no que fazemos conseguimos transmitir energia, essa 'explosão' de paixão ao próximo, sejam eles clientes, parceiros ou amigos.

O ser humano é completamente diferente. É essa diferença que torna a minha vida profissional cada vez mais desafiante e motivadora. No entanto, também eles, porque se trata de relações humanas e sem darem conta, através de um simples gesto, palavra ou ação, fazem de mim uma pessoa ainda mais apaixonada pelo meu trabalho e com vontade de querer fazer mais e melhor.

Para mim, a seriedade, transparência, ética e rigor são as características essenciais a todas as relações humanas, a um acordo, a um negócio, a uma amizade e a uma simples relação. A paixão que tenho, sem dúvida, é aliada a estes meus valores. Venha quem vier, não abdicó deles!

**Enquanto faz o que gosta, acaba por concretizar, também, sonhos...**

É tão bom sonhar e é algo que ainda não se paga (digo muitas vezes e sempre a rir). Realmente, e com toda a franqueza, tenho concretizado alguns dos meus sonhos fazendo o que gosto, mas tenho a certeza de alcançar alguns mais no momento certo.

A aliança entre pessoas, as tais relações humanas ajudam-me a concretizar alguns dos meus sonhos. Os meus clientes/parceiros, ao realizarem os seus sonhos, certamente que

estão a contribuir para a realização dos meus. No entanto, o maior dos meus sonhos é continuar a ser feliz, continuar apaixonada pelo que faço e por quem faço e, essencialmente, manter-me sempre fiel aos meus valores.

Para alcançar os meus sonhos também requer muita dedicação. Hoje estou com um dos meus sonhos, a Secretdevotion, devido a muita dedicação e trabalho árduo. A vida sem paixão e sem sonhos não tem significado algum.

**Fazer o melhor negócio possível para quem vende, conseguindo o melhor preço para quem compra. Este paradigma é um dos grandes desafios do imobiliário?**

Um imóvel vale o que as pessoas querem dar por ele. Existe sempre a pessoa certa para o imóvel certo. O papel fundamental, como intermediários de negócios que somos, é muito desafiante: é conseguir alcançar a satisfação quer do comprador quer do vendedor. Para tal, e no meu caso, nunca deixo de considerar baixar a minha comissão de forma a não perder um potencial negócio.

Num processo de negociação, e de forma a ser vantajoso para ambas as partes, tenho a obrigação de ser uma 'balança' equilibrada para ambos. Nunca tomo partido de quem vende ou de quem compra. Apenas tento 'equilibrar' o fecho de negócio com argumentos que sejam vantajosos para ambos de forma a alcançarem os seus objetivos. Na realidade nem sempre é fácil ou se concretiza, mas nunca desisto. A minha presença é sempre muito profissional, de relações sinceras e diretas, mas também muito espontâneas e divertidas.

A mediação imobiliária é uma atividade de grande responsabilidade, logo este equilíbrio para o fecho de negócio tem de ser efetuado com toda a serenidade, transparência e ética profissional.



**Qual tem sido a sua estratégia na abordagem ao mercado? Está focada no mercado de luxo?**

A Secretdevotion ainda é uma empresa muito jovem, mas já com algum reconhecimento. Iniciámos apenas com cinco imóveis e esses realmente eram considerados de luxo. Foi pura casualidade. Eram clientes já vindos do passado que nos apoiaram e uma vez mais deixaram-nos trabalhar os seus imóveis de forma diferenciadora. Um dos imóveis foi o primeiro Matterport que realizámos, tanto que ficou como vídeo de apresentação da Secretdevotion. No entanto, tento abranger todo o tipo de imóveis e em áreas distintas da minha residência, devido à grande diferença de preço versus procura, pois ninguém consegue ‘sobreviver’ na esperança de apenas vender imóveis de luxo. Temos de procurar imóveis de venda rápida que por vezes nem têm tempo de entrar nos sites, o que é excelente.

**Uma das particularidades da Secretdevotion é o facto de dar resposta em todas as regiões de Portugal. Como conseguem dar essa resposta? Têm parceiros estabelecidos?**

A Secretdevotion, juntamente com alguns clientes compradores e após alguma confiança, as tais relações humanas, acabam por nos informar e perguntar se queremos promover a venda dos seus imóveis em regiões distintas. Neste setor de grande dinamismo é essencial a existência de parceiros de forma a abranger todo o território nacional. No entanto, um dos serviços de excelência que mantenho com os meus clientes é o acompanhamento. Quer seja Algarve, Viseu, Porto ou Alentejo, estou presente, mesmo em pedidos de parceria. O nosso país permite-nos conseguir viajar e retornar ao nosso lar, mas mesmo que tenhamos de ficar fora uma noite faz parte e são hábitos que já estou bastante habituada face ao meu percurso profissional do passado.

**Nesta crise, Portugal tem passado uma imagem positiva no exterior. Acredita que no futuro isso pode ser benéfico para o mercado imobiliário português?**

Portugal tem sido selecionado como um dos melhores países do mundo para se viver devido ao seu clima, local tranquilo e seguro, excelente gastronomia, campos de golfe e a nossa solidariedade. Continua a ser um país muito atrativo para a reforma de muitos estrangeiros pois conseguem ter um nível de vida agradável com todas as comodidades acima

descritas. Desta forma, acredito que após esta crise mundial o mercado imobiliário retome ao que era há alguns meses.

**De que forma vislumbra o futuro e quais os próximos passos a dar?**

O futuro é incerto e sempre em constante mutação. Por vezes, quando menos esperamos, a vida prega-nos partidas. Desta forma, cada vez mais vivo o presente como se fosse o último dia da minha vida. De que vale fazer planos para o futuro quando não agarramos as oportunidades que o presente nos oferece?

Cito uma frase com a qual me identifico muito: “A verdadeira generosidade para com o futuro consiste em dar tudo ao presente”, de Albert Camus. 



[www.secretdevotion.pt](http://www.secretdevotion.pt)  
[geral@secretdevotion.pt](mailto:geral@secretdevotion.pt)  
96 11 92 553



## Marcar pela diferença para ajudar a concretizar Sonhos

936 476 180



*Ana Raimundo consultora imobiliária da Remax Plus, é uma história de sucesso, um exemplo que o ramo do imobiliário não se trata apenas de vender casas.*

*Continua a dar o máximo para se adaptar à nova realidade provocada pela pandemia.*

Para ter sucesso na área da consultoria imobiliária é preciso estar preparado para correr a maratona, sem esquecer de apostar em formação de qualidade. A Ana Raimundo nunca parou nesta longa maratona. Ao longo dos sete anos desta jornada são mais de 400 os clientes que “ajudou a concretizar os seus sonhos” e, apesar de no início ser difícil dar-se a conhecer, hoje são muitos os negócios que concretiza por ser referenciada. “Isso é de facto uma honra porque significa que foram realmente bem-aconselhados”.

Ana Raimundo sublinha ainda o acompanhamento do serviço pós-venda e a dedicação e profissionalismo que emprega em cada cliente. “Explico todos os detalhes do processo e depois há um serviço praticamente de chave na mão, o cliente entrega-nos o imóvel e o resto é tudo tratado por nós, tanto da parte burocrática como de documentação, crédito de habitação e até, se necessário, a construção. Tratamos de tudo até à escritura, o cliente não tem de se preocupar com nada. No fundo há um acompanhamento constante e as pessoas sentem segurança”.

Fruto deste trabalho, são vários os prémios e distinções que tem recebido ao longo dos anos. Aliás, em sete anos foi sempre anualmente premiada pela Remax Portugal, com destaque para a certificação no mercado de Luxo atribuído pela Remax Collection.

### Novas formas de comunicar

Ciente da nova realidade pós-COVID, Ana Raimundo adaptou-se aos novos tempos e aliou as vantagens da tecnologia à sua forma de trabalhar. Apesar de ser muito dinâmica nas redes sociais, destaca-se a criação do seu site ([www.afraimundo.pt](http://www.afraimundo.pt)). No site, os clientes podem encontrar toda a informação e tirar dúvidas sobre o processo de compra e venda de imóveis. Está interligado com o site da Remax ([www.remax.pt/afraimundo](http://www.remax.pt/afraimundo)) onde é possível fazer uma visita online aos imóveis, esclarecer dúvidas e marcar visitas. “Devido à pandemia e ao novo plano de contingência, começamos a oferecer aos nossos clientes o serviço multimédia mais avançado do mercado, de forma a que possa fazer uma visita virtual aos imóveis. A combinação do lazer da medição e das fotografias de alta qualidade permite ter uma precisão do imóvel tal como ele realmente é. O cliente pode ver em forma de vídeo ou saltando de uma divisão para outra, consoante o seu interesse, percorrendo todo o imóvel”, explicou Ana. “Com isto pretendemos que todos os clientes compradores consigam de uma forma segura, perceberem se o imóvel vai ao encontro do que procura no mercado, protegendo assim também os nossos proprietários e seus familiares. Continuamos a adaptar-nos de forma a ajudarmos à não propagação do vírus. Todos os cuidados são poucos neste momento”, prosseguiu.

No site após a visita, existe um relatório confidencial que serve para limar as arestas de um serviço de enorme primor. “Todos os relatórios de visitas são importantes. O cliente é mais fiel e verdadeiro no que diz e, quando está na sua área de conforto, acaba por dar uma opinião mais fidedigna e com isso conseguimos perceber realmente o que as pessoas gostam mais, o que gostam menos e sabermos o que temos de melhorar”.

# CDB RESORTS.COM

PRAIA DA LUZ | LAGOS



## 40% DESCONTO

Durante os meses de Agosto e Setembro de 2020 reserve qualquer tipologia, em qualquer um dos nossos resorts e venha usufruir de umas férias fantásticas no Algarve ao melhor preço.

[www.cdbresorts.com](http://www.cdbresorts.com)

# Garantia de um bom acompanhamento na escolha da casa

*Corria o ano de 2008 quando Carlos Morais e Pedro Fernandes decidiram criar a MEDIUM, empresa de mediação imobiliária. Hoje, 12 anos depois, com um percurso de crescimento progressivo, a MEDIUM dispõe de três agências - Vila Nova de Famalicão, Póvoa de Varzim e Maia. Em entrevista à IN Carlos Morais apresentou algumas das estratégias que fazem da MEDIUM a resposta para quem procura comprar/vender casa.*

**Na MEDIUM cerca de 80 por cento dos imóveis são vendidos em apenas 30 dias. O facto de se dedicarem à mediação imobiliária, privilegiando o regime de exclusividade, ajuda a explicar isso?**

Desde sempre na MEDIUM entendemos que o regime de exclusividade seria a forma mais adequada para oferecer aos nossos clientes um serviço de excelência. É certo que o contrato de exclusividade obriga a maior responsabilidade e investimento, por parte da imobiliária, na divulgação do imóvel através dos variados meios de que dispõe. Contudo, essa responsabilidade e investimento traduz-se, invariavelmente, em melhor qualidade do serviço prestado, o que se traduz numa elevada taxa de sucesso.

**A vossa carteira de imóveis é constantemente atualizada e tem uma excelente relação qualidade/preço. Como conseguem isso, mesmo falando de uma casa reconstruída no Porto ou um apartamento moderno e de luxo na Póvoa de Varzim ou em Vila Nova de Famalicão?**

Os nossos consultores têm uma grande experiência e um profundo conhecimento do mercado, o que lhes permite ter uma abordagem realista sobre o valor dos imóveis, aconselhando os seus proprietários na definição do preço, de forma a que o mesmo seja o mais alinhado possível com o mercado.

**A MEDIUM costuma divulgar no Facebook diretos de visita a imóveis, sendo que um dos vossos consultores apresenta o imóvel, como se de uma visita presencial se tratasse. Como e quando tiveram essa ideia e como tem sido o feedback?**

A ideia surgiu com os imperativos do confinamento. Dada a dificuldade em fazer visitas presenciais, resolvemos levar os imóveis até junto das pessoas, aproveitando o facto de as famílias estarem reunidas em casa, com grande disponibilidade de tempo. Assim, não só tinham acesso ao imóvel, como poderiam, em família, ponderar e discutir

sobre as opções que tínhamos para lhes oferecer.

**Durante o confinamento continuaram a partilhar dicas e informações úteis para quem procura/coloca um imóvel à venda. Notou uma maior adesão do cliente, mesmo em tempo de pandemia? Que tipo de clientes? Que tipo de imóveis (residenciais, empresariais, comerciais)?**

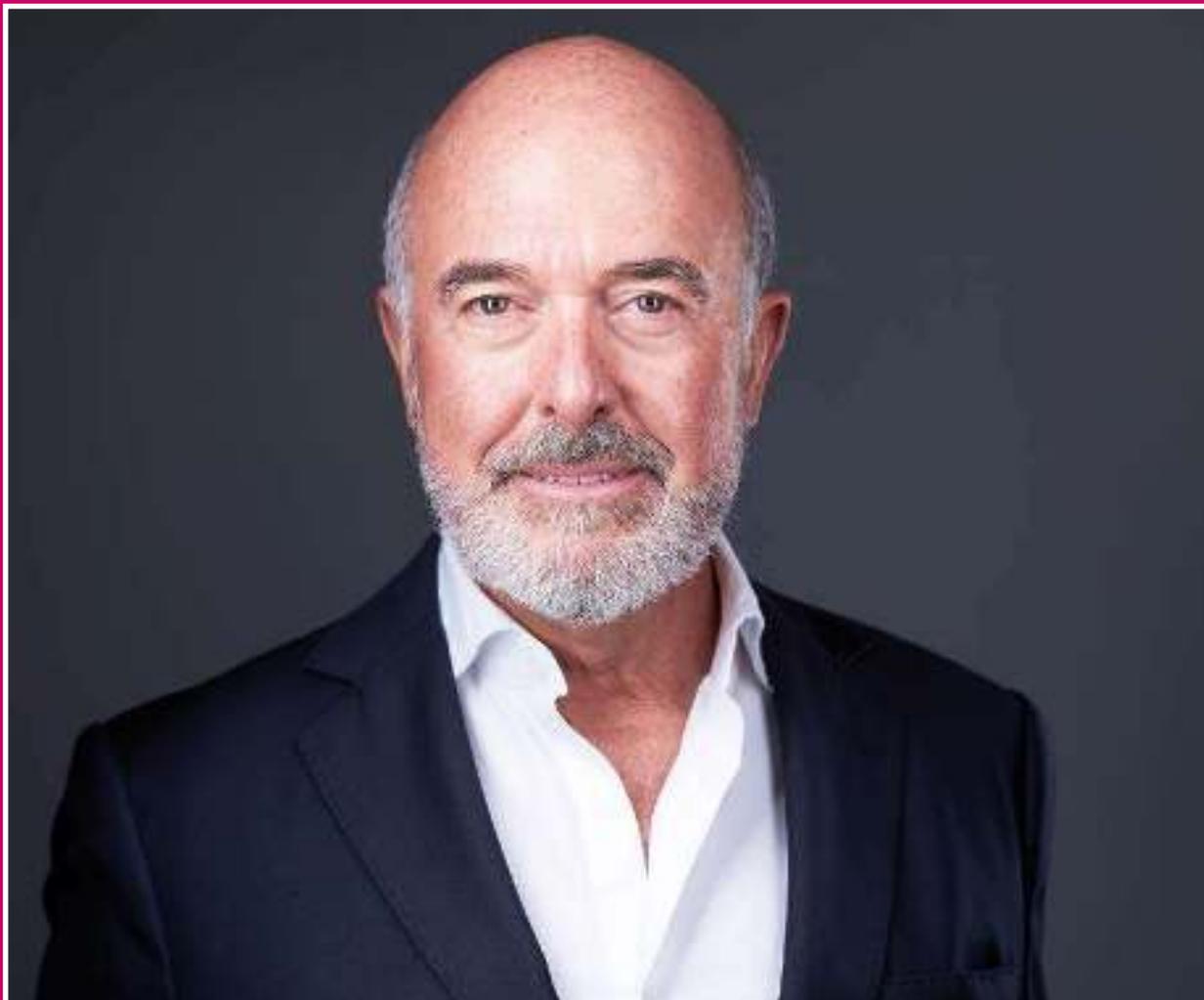
Essa foi a forma encontrada de estar sempre presente e em contacto com os potenciais clientes. Porém, a pandemia veio introduzir novos hábitos e comportamentos às pessoas e sobretudo às famílias. Uma das alterações que mais sentimos foi a exponencial procura por moradias com espaços exteriores, consequência do confinamento e da obrigatoriedade de partilhar pequenos espaços durante um longo período de tempo.

**A Medium foi fundada em 2008, ano da crise económica. Como é que os sócios-fundadores Carlos Morais e Pedro Fernandes tomaram essa decisão de arriscar no imobiliário, um dos setores mais afetados nesse ano?**

Sem dúvida que, reportando-nos à época, constituiu um grande desafio, mas de risco calculado. De facto, conhecendo o mercado, era nossa convicção que a crise seria também geradora de inúmeras oportunidades, o que acabou por acontecer. Olhando para o passado, confesso que foi um período que se tornou favorável à mediação imobiliária, e que, por excesso de oferta e reduzida procura, acabou por ser desafiante e muito enriquecedor.

**Que tipo de características procuram nos vossos mediadores? A equipa é composta por quantas pessoas? Tendo em conta que têm três agências – em Famalicão, na Maia e na Póvoa de Varzim – e a vossa área de atuação é, na sua maioria, em oito concelhos do norte do país, como conseguem apresentar um serviço 'à medida' de cada cliente/proprietário?**

Regra geral, os consultores que entram na MEDIUM



costumam ficar. Isso permitiu um crescimento de forma sustentada, assente numa equipa muito bem formada e fortemente motivada. Atualmente a MEDIUM tem ao seu serviço 16 pessoas, contando com consultores e funcionários administrativos. Quanto à zona de Ação, embora englobe oito concelhos, tivemos o cuidado que não fosse territorialmente muito extensa, ou seja, assenta basicamente no triângulo formado pelas cidades de Vila Nova de Famalicão, Póvoa/Vila do Conde e Maia, cidades que geograficamente são muito próximas e em que se verifica uma atividade imobiliária muito intensa, tanto a nível residencial como industrial e comercial.



**PARA ENCONTRAR A SUA MORADA, VISITE A NOSSA!**

**Recentemente divulgaram um investimento no empreendimento habitacional Maia Design, que estará pronto em 2022 e terá 25 apartamentos (T1 a T4) a um preço mínimo de 120 mil euros cada. De que forma é que foi criado o projeto e qual o seu público alvo?**

O Maia Design é um projeto que está a ser desenvolvido na cidade da Maia em parceria com uma construtora de Vila Nova de Famalicão, e vem na linha de outros já desenvolvidos com grande sucesso. O projeto de investimento é desenvolvido pela MEDIUM e apresentado a parceiros da área da promoção imobiliária. O Maia Design surgiu na sequência de ter sido identificado pela MEDIUM MAIA o défice de oferta de apartamentos a preços moderados destinados a casais jovens à procura de habitação de linhas modernas e contemporâneas.

**Tendo em conta o vosso nome (que até faz lembrar os clarividentes), como projetam o futuro no imobiliário num mundo pós-COVID?**

É nossa convicção que o papel do mediador imobiliário tem vindo a crescer e a sua intervenção será cada vez mais preponderante. Nesse contexto, recorrer aos seus serviços deverá ser a garantia de um bom acompanhamento na escolha da casa e na solução de todas as questões daí decorrentes. Mesmo durante a COVID, o nosso trabalho tem sido realizado com sucesso e estamos em crer que assim continuará, mesmo em situações económicas menos favoráveis. 

# DS Bragança:

## “As pessoas reconhecem-nos valor e procuram-nos no sentido de ajuda”

Uma intermediária de crédito que abre portas numa pequena capital de distrito em plena crise financeira de 2013 só poderia ser resiliente - mesmo nestes tempos de pandemia -, muito graças à responsável que, também ela, arriscou depois da crise de 2008. Alexandra dos Santos, diretora de agência da Decisões e Soluções de Bragança, deu-nos a explicação para o sucesso: um aconselhamento personalizado com soluções 360º ao cliente.



### Como surgiu a DS Bragança? Porquê a escolha da rede DS?

A DS BRAGANÇA surge por intuição e algum desconforto por ter deixado de estar no ativo e ter sofrido uma rescisão de contrato aquando da crise financeira em 2008. A DS vem como escolha, atendendo ao meu percurso profissional na área financeira (ex-gerente bancária), com o qual me identificava e me sentia bastante confortável e segura para abraçar um projeto arrojado em plena crise financeira (2013).

### Que soluções de crédito oferecem, além da consultoria imobiliária?

As soluções de crédito que oferecemos são bastante diversificadas, pois o nosso parceiro de negócio, na sua maioria, é a Banca, pelo que trabalhamos o cliente nos 360º. Ajudamos as pessoas a ter melhor qualidade de vida nas soluções que lhes apresentamos. O cliente é a nossa prioridade!

Fazemos consultoria de crédito, apoiamos o cliente particular no apoio ao crédito e nas melhores soluções de mercado e trabalhamos o cliente na ótica do investimento. Desenvolvemos um serviço de excelência, sempre na ótica de satisfação dos que nos procuram, os tão importantes clientes.

### Que tipo de vantagens oferecem ao vosso cliente?

A grande mais-valia é poder usufruir de um serviço que lhes permite ter as melhores soluções de mercado a nível de crédito, dos seguros, sejam eles relacionados com a compra de imóveis ou sejam apenas um seguro de um automóvel, acidentes de trabalho ou responsabilidade civil, por exemplo.

A nossa carteira de clientes é muito diversificada. No entanto, o maior leque de clientes é particular.



### **Um crédito pode ser uma boa opção de poupança? Como encaram o crédito consolidado?**

Sim, claro que sim. Imaginemos na ótica do arrendamento. Qualquer cliente que compre casa neste momento ganha e poupa dinheiro face ao valor das rendas que se praticam atualmente. A diferença é significativa.

Por outro lado, na ótica do investidor, qualquer cliente que tenha poupanças e queira investir num imóvel para arrendar e recorrer em parte a crédito consegue ter taxas de juro atrativas com o valor da renda que recebe. Pois neste momento as taxas de juro das aplicações financeiras são muito baixas e as do crédito bastante convidativas para contrair empréstimos.

A principal vantagem de os clientes fazerem o crédito consolidado é que ficam a pagar uma prestação mais baixa face à soma das prestações do crédito que está a liquidar.

Existem atualmente pessoas que ainda se sentem sufocadas com os créditos contraídos, pelo que o nosso apoio é fundamental. O meu maior orgulho é conseguir ver a felicidade na cara das pessoas quando sentimos que, nas suas vidas, fizemos e conseguimos ser diferentes.

### **Tem notado um maior aumento na procura do crédito por parte das famílias portuguesas? Que tendência nota nesta altura de pós-COVID-19?**

Nesta fase sim. O mercado está otimista e não sentimos que o crédito tenha sofrido retrocesso. Antes pelo contrário. Os bancos querem emprestar dinheiro e os clientes estão a aproveitar as taxas atuais, que ainda são atrativas para contrair empréstimos. A DS,

neste momento, está com crescimentos consideráveis na concessão de crédito face ao ano anterior, precisamente pela conjuntura favorável.

Notamos um crescimento acentuado em todas as áreas. Temos feito negócios com pessoas que vêm do litoral do país para comprar moradias para remodelar e transformar em casas de férias. Com os investidores é para comprar imóveis usados que remodelam para arrendamento e vender imóveis para habitação própria. E também com turistas que se vêm instalar nas aldeias limítrofes e procuram casas pequenas com espaços verdes para desfrutar da natureza.

### **Que consequências prevê para a DS Bragança, após a epidemia do novo coronavírus?**

Estou otimista, acredito num futuro promissor com crescimento acentuado até ao final deste ano. O pós-COVID fez-nos refletir, olhar para o cliente de uma forma mais humana, pelo que estivemos sempre presentes e isso tem feito a diferença na procura dos que nos veem como um parceiro (familiar), que os pode ajudar na concretização de um objetivo.

Temos um know-how que nos diferencia. As pessoas reconhecem-nos valor e procuram-nos no sentido de ajuda. Acreditamos no futuro e estamos cá de pedra e cal para marcar a diferença, numa cidade pequena como Bragança.

### **Faça um pequeno resumo do percurso profissional da Alexandra dos Santos até chegar a diretora da DS Bragança.**

Com 21 anos entrei no mercado de trabalho como funcionária bancária. Durante 19 anos todo o meu percurso profissional foi na Banca, ligada à área financeira e liderança de pessoas. Acabei o meu percurso bancário em 2012 (devido à crise financeira). Um trauma, pois sempre tive orgulho no meu percurso profissional. A veia comercial está-me no sangue e até hoje identifico-me muito com a mesma.

Após um período de reflexão e atendendo à conjuntura de então, decidi abraçar o projeto da DS uma vez que as áreas de negócio que desenvolve são um complemento às áreas de negócio da Banca, logo este projeto, no meu entender, teria tudo para ser o meu negócio, aquele que me levaria a patamares de excelência com que sempre sonhei!

E aqui estou eu, desde há sete anos, com a minha loja a dar frutos do muito trabalho que vamos desenvolvendo no dia a dia.

Estou de coração neste projeto, acredito que muito mais poderemos fazer e desenvolver para ajudar pessoas, pois esse é o nosso grande objetivo. As pessoas são a nossa prioridade e a sua qualidade de vida depende muitas vezes de nós!

Temos essa missão bem presente, acreditamos nas nossas capacidades e formas de trabalhar sempre na ótica daqueles que nos procuram, quer seja para comprar casa, fazer um simples seguro, vender um imóvel, comprar um terreno ou fazer um investimento. 

A notícia veio da Organização Mundial de Saúde (OMS), que aproveitou para fazer um apelo aos governos. Mais de quatro milhões dos 29 milhões dos casos de COVID-19 em todo o mundo são profissionais de saúde.

"Globalmente, cerca de 14 por cento dos casos de COVID-19 comunicados à OMS são profissionais de saúde, uma percentagem que atinge 35 por cento em alguns países", afirmou o secretário-geral daquela agência das Nações Unidas, Tedros Adhanom Ghebreyesus, admitindo que não é certo se foram infetados no trabalho ou em casa.

O anúncio foi feito no Dia Mundial da Segurança dos Pacientes e, por isso, dedicado por aquela organização aos profissionais de saúde, que "estão sujeitos a 'stress', exaustão, estigmatização e até violência", sendo que "uma em cada dez pessoas que são hospitalizadas sofrem uma falha de segurança ou adversidade".

"Este é um problema de todos os países, sejam ricos ou pobres", garantiu Ghebreyesus.

Focando-se nos profissionais de saúde, a organização indica que a pandemia colocou "níveis extraordinários de 'stress' psicológico" sobre eles por estarem sujeitos a "ambientes altamente exigentes durante longos períodos, em receio constante de estarem expostos à doença, ao mesmo tempo em que estão separados das famílias e em risco de serem estigmatizados" pelo resto das pessoas.

Num relatório recente da OMS, verificou-se que um quarto dos profissionais inquiridos revelou sinais de depressão e ansiedade e um terço sofre de insónia desde que começou a pandemia. Aumentaram também os relatos de discriminação, violência física e insultos dirigidos a profissionais de saúde.

Os governos "têm a responsabilidade moral e legal de garantir a saúde, segurança e bem-estar dos trabalhadores do setor da saúde", defendeu a OMS, apelando a todos os seus membros para pensarem na segurança quer dos pacientes quer dos profissionais de saúde.

A organização pede que sejam criados "programas nacionais de saúde ocupacional e saúde" dos profissionais, que sejam protegidos da violência no local de trabalho e que se aposte na sua "saúde mental e bem-estar psicológico" e na proteção de "riscos físicos e biológicos".

"Nenhum país, hospital ou clínica pode manter os seus pacientes seguros se não mantiver seguros os seus profissionais de saúde", rematou Tedros Ghebreyesus.

Nesta edição damos destaque aos profissionais de Medicina Dentária – dos primeiros a terem de suspender a atividade durante o estado de emergência –; de Enfermagem – que lutam ainda pelo descongelamento da carreira –; de Fisioterapia – tão essencial na recuperação do corpo –; bem como aos fabricantes de equipamentos médicos que tiveram de se adaptar para fazer agora máscaras cirúrgicas descartáveis e álcool gel, sempre com a qualidade, certificação e selo de aprovação necessárias e que nunca podem ser descuradas, especialmente durante uma pandemia. 

# Saúde



# Mais saúde, mais sorrisos

*Há 17 anos que a Clínica Médico-Dentária São Bráz, em Sever do Vouga, se dedica a melhorar a saúde oral dos seus pacientes. Num contexto em que a pandemia de COVID-19 obriga a cuidados redobrados antes e depois das intervenções médicas, esta equipa está ainda mais empenhada no equilíbrio físico, mental e emocional de quem procura um serviço completo e multidisciplinar.*

Quando as boas práticas já fazem parte do quotidiano, reforçar precauções é, ao mesmo tempo, uma necessidade e um passo mais perto de se alcançar a excelência no serviço prestado. A chegada do novo coronavírus transformou a vida pessoal e profissional de todos, há mais incertezas e receios, mas na clínica fundada pela médica dentista Isabel Coutinho, profissionalismo e empenho ajudam a equilibrar este 'novo normal' com o reforço da confiança dos pacientes. Aqui, como destaca a fundadora, há uma equipa “devidamente treinada para lidar com as circunstâncias adversas” e, como tal, a missão continua a ser a mesma de sempre: “melhorar a saúde oral de quem aqui chega”.

Depois de seis semanas em que apenas prestou serviço de urgências, a atividade da clínica tem sido retomada gradualmente e com base num protocolo específico de prevenção: uso dos EPI (equipamento de proteção individual) adequados pelo médico assistente, o atendimento é feito (preferencialmente) por marcação prévia, purificação do ar do consultório entre consultas, o utente deve ir sozinho à consulta, salvo casos particulares, maior espaçamento entre consultas de modo a evitar o cruzamento de vários utentes na sala de espera, proteção do calçado à entrada, uso obrigatório de máscara no acesso à clínica e, claro, desinfeção de mãos antes e depois das consultas.



Sandra Fonseca (Médica Dentista)  
e Isabel Coutinho (Ortodontista e Implantologista)



Daniela Pinho,  
Osteopata



Ângelo Martins,  
Motivational Coach



### Dar prioridade à prevenção

Porque a excelência é um objetivo diário, o corpo clínico é composto por três médicos dentistas, além de um generalista, um ortodontista e um implantologista. Para outras áreas mais específicas, há colegas externos que ajudam a fazer deste espaço um epicentro do bem-estar.

De facto, o serviço aqui prestado vai além do simples tratamento dentário. Nos últimos anos, Isabel Coutinho tem-se impressionado com os resultados práticos alcançados em áreas complementares de saúde, como Nutrição, Acupuntura, Osteopatia, Coaching, Técnicas de Libertação Emocional, Cura Reconectiva e Constelação Sistémica Transpessoal. Os pacientes, explica-nos a diretora clínica, “estão recetivos a estes serviços, pois cada vez mais valorizam e entendem que investir na saúde e na prevenção é uma prioridade”.

Para Isabel Coutinho, esta “abordagem multissistémica” é fundamental na saúde global dos pacientes, já que se trata de promover uma boa higiene oral e um bom equilíbrio mental.



### Cuidados e deveres

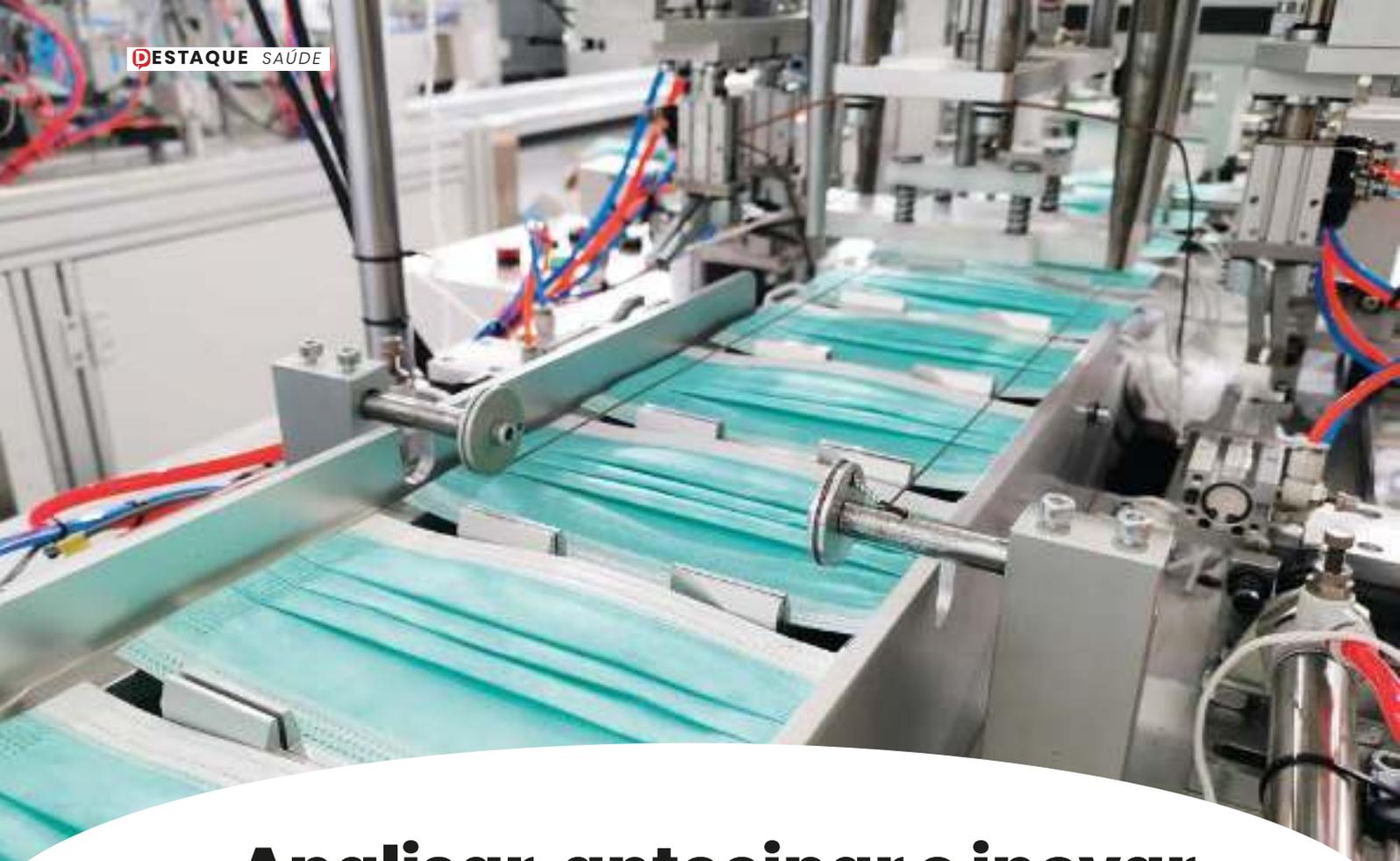
Falar em tratamento médico-dentário é abordar também a responsabilidade dos pacientes. Porque na Clínica Médico-Dentária São Bráz se valoriza a “preservação do órgão dentário ao longo da vida”, os pacientes são agentes ativos da sua própria saúde oral. “Devem fazer visitas obrigatórias de seis em seis meses para evitar a perda precoce de dentes e, também, para se detetar problemas atempadamente”, aconselha

Isabel Coutinho. Higienização regular de dentes, gengivas e língua e bons hábitos de substituição de escova são também medidas vitais para preservar a saúde oral.

Nas consultas ou nas redes sociais, estes conselhos fazem parte do quotidiano deste espaço onde, dia após dia, mesmo em contextos adversos, é a relação de confiança entre médico e paciente que ajuda a alcançar mais saúde e mais sorrisos. 



Carlos Coutinho, Terapeuta de Cura Reconectiva



## Analisar, antecipar e inovar – fazer dos desafios, oportunidades para crescer

*Família. É ela que melhor define a alma da Interespuma, empresa anadiense cujo percurso se torna praticamente indissociável do próprio pulsar de toda a sua equipa. Especializada em produtos e soluções para o conforto/bem-estar e para fins ortopédicos, recentemente apostou na produção de máscaras cirúrgicas e álcool gel.*

Orthia®

José Melo, Iolanda Melo e Cláudia Melo, pai e filhas, são os responsáveis por liderarem as ordens da Interespuma. Encontram em cada novo desafio uma oportunidade, com um verdadeiro espírito camaleónico, facilmente apostam em novas áreas de negócio completamente inesperadas. Como num jogo de xadrez absorvem, estudam e arriscam, sem medo, porque é nesse mundo que se sentem realmente confiantes. Numa altura de mudanças a empresa adaptou-se aos novos tempos para reforçar a sua presença no mercado. Em entrevista à IN, falaram das recentes apostas.

A génese da empresa começa no início dos anos 90, pelas mãos de José Melo. A Interespuma, sediada em Anadia, começou por se aventurar no desenvolvimento de produtos e componentes em poliuretano, uma forma de responder às exigências de mercado do distrito de Aveiro em setores como o mobiliário de escritório e o ciclismo.

Se foi junto destes dois universos que a Interespuma iniciou o seu percurso, cedo as exigentes mudanças do mercado levariam José Melo a procurar outros setores, junto dos quais pudesse proporcionar soluções de qualidade. Dessa forma a empresa voltava-se para uma aposta na indústria do fitness e do setor automóvel, mas era imperativo continuar a explorar outros segmentos. Mais uma vez a empresa acabava por se reinventar e antecipar uma nova necessidade no mercado, entrando de forma gradual num nicho de mercado que corresponde, atualmente, ao seu grande foco: a saúde, o conforto e o bem-estar.



Já na entrada do novo milénio, em 2001, José Melo criou a marca ORTHIA, momento em que as suas filhas, Iolanda Melo (licenciada em Gestão Empresarial) e Cláudia Melo (formada em Química Industrial), começavam também a integrar as dinâmicas da empresa. A jovialidade da marca era por isso evidente e a ousadia em querer crescer e inovar também, mas sempre sem perder o foco estratégico ou a essência familiar. A troca heterogénea de perspetivas e sensibilidades passou a ser uma constante e revelou-se algo decisivo nos momentos em que se definem estratégias.

Com muita experiência acumulada, a empresa passava agora a desenvolver uma série de produtos como almofadas ortopédicas, almofadas de apoio, coxins, colares cervicais, ortóteses de braço, imobilizadores ortopédicos, entre muitos outros produtos. Trabalhando diretamente com farmácias e lojas de ortopedia, a marca foi crescendo, marcando presença também além-fronteiras e exportando e enaltecendo a qualidade portuguesa no mercado externo.

### **BUMI - uma nova marca pediátrica**

No início deste ano, a Interespuma dava mais um passo importante ao desenvolver uma nova marca, para abordar um novo nicho de mercado. A BUMI nasceu da criação de um produto diferenciado, uma almofada para bebé desenvolvida com a finalidade de prevenir e corrigir deformidades cranianas. Um produto inovador e patenteado. Com o lançamento deste novo produto, e atendendo às especificidades deste nicho de mercado, pai e filhas consideraram que a melhor estratégia de comunicação passaria pela criação de uma nova marca com identidade própria e uma imagem renovada, diferenciada e desenvolvida a pensar neste novo segmento de mercado.

### **Transformar a pandemia numa oportunidade**

A pandemia da COVID-19 veio trazer aos empresários portugueses novos desafios e uma nova realidade. Após o lançamento da marca BUMI, o mundo estava quase virado do avesso devido à pandemia, mas a visão empreendedora de José, Cláudia e Iolanda Melo, fez antecipar as necessidades, apostando na produção de máscaras cirúrgicas e de álcool gel.

Desde cedo perceberam que tinham reunidas todas as condições para fabricar internamente um produto com elevados padrões de qualidade. Investiram em novas máquinas e prontamente começaram a desenvolver os primeiros protótipos, experimentando diferentes matérias-primas para garantir que se cumprissem todos os requisitos exigidos pelo CITEVE e em conformidade com as normas vigentes. Com registo no INFARMED enquanto dispositivos médicos, as máscaras passam a ser, quase que de um dia para o outro, parte integrante do portefólio da ORTHIA. De momento a empresa está na fase de construção de uma nova unidade industrial específica para o fabrico destes dispositivos e pretende expandir a oferta de produtos dentro desta gama.

Claro está que um sucesso desta natureza não surge por acaso. Afinal, e a par do espírito empreendedor que sempre definiu a postura da gerência, nunca será demais salientar o desempenho, a dedicação e o compromisso de uma equipa de 23 colaboradores (maioritariamente feminina), que se assume jovem, dinâmica e aberta a novos desafios. Já a política de proximidade que a equipa comercial exerce junto de clientes e pontos de venda permite confirmar o estatuto de seriedade, transparência e confiança de que a empresa e a marca se tornaram sinónimo.

Com o recente crescimento, a empresa está a procurar reforçar a sua equipa, mas sem descuidar as suas exigências identitárias. É certo que vivemos tempos de mudança e de novos impulsos, mas, no fundo, são os grandes desafios que fazem esta gerência sentir-se verdadeiramente realizada. Com um grande número de clientes em carteira, a Interespuma faz da qualidade um fator determinante em cada detalhe. O futuro da empresa? Não tem limites e traz certamente inovação e a qualidade que cedo a levou a uma posição de destaque no mercado. 



## “Promover a saúde e potenciar a performance”

*Não se trata apenas de uma clínica de fisioterapia. Localizada em Vila Nova de Gaia, a Physiobox é uma unidade privada de saúde que dá primazia ao desenvolvimento das capacidades físicas, com métodos de treino e fisioterapia suportados em evidência científica.*

### **Em que circunstância é que o Daniel e o Mário decidiram avançar com este projeto?**

A Physiobox é fruto de uma boa amizade com interesses convergentes. Após a aquisição de competências e experiência profissional, consideramos reunir as condições para oferecer um serviço ajustado e diferenciado às necessidades da população. Somos uma equipa jovem e qualificada com dois grandes interesses: promover a saúde e potenciar a performance.

### **O que consideram ser diferenciador na Physiobox?**

Diferenciamo-nos pela humildade e transparência. Fazemos aquilo que a evidência científica suporta. Atualmente existem centenas de terapias. A maioria não apresenta evidências que suportem o seu uso, mas, cada vez mais, vemos a população a procurar atalhos para a resolução dos seus problemas. Na saúde não há atalhos nem receitas! A mensagem que transmitimos aos nossos clientes é a necessidade de serem fisicamente ativos, manifestando níveis de força e de mobilidade adequados. Este é o caminho que a ciência suporta, no que à redução de lesões diz respeito. Privilegiamos o atendimento personalizado, por hora trabalhamos com um utente-atleta. Durante esse período, procuramos educar o atleta e potenciar o seu rendimento.

### **Não são apenas uma clínica de fisioterapia. O que pode encontrar quem recorre aos vossos serviços?**

Quem nos visitar vai encontrar dois profissionais qualificados altamente motivados para reabilitar e otimizar a sua saúde e performance, seja um atleta de topo ou alguém que apenas procure uma melhor qualidade de vida. Vão encontrar uma unidade privada de saúde que dá primazia

ao desenvolvimento das capacidades físicas, com métodos de fisioterapia e treino, suportados em evidência científica. Igualmente importante para nós, encontrarão um excelente ambiente de trabalho, muito familiar e descontraído.

### **São vários os atletas de alta competição que já escolheram a Physiobox como o local ideal para a sua preparação física. Isso diz muito da vossa equipa e dedicação da mesma...**

Sim, temos o privilégio de trabalhar com atletas incríveis, que dão sempre o seu melhor! O nosso objetivo é torná-los mais resilientes, reduzindo o risco de lesão. O desporto de alta competição não é saudável e as lesões fazem parte do jogo. Ser atleta de alta competição requer muito trabalho, empenho e dedicação. Procuramos identificar as necessidades de cada um e adotar estratégias para as desenvolver. E, no fim, nada como o sucesso e o reconhecimento para os premiar! E o sucesso deles é uma excelente recompensa para o nosso trabalho.

### **O mundo enfrenta a pandemia da COVID-19 e a indústria do fitness/desporto foi uma das mais afetadas. Como foi lidar com esta situação sem precedentes, e o que reserva o futuro?**

É sem dúvida uma situação complicada, que exige muita responsabilidade a cada cidadão. É preciso estar informado e ter atitudes conscientes. Foi um período também ele, desafiador, que nos levou a encontrar estratégias à distância, que se mostraram até muito eficazes. O futuro o tempo o dirá. Estamos preparados e a cumprir as normas e diretrizes de segurança impostas pelas autoridades de saúde. É muito importante que se mantenha a prática de exercício físico, pois este traz inúmeros benefícios à nossa saúde. 

# Em Ano de Enfermeiro, quem tem carreira é rei



.....

*O parente pobre da função pública é um dos primeiros na frente de batalha contra a pandemia causada pela COVID-19 e nem o facto de ser mais que necessário nesta altura lhe garante um descongelamento de carreira. O problema, diz o Sindicato dos Enfermeiros, é o artigo 18.º de uma lei de 2017.*

---

Quando foi aprovado o Orçamento de Estado para 2018, a 29 de dezembro de 2017, entrou em vigor a lei n.º 114/2017. O capítulo III, sobre as disposições relativas à Administração Pública, trazia na secção I tudo o que diz respeito à carreira e estatuto remuneratório dos trabalhadores do setor público. No artigo 18.º da mesma, referente às valorizações remuneratórias, vinha escrito - noutras palavras - que haveria aumentos salariais nas progressões de carreira ou mudanças de escalão e que aos trabalhadores cujo desempenho não tenha sido avaliado seria atribuído um ponto por cada ano de não atribuição, “sem prejuízo de outro regime legal vigente à data”. Ou seja, esse ponto poderia ser mais que um ponto, pois até 2017 existiram outras leis sobre as remunerações na função pública e o trabalhador não deveria ser prejudicado por causa dessas mudanças.

E porque é que estamos a falar tanto nesta lei, com termos tão jurídicos e específicos, se este texto é sobre o Ano do Enfermeiro? Precisamente porque em 2020 se assinala o 200.º aniversário do nascimento da britânica Florence Nightingale - a mulher que tornou a enfermagem uma profissão da atualidade -, motivo pelo qual este ano já tinha sido determinado o Ano Internacional da/o Enfermeira/o. Aliado ao facto de vivermos em pandemia e dos enfermeiros serem, a par de outros profissionais de saúde, extremamente necessários e um dos primeiros na frente desta batalha, tendo enfrentado logo problemas como desconhecimento por causa de um novo vírus, falta de equipamento de proteção e de outros meios, bem como falta de pessoal.

A importância do tal artigo 18.º da lei foi salientada à IN Corporate Magazine pelo Sindicato dos Enfermeiros (SE), através do seu responsável José Correia Azevedo, que

representa cerca de 7500 entre os 60 mil profissionais no país.

A estagnação na carreira faz com que um enfermeiro com décadas de serviço tenha o mesmo salário que um recém-licenciado.

A carreira especial de enfermagem rege-se pelo SIADAP (Sistema Integrado de Gestão e Avaliação de Desempenho na Administração Pública). Em janeiro de 2015, este sistema trouxe as novas regras da avaliação do desempenho, nomeadamente a contratualização individual de objetivos e comportamentos entre o Avaliado e o Avaliador.

O que isto quer dizer? “Os princípios têm de ser definidos pelo Conselho Coordenador de Avaliação e validados pela Direção de Enfermagem, de acordo com o art.º 14 da portaria n.º 242/2011 de 26 de junho. Até 2014 a Avaliação do Desempenho dos Enfermeiros foi feita de acordo com o despacho n.º 2/93 de 30 de março”, explicou-nos José Correia Azevedo. “Apesar do SIADAP dos enfermeiros ter sido publicado em 2011, para ser implementado em 2012, isso não aconteceu porque não estava regulamentada a Direção de Enfermagem. Para ultrapassar o problema, a avaliação do desempenho era feita de acordo com o decreto-lei 437/91, tal como determina a circular normativa n.º 37/2012/DRH-URT de 17-10-2012 da Administração Central do Sistema de Saúde (ACSS).”

A portaria da Direção de Enfermagem foi publicada em agosto de 2013 (portaria 245/2013), mas devido a dificuldades das instituições as Direções de Enfermagem só começaram a ser constituídas quase um ano depois da sua publicação. Resultado? “As Avaliações do Desempenho cujos triénios terminaram em fins de 2012 ou 2013 ou ainda 2014 deviam ser feitas de acordo com o normativo há muito estabelecido.”

O problema é que o SIADAP não tem sido aplicado desde 2012 (referente ao triénio 2012/2013/2014; nem nos biénios de 2015/16 e de 2017/18). A estagnação tem sido maior desde 2017, também devido à dificuldade de adaptação do regime à realidade do Serviço Nacional de Saúde (SNS). Por exemplo, como é possível ter uma Direção de Enfermagem num centro de saúde, que tem por norma três a cinco enfermeiros? Quem avalia quem, quando a portaria implica que haja sempre um superior a fazê-lo?

Segundo o artigo 18.º da lei n.º 114/2017, conforme frisou o sindicalista, “são permitidas, a partir do dia 1 de janeiro de 2018 e não podendo produzir efeitos em data anterior, as valorizações e acréscimos remuneratórios resultantes dos seguintes atos: alterações obrigatórias de posicionamento remuneratório, progressões e mudanças de nível ou escalão; promoções, nomeações ou graduações em categoria ou posto superiores aos detidos (...)”.





“Aos trabalhadores cujo desempenho não tenha sido avaliado, designadamente por não aplicabilidade ou não aplicação efetiva da legislação em matéria de avaliação do desempenho”, bem como “aos trabalhadores cujo desempenho tenha sido avaliado com base em sistemas de avaliação de desempenho sem diferenciação do mérito, nomeadamente sistemas caducados, para garantir a equidade entre trabalhadores, é atribuído um ponto por cada ano ou a menção qualitativa equivalente sem prejuízo de outro regime legal vigente à data”.

Diz o artigo que as valorizações remuneratórias “produzem efeitos a partir de 1 de janeiro de 2018, sendo reconhecidos todos os direitos que o trabalhador detenha, nos termos das regras próprias da sua carreira, que retoma o seu desenvolvimento”.

O sindicalista sublinha, com base no artigo 18.º, que “os atos praticados em violação do disposto no presente artigo são nulos e fazem incorrer os seus autores em responsabilidade civil, financeira e disciplinar.”

### **Parente pobre da função pública**

Primeiro há que entender um ‘pormenor’ essencial: os enfermeiros, mesmo trabalhando no Serviço Nacional de Saúde (SNS), não são necessariamente funcionários públicos. Isto porque desde 2009 que o Governo não homogeneiza procedimentos entre as diversas entidades do setor, como é o caso de administrações regionais de saúde (ARS) e hospitais públicos com gestão empresarial.

Isto faz com que, num mesmo hospital, um enfermeiro esteja sujeito a um contrato individual de trabalho e que outro, nas mesmas condições, disponha de um contrato de funções públicas – que envolve, por exemplo, mais regalias em termos de férias, menos carga horária semanal e maior evolução na carreira, sem perdas de antiguidade em caso de mobilidade.

A incorreta contabilização de pontos na escala de evolução da carreira, avaliações de desempenho por efetuar e vagas insuficientes para integrar os enfermeiros-especialistas nas categorias remuneratórias correspondentes à sua experiência

são outros dos problemas que se vêm arrastando desde 2009, porque, embora no ano passado o decreto-lei 71/2019 tenha definido os novos termos da carreira de enfermagem, a tutela “não negociou com os sindicatos as regras da transição do modelo anterior para o atual”.

Segundo dados internacionais da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), a média europeia é de uns nove enfermeiros por cada 100 mil utentes e, em Portugal, anda nos cinco para cada 100 mil.

Há falta de pessoal para as necessidades do SNS, mas o congelamento da carreira faz com que muitos enfermeiros prefiram emigrar, como salientaram já vários sindicatos da classe.

### **Nem só de palmas vive o enfermeiro**

Graças à qualidade do trabalho de enfermagem e a todas as horas extraordinárias feitas neste ano já de si extraordinário – de diferente que foi e está a ser -, o SNS não colapsou. Mesmo numa altura em que a própria gestão de cuidados de saúde (primários, hospitalares e não só) só não foi desastrosa graças à capacidade de trabalho e dedicação destes profissionais, cuja única missão era/é servir a população, com os sacrifícios que tudo isto implicou nas suas vidas pessoais e familiares, ainda há quem teime em torcer o nariz quando ouve um enfermeiro, um representante sindical ou a bastonária da Ordem a falar de progressão na carreira. O pior é quando o Governo é o primeiro a torcer esse nariz.

Estamos, seguramente, todos recordados das greves feitas por esta classe. Em 2018 mais de 100 dias do ano foram afetados por greves de enfermeiros. É que a lei n.º 114/2017 tinha sido aprovada pouco antes. O Orçamento de Estado tinha sido feito para ‘compensar’ os anos de crise e congelamento salarial na função pública, pós-troika, mas a realidade para os enfermeiros foi outra.

Cerca de 20 mil profissionais continuam com a carreira congelada. Portanto, um terço dos enfermeiros em Portugal. Não há COVID que os/nos faça esquecer.

Como diz o lema do Sindicato dos Enfermeiros: “Por uma só carreira. Por uma só enfermagem”.

# Saúde Animal



No final de julho o Governo anunciou que estava a estudar a passagem da tutela dos animais domésticos para o Instituto da Conservação da Natureza e das Florestas (ICNF) ou para outro organismo do Ambiente, deixando de estar sob a alçada da Direção-Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV).

O anúncio foi feito pela ministra da Agricultura, Maria do Céu Antunes, na audição parlamentar na Comissão de Agricultura e Mar, a requerimento do Bloco de Esquerda e da deputada Não Inscrita Cristina Rodrigues, sobre a morte de 73 animais nos abrigos ilegais 'Cantinho das Quatro Patas' e 'Abrigo de Paredes', na serra da Agrela, concelho de Santo Tirso, na sequência do incêndio de 18 e 19 de julho.

Segundo a governante, o objetivo da mudança é “valorizar o papel” da DGAV - que atualmente tem a tutela dos animais domésticos -, no que diz respeito à pecuária.

“É com a pecuária que estamos focados e vocacionados para podermos garantir a sanidade animal e vegetal, acompanhando, nomeadamente, os processos de exportação”, realçou a ministra da Agricultura.

Realçando que a legislação de promoção do bem-estar animal dos animais domésticos mudou em 2016, Maria do Céu Antunes considerou que “há um conjunto de legislação anterior que não foi ainda harmonizada”.

“Claramente, temos de distinguir aquilo que é produção, bem-estar animal e gado nomeadamente com os animais de companhia”, referiu.

Segundo a governante, existem quase 2 milhões e 750 mil animais de companhia registados no Sistema de Informação de Animais de Companhia, “um número imenso”, motivo pelo qual a DGAV se deve centrar naquilo que diz respeito ao bem-estar dos animais de produção, “que abastecem os sistemas alimentares”, assumindo o compromisso de reforçar o efetivo de 305 médicos-veterinários da DGAV.

A nova lei dos animais de 2019, entre outras obrigações, estabelece a identificação do animal, a sua titularidade ou detenção, assim como a informação sanitária obrigatória (dados sobre as vacinas).

Desde 2017, a Lei 8/2017 de 3 de Março estabelece um estatuto jurídico dos animais, reconhecendo a sua natureza de seres vivos dotados de sensibilidade. Os animais são seres vivos dotados de sensibilidade e objeto de proteção jurídica em virtude da sua natureza.

Por isso, dar a conhecer uma microempresa de serviços veterinários e alojamento animal, direcionada para pessoas amantes da natureza e animais, foi não só o nosso objetivo, como também a nossa missão nesta edição da revista. 

# Zoomarine faz investimento para garantir mais diversão e maior sustentabilidade

*Para miúdos e graúdos, o Zoomarine é o local ideal para descobrir as magníficas criaturas que se escondem no oceano. O parque oferece um leque variado de opções lúdicas e educativas que, além de garantirem um dia divertido, têm como objetivo consciencializar os visitantes das ações a tomar para, gota a gota, salvarem o oceano e o planeta. O recente investimento trouxe mais diversão e maior sustentabilidade.*

O Zoomarine dispensa apresentações. É hoje uma das marcas do Algarve e é considerado um dos melhores parques temáticos do mundo, tendo programas que não existem na Europa como o de interação com golfinhos. Este ano comemorou o seu 29º aniversário, mas antes de entrar nos 30 renovou-se com um investimento de mais de quatro milhões. Desde 1991 que o Zoomarine procura transportar adultos e crianças a um mundo de sonho e fantasia, criando emoções e sensações únicas, ao mesmo tempo que promove também o conhecimento, a preservação e a educação ambiental, de uma forma divertida.

Neste 'mar de diversão', situado na Guia, em Albufeira, são muitas as propostas, com mais ou menos adrenalina, mas há oferta para todas as idades. Pode visitar o aquário onde habitam algumas das espécies mais misteriosas dos nossos oceanos, experimentar a praia artificial de areia fina - salpicada por vegetação tropical e ladeada por escorregas aquáticos - ou assistir aos vários espetáculos onde não faltam acrobacias e peripécias. Outra atração que não passa despercebida aos visitantes é a possibilidade de interagir com os golfinhos através do programa Dolphin Emotions.

O parque temático inovou e é uma referência na conservação da natureza, na ciência e educação em Portugal. Foi o primeiro delfinário português, o primeiro parque oceanográfico dedicado à vida e preservação dos oceanos e o primeiro a criar um centro para reabilitação de animais aquáticos. Também aqui nasceu o primeiro golfinho (no mundo) graças a inseminação artificial voluntária.

Vivem neste zoo 1600 animais, entre mamíferos, aves, répteis, peixes, invertebrados, numa variedade de 259 espécies, todas nascidas e criadas em cativeiro. Os animais selvagens são devolvidos ao habitat natural, desde que tenham condições de saúde. Manter toda esta estrutura envolve um investimento de 15 milhões de euros anuais e

que é pago com as receitas de bilheteira. Bilheteira que neste ano ficou reduzida, decidiu a administração, para poder garantir o distanciamento físico devido à COVID-19 e dar aos visitantes as melhores condições de segurança.

O Zoomarine são os golfinhos, os leões-marinhos, também os papagaios e as araras, as cobras, enfim, um mundo animal cheio de cor e de variedade, mas também de ciência e proteção da natureza.

Atividades que podem passar despercebidas ao comum dos





visitantes, como o centro de reabilitação para espécies aquáticas (Porto d'Abrigo), sobretudo tartarugas. Juntam-se os escorregas, a praia com ondas e os espetáculos para atrair milhares de visitantes. Mas a pandemia levou a que limitassem a frequência a 30 por cento por questão de segurança. Receberam 640 mil pessoas em 2019, mas 2020 foi ano atípico.

Apesar disso, 2020 foi também marcado por mais um investimento para trazer mais diversão, mais sustentabilidade e melhores condições. Aliás, também os trabalhadores viram a sua remuneração aumentar.

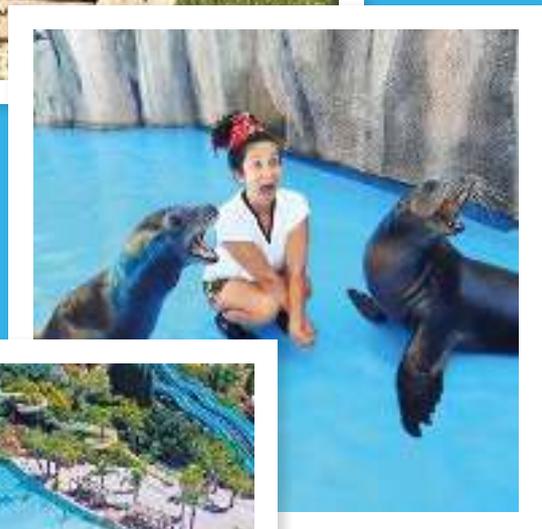
O Parque Temático de Albufeira renovou a sua frota automóvel e conta agora com viaturas sem combustão interna. As visitas às escolas do Algarve e Alentejo já se farão este ano em viaturas 100 por cento elétricas.

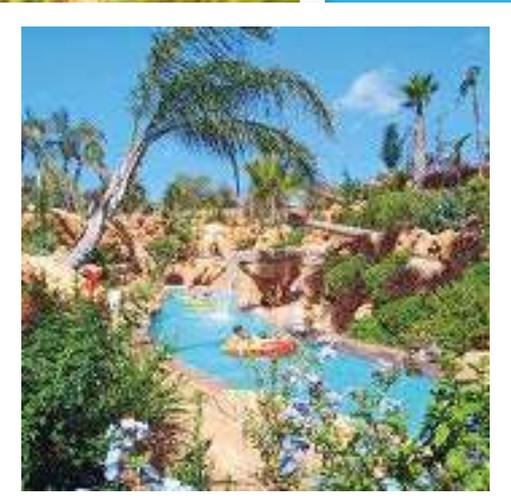
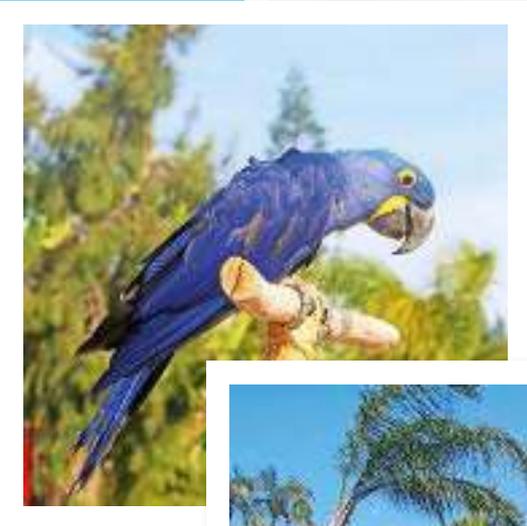
O parque também está a reforçar a sua capacidade de produção elétrica - e brevemente atingirá 40 por cento das suas necessidades de autoconsumo - e utiliza água diretamente do mar do Algarve para não ter de salinizar artificialmente piscinas e habitats e, dessa forma, melhora ainda mais o bem-estar dos animais que habitam o Zoomarine.

Tudo isto faz parte de um investimento de 4 milhões, 2,7 milhões dos quais são apoiados pelo Turismo de Portugal.

Outra aposta dos responsáveis pelo Zoomarine foi a melhoria das condições dos seus trabalhadores, tanto dos 150 que trabalham permanentemente no parque, como os cerca de 300 funcionários sazonais com contrato direto. As remunerações foram aumentadas no mínimo em 5 por cento, que corresponde a um valor médio de 10 por cento. O objetivo é garantir assim pessoas comprometidas e apaixonadas.

Também foi feita uma remodelação das principais áreas de restauração, que dá lugar a 94 por cento de





produtos reutilizáveis, reciclados ou biodegradáveis. O Zoomarine também contou com três novas diversões, neste ano: o Ferry Boat, a Torre Farol e o Twist Manta, bem como mais dois filmes no cinema 4D.

**Segurança dos animais em primeiro lugar**

Os golfinhos são a joia da coroa do Zoomarine, com espetáculos e visitas ao delfinário, tendo os anfiteatros reduzido a ocupação de dois mil para 425 lugares devido à pandemia. Mas há muitos mais animais para conhecer.

A grande maioria das espécies nascidas no Zoomarine ficam no parque - golfinhos, focas, leões-marinhos, otárias-sul-africanas, raias, tubarões, cavalos-marinhos, araras, papagaios, tartarugas, cágados, etc. Em 29 anos, mais do que duplicaram as espécies com que abriram o parque: eram cem em 1991, atualmente são mais de 1600.

Os animais que o deixam o Zoomarine são consequências de questões técnicas e de defesa animal, por exemplo, fazer parte do Programa Europeu de Reprodução de Espécies Ameaçadas (EEP). Nestes casos, são trocados com animais de parques similares, para formar ou diversificar uma família reprodutiva.

Os animais que caem em redes de pescadores (dão à costa já doentes ou perdidos) vivem ilegalmente em casas particulares, lojas de animais ou restaurantes, sendo tratados no Porto d'Abrigo, sob vigilância do Instituto da Conservação da Natureza e das Florestas (ICNF). Uma vez reabilitados, devolvem-se ao meio selvagem, seja em Portugal ou no estrangeiro, nomeadamente a Inglaterra, Holanda, EUA e França. Os que não podem ser entregues ao seu meio, por idade, doença ou outro problema, são enviados para uma entidade (nacional ou estrangeira) escolhida pelo ICNF. 



**Como e quando foi fundado o Centro Animal de Francoim (em Sendim, concelho de Felgueiras) e o que levou a Isabel Menezes a tomar essa decisão?**

Foi fundado em 2014 e abriu em março de 2015. Foi uma ideia do meu pai, com a ajuda de um projeto da minha prima arquiteta, Margarida Monteiro (MUSGO).

Ser veterinária já era um desejo de criança, abrir uma clínica um desejo pós-curso, mas abrir uma clínica e hotel, no contexto em que foi, foi uma ideia familiar, diferente de qualquer outro projeto, pois clínica e hotel inseridos no meio do campo ainda não existia e foi, sem dúvida, o meu maior desafio profissional e de toda a minha vida até à data.

**O Centro Animal de Francoim é muito mais do que uma clínica ou do que um hotel para animais. Apresente-nos os vossos serviços.**

O Centro Animal de Francoim é uma clínica veterinária e hotel de animais, situado no meio campestre. É rodeado de natureza e a cinco minutos do centro de Felgueiras. Ao deixar um animal no nosso hotel, garante-se, além de condições físicas que eu considero ideais, acompanhamento veterinário permanente, caso seja necessário, e de enfermagem diário. Ao entrar, o animal é consultado por mim (veterinária) e ao sair também, acompanhando-o ao longo da estadia. São animais cuidados por quem gosta de cuidar deles, o que faz toda a diferença.

**No que diz respeito à parte clínica, têm capacidade para realizar todos os exames e cirurgias necessários?**

Temos capacidade para realizar a maioria das cirurgias,



todas as cirurgias rotineiras (castrações), dispomos de RX digital, ecografia. Contamos com colaboradores /especialistas veterinários para realizar ecografias mais detalhadas e cirurgias mais específicas, bem como laboratórios especializados em análises animais.

### **Que medidas devem os donos adotar para prevenir problemas de saúde dos seus animais de estimação?**

Basicamente devem seguir o plano de vacinação e desparasitações recomendados. Desparasitações mensais até aos 6 meses de idade, depois, de três em três meses, vacinas a partir dos dois meses e anualmente. Para frequentarem o hotel, é obrigatória a vacina da raiva, doenças infecciosas, tosse do canil, além das desparasitações habituais e microchip. Devem apostar numa ração de qualidade desde cachorro também.

### **Que comodidades oferecem?**

Os nossos quartos são constituídos por uma parte interior, com acesso a uma exterior, sendo individuais. Dispõe de piscina individual no terraço exterior, bem como uma piscina maior no recreio do hotel. Os passeios são realizados rotativamente, em grupo ou não, de acordo com comportamento individual de cada animal e desejos dos seus donos. Podem ser passeados à trela ou livremente, de acordo com o comportamento de cada patudo. Podem também usufruir de banhos e tosquias, bem como aproveitar a estadia para realizar cirurgias de rotina (castrações, por exemplo).

### **Há um prazer especial em salvar e salvaguardar os nossos amigos de quatro patas?**

Sim, há. Sinto-me útil e a praticar o bem, sempre que cuido de cada patudo. Porque “os animais realmente falam, mas só àqueles que sabem ouvi-los”. E em cada um deles há uma palavra de gratidão imensa.

### **No que toca à parte de hotel, como é o processo de adaptação de um animal que sai da zona de conforto?**

Como nas pessoas, cada animal é um ser individual. Tem o seu próprio carácter. A maioria dos animais adapta-se

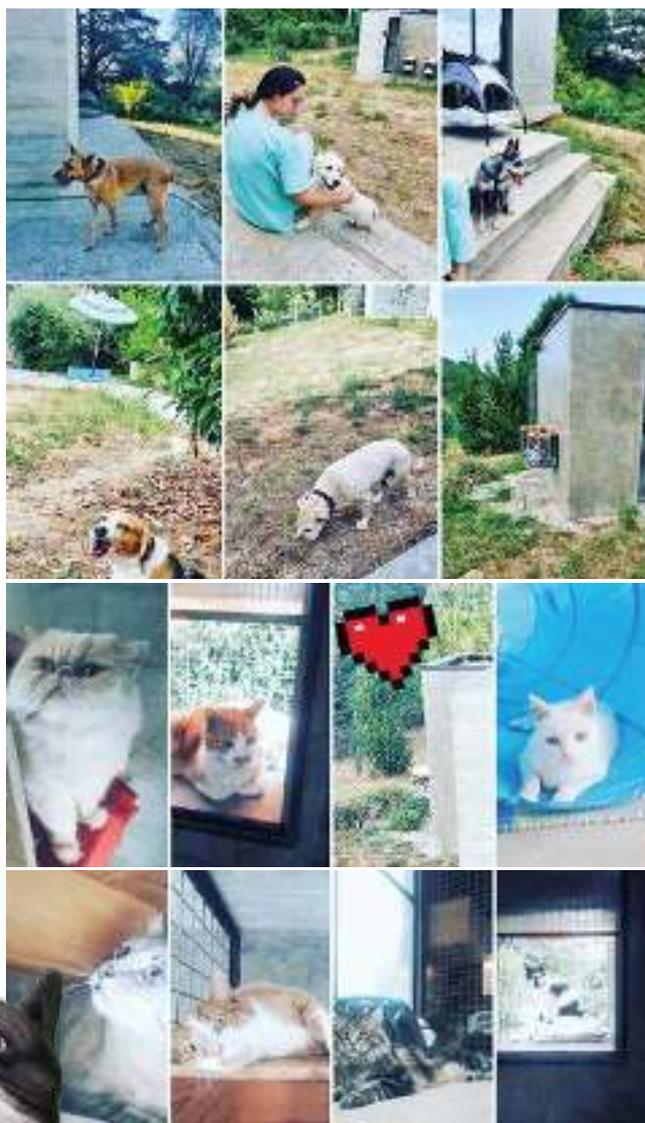
com imensa facilidade, e adoram vir para o hotel. Muitos não querem ir embora. Outros precisam de mais tempo e paciência para se adaptar, principalmente na primeira estadia, tal como quando deixamos as nossas crianças na creche. Primeiro choram e depois adoram.

### **Têm alguma ligação/parceria com associações de animais? Se sim, em que consiste?**

Temos parcerias com várias associações de animais. Consiste em praticar preços mais acessíveis a determinados serviços: consultas, cirurgias, vacinações, estadias de hotel, etc. para animais abandonados.

### **É incontornável falar sobre a nova pandemia provocada pelo novo coronavírus. Como isso afetou o vosso funcionamento e como se têm adaptado à nova realidade?**

Este ano afetou principalmente a parte do hotel. Grande parte das pessoas não vão de férias ou foram obrigadas a cancelar os seus planos de férias, devido à pandemia provocada pelo novo coronavírus. Outras estão só agora a marcar, à última hora, situação que no ano passado surgia com menos frequência. Deste modo, o alojamento dos seus animais também fica alterado. A parte da clínica veterinária não está a ser, para já, fortemente afetada, felizmente. 



.....  
*No Centro Animal de Francoim, para além das consultas e exames habituais dos animais, também há espaço para a diversão. Aqui os seus amigos de quatro patas podem passar férias e têm à disposição tanto um quarto como outras comodidades. É mais que um hotel ou que uma clínica, é uma oferta diferenciadora para dar o melhor aos seus animais. Maria Isabel Menezes é a responsável por criar um espaço inovador e completamente distinto.*



# Tecido Empr

Segundo o barómetro da Informa D&B, divulgado em agosto, a criação de empresas em Portugal diminuiu 39 por cento até ao final de julho, face ao mesmo período do ano passado, para um total de 21 111. No entanto, depois das quebras de cerca de 70 por cento em abril e 50 por cento em maio, julho viu nascer 2916 novas empresas. Este valor, sublinha o relatório, "reforça a ideia de que este indicador está a recuperar após as grandes quedas registadas até final de abril, sobretudo durante o Estado de Emergência".

As maiores quedas nos nascimentos foram registadas precisamente nos setores que sofreram mais os efeitos da pandemia da COVID-19 e em que a atividade presencial é mais relevante, como os Serviços Gerais, Alojamento e Restauração, Transportes, Construção e Retalho, bem como os Serviços Empresariais.

"A relação entre os nascimentos e a pandemia deixa antever uma reconfiguração e renovação setorial do tecido empresarial, penalizando os setores mais afetados e gerando oportunidades noutros setores", destacou o barómetro.

De facto, o tecido empresarial português mudou desde março. Tal como no resto do mundo, o fecho da economia empurrou os clientes para as compras digitais mostrando ao consumidor que poderia ter confiança neste novo canal.

Até ao início da pandemia e consequente *lockdown* da economia, apenas 3 a 4 por cento das vendas a retalho em Portugal eram realizadas *online*, segundo dados recolhidos pelo Barómetro CTT *e-commerce* COVID-19. Este estudo revela que, até à primeira quinzena de março, cerca de 87 por cento das compras realizadas online tinham origem em sites internacionais, como o E-bay, AliExpress e Amazon e que apenas 27 por cento das empresas presentes na internet (39 por cento) realizavam vendas por este canal.

Porém, e se em 2018 o número de compradores digitais em Portugal era de 46 por cento, as estimativas apontam para que, em 2025, esta percentagem atinja os 68 pontos. Este crescimento pode muito bem ter sido impulsionado pela pandemia que forçou muitos clientes, anteriormente pouco recetivos a este canal de vendas, a aventurarem-



# esarial



se pela primeira vez no comércio digital. A expectativa deste barómetro é que haja um incremento de 40 a 50 por cento no *e-commerce* até ao final deste ano.

O *e-commerce* foi, de facto, uma tábua de salvação para pequenos negócios. Que o digam as empresas recentes com quem falamos, como é o caso da Plano A (dedicada às janelas, decoração e têxtil).

Já a Envicorte, com nome estabelecido na indústria têxtil especializada, notou uma procura maior no que à confeção de acessórios para vestuário e têxtil lar diz respeito.

Para fazer a economia circular, é preciso ter e gastar dinheiro. A PontoPay ajudou na medida em que a plataforma informática multisserviços que desenvolveu permite ao cliente fazer diversas operações com a maior comodidade possível. Já a Financial Liberty, criada em 2018, auxilia quem necessita de crédito, sendo especializada em crédito consolidado, uma solução que junta todas as linhas de crédito em apenas uma. Tudo para que não passe mais uma noite mal dormida por questões financeiras, potencialmente acentuadas pela COVID-19. 

# Ponto Cidadão

*Apostada em proporcionar um serviço “a pensar no cidadão”, a Pontopay é uma empresa que se baseia num conceito simples, mas inovador: uma plataforma multisserviços, onde é possível efetuar o pagamento de faturas, contratos telecomunicações e energias, criação de sites, certificação energética, programas de faturação, serviços de utilidade pública, seguros, imobiliário, entre muitos outros.*

Operando, desde 2013, como uma “mini loja do cidadão”, cedo a Pontopay viu o seu âmbito de atuação expandir-se a ponto de garantir, hoje em dia, uma cobertura a nível nacional, quer mediante a abertura de lojas oficiais franchisadas (que são 20, neste momento), quer através do estabelecimento de ligações junto de 280 parceiros e 1400 agentes (entre os quais se englobam papelarias, tabacarias, imobiliárias, lojas de informática, empresas de condomínios, agências de seguros ou quiosques). Sempre fiel à estratégica, visão e ousadia dos seus fundadores, Paulo Oliveira e sua filha Paula Oliveira, esta é uma empresa que tem crescido anualmente, assumindo-se como sinónimo de “uma referência em serviços de utilidade pública”.

Longe, todavia, de se contentar com o sucesso obtido, os responsáveis têm procurado alargar o já impressionante leque de respostas, num esforço para atender àquelas que são as principais necessidades sentidas pela população das diferentes regiões do país. De facto, se inicialmente a empresa estava concentrada no universo das telecomunicações, hoje a Pontopay enfatiza também uma miríade de novos serviços, em torno de diversas áreas.

São, efetivamente, várias as frases que poderíamos utilizar para descrever o *modus operandi* de uma empresa que privilegia as relações de proximidade, os laços de confiança ou a comodidade de todo e qualquer cidadão. Ainda assim, nada parece refletir melhor a essência da Pontopay do que a máxima “Unimos Pessoas”. De facto, e paralelamente ao natural trabalho em sincronia que se exige entre a empresa-mãe, as lojas franchisadas e a rede de agentes, existe o ambiente de cumplicidade e camaradagem que nasce junto de quem tantas horas dedicam a este projeto e missão.

O reflexo deste trabalho de equipa e das boas práticas aqui desenvolvidas é algo que podemos verificar no amplo reconhecimento que a Pontopay tem merecido anualmente, o qual se exprime na obtenção de galardões como o de melhor parceiro, a nível nacional, de diversos serviços, como





reforçou Paulo Oliveira. Se existe outro ingrediente para este sucesso tão “motivador”, tal corresponderá à lógica com que a empresa se dirige ao seu público: “somos consultores do cliente e queremos ajudá-lo nos seus interesses, não procuramos defender uma marca”.

Lembrando o cariz pioneiro que sempre caracterizou a Pontopay (tendo esta sido a primeira empresa a trabalhar, em Portugal, o conceito de multisserviços), o nosso interlocutor compreende a necessidade de dinamizar novos investimentos e de alcançar novas áreas de negócio. 



# Este é o Plano A no mundo das janelas

.....

*O que une uma empresária da área dos seguros ao setor da decoração e equipamentos para as janelas? O ADN empreendedor de Cristina Pestana. A criadora, gerente e única sócia da Plano A – Calhas, Varões e Cortinados arriscou ao criar a empresa quando estava desempregada e hoje conseguiu duplicar a faturação, mesmo em tempo de pandemia.*

---



Para falarmos da Plano A é inevitável apresentarmos Cristina Pestana. A profissional de seguros de uma holding portuguesa viu-se a braços com o desemprego aos 53 anos, fruto de uma reestruturação da empresa. Ao invés de se resignar, especialmente numa idade pouco simpática para o reingresso no mercado de trabalho, decidiu arriscar no seu “Plano A para combater o desemprego” e apostou em algo que sempre gostou.

“Comecei a minha vida profissional no início dos anos 80, ainda estudante universitária, numa empresa de prestação de trabalho temporário em organização de eventos”, confidenciou à IN Corporate Magazine. “Já nessa altura estava, de certa forma, ligada à decoração de interiores, porque fazia eventos de moda, casamentos, bodas, receções, exposições, estive no Palácio da Bolsa, na Associação Comercial do Porto, no Clube Portuense”, enumerou, resumindo os seis anos de trabalho em organização de eventos.

O gosto ficou e quando o marido entrou na fábrica Carvalho, Ribeiro & Neves, Lda., de Leça do Balio (Matosinhos), “que faz calhas e artigos para cortinados”, surgiu a oportunidade de haver um gabinete que cobrisse essa área para clientes particulares. “A fábrica estava a canalizá-los para lojas clientes. Juntou-se o útil ao agradável”, sintetizou, ainda que não fosse um processo fácil nem rápido.

Aliás, Cristina tinha 53 anos quando surgiu a ideia e aos 55 é que criou a Plano A – Calhas, Varões e Cortinados. “A ideia foi sempre formar uma loja online, porque havia já no mercado lojas online com estes artigos, mas não com esta

especificidade de corte à medida”, disse a fundadora, gerente e única sócia da empresa.

Entre a atividade na seguradora e na Plano A esteve um ano parada “a maturar a ideia e a fazer pesquisas”. “Comprei revistas, livros, vi coisas na internet, tirei ideias. A aprendizagem quase que é feita diariamente. Vou a feiras, a exposições e vou estudando”, lembrou.

A loja online abre portas em 2017, comercializando calhas, varões, cortinados, estores interiores, estores exteriores e complementos de decoração. Tudo o que é preciso para as janelas de casa, do escritório ou de um estabelecimento comercial.

Os produtos - com o melhor preço e qualidade, sendo feitos, na sua quase maioria, em Portugal (não há fabricantes de telas para os estores de rolo no nosso país) - permitem toda e qualquer personalização, bem ao gosto e desejo do cliente. O facto de terem ligação direta à fábrica Carvalho, Ribeiro & Neves, Lda. e à sua *griffe* de acessórios para cortinados chamada Carone é uma mais-valia em relação à concorrência e às lojas onde as medidas são standard. Também é possível utilizar o mesmo tecido das cortinas para personalizar almofadas, sofás, cadeiras, cadeirões ou mobiliário.

Em caso de dúvida na decoração, a Plano A tem um serviço de consultoria gratuito, que inclui levantamento de medidas, aconselhamento, visita ao domicílio com amostras dos produtos, entrega e colocação. Assim, quem estiver à procura de equipamentos ou acessórios para colocar nas janelas, basta fazer uma pesquisa no motor de busca Google

por, por exemplo, «compra de calhas» ou «cortinados» e surge em primeiro plano esta empresa, com sede em Rio Tinto (Gondomar), mas sem loja física.

As encomendas são entregues em casa/outro destino e em segurança. No Grande Porto (Porto, Matosinhos, Maia, Gondomar, Valongo e Vila Nova de Gaia) os portes são grátis, uma vez que é Cristina quem as entrega. No resto do país são 7,50 euros, sendo a entrega feita por distribuidores. A montagem é possível a partir dos dez euros, apesar de todos os mecanismos terem um kit de montagem.

“Os clientes são angariados por mim e uma parte encaminhada pela fábrica. Quanto aos decoradores, tenho um protocolo com um atelier de confeção perto de mim que fazem cortinas e colocam as calhas”, explicou a ‘one woman show’. “Trabalho em *outsourcing*. Em termos de mecanismos é tudo comprado aos fabricantes. Em termos de tecidos estou mais com os distribuidores. Nas vendas e visitas a casa dos clientes no Grande Porto sou eu que vou tirar medidas. Com os clientes da zona sul e Algarve tenho um mini catálogo de amostras de tecido e envio a amostra pelo correio ou com mais duas alternativas do género”, continuou, ela que costuma dizer, em jeito de brincadeira, que “tenho uma administrativa, uma vendedora, uma financeira e uma gerente. O que têm em comum? O nome”.

Cristina Pestana gosta de acompanhar tendências e privilegia o seu gosto pessoal “*light and clean*”, ainda que esse seja igualmente o gosto dos seus clientes: casais jovens entre os 30 e 45 anos. “Linhas direitas, cores suaves, neutras, tecidos *clean* para depois se conjugar com algum objeto mais ofuscante. Estou num preço médio-alto, porque a qualidade é bastante. Privilegio a qualidade à quantidade e a minha gama de clientes é nessa linha. É preferível ter um cortinado bom que dure 20 anos do que um mais fraco e ter de se mudar depois”, considerou.

Não gosta de destacar os projetos que mais gostou de fazer, porque “são todos bons e um desafio”. Desde uma *guesthouse* no Porto que nasceu numa casa muito antiga e com o pé muito alto; passando pelos bairros/ilhas em Matosinhos transformados em casas para surfistas com janelas e claraboias muito pequenas; sem esquecer escritórios, lojas e até uma escola de música na avenida Fernão Magalhães, na Invicta.

A gerente gosta de dizer que a Plano A atua num raio geográfico equivalente à EN2, mas o foco está em três áreas: norte, Lisboa e Algarve. Isso foi ainda mais visível depois da quarentena. Com as compras online a disparar, sendo a casa uma prioridade em época COVID-19, Cristina Pestana não parou desde que retomou as visitas a 13 de abril. Ainda não tinha sido decretada a pandemia e já a empresária usava equipamento de proteção individual e desinfetantes. A segurança foi e é palavra de ordem e os resultados são palpáveis: “a minha faturação aumentou entre 50 e 70% em relação ao mesmo período de 2019. E continua”.

E, tal como devemos seguir a dica que nos deu em relação à decoração e ao estilo japonês serem a próxima grande tendência nas casas, também devemos seguir o seu conselho caso quisermos apostar num negócio próprio ou estejamos no desemprego. “Não se deixar deslumbrar pelo fácil; ter uma grande dose de organização e ter muita contenção de gastos”, aconselhou a empresária, de 58 anos. E, claro, ter sempre um Plano A. 



# Aqui a mulher cuida-se como 'mood' de vida

*Em Famalicão existe um espaço de cabeleireiro e estética que oferece a melhor experiência, com uma equipa profissional, produtos de qualidade e técnicas modernas. O Hair Mood by Sofia Macedo celebrou recentemente um ano de existência e se ainda não viu fotos do espaço ou dos tratamentos é porque tem andado desatento às redes sociais.*

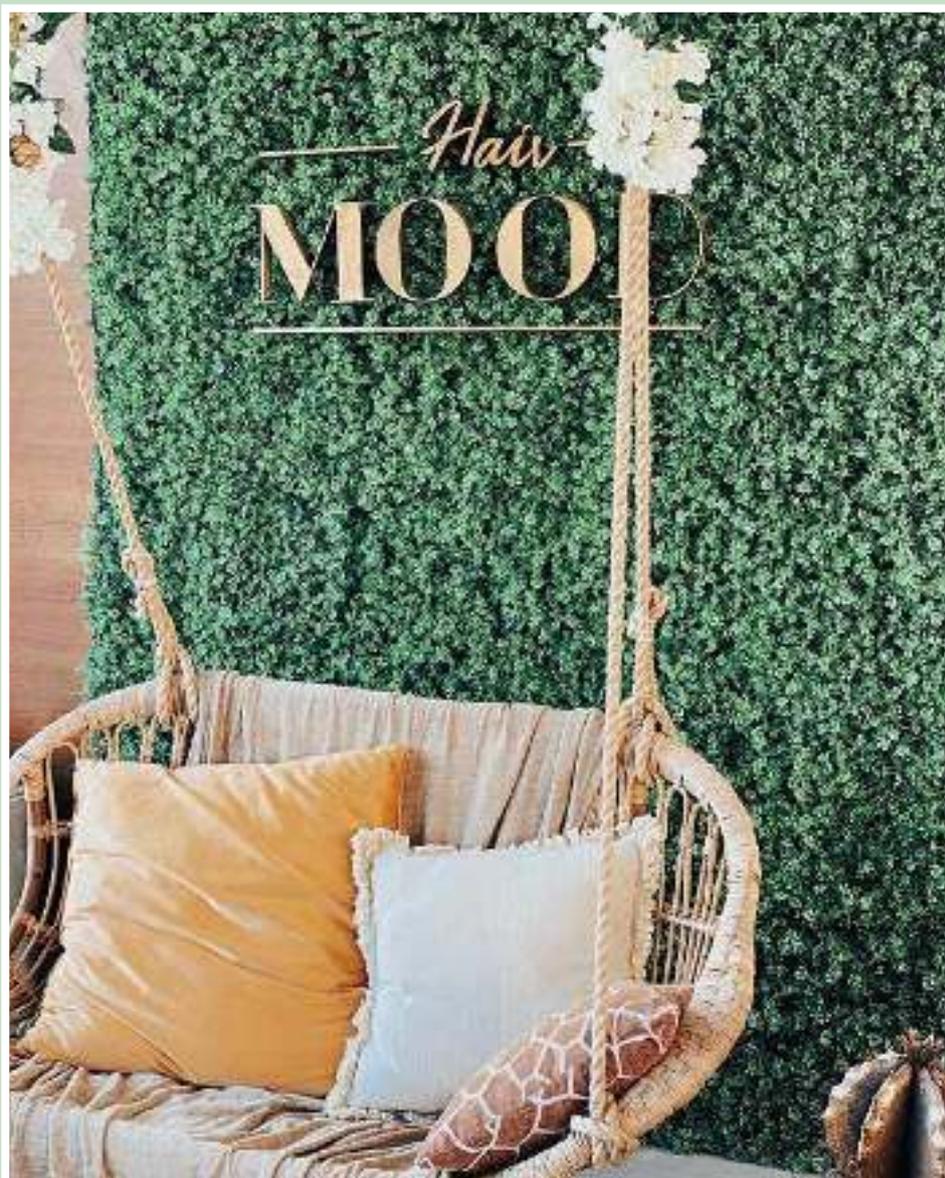
Quando a hair stylist Sofia Macedo cumpriu o sonho de criança ao ter o seu próprio espaço de cabeleireiro, não deixou nada por mãos alheias. O Hair Mood abriu as portas a 10 de setembro do ano passado em Vila Nova de Famalicão, mas três dias antes estava a protagonizar uma festa *sunset*, com a animação musical a cargo de um DJ e um cenário digno do Instagram. É que o espaço deste salão de cabeleireiro e estética tem tudo para ser um sucesso nas fotografias partilhadas naquela rede social.

“Depois da qualidade do nosso serviço e dos nossos produtos, a decoração do espaço foi uma das nossas prioridades. Queríamos criar um espaço minimalista, harmonioso, luminoso e com alma, que metaforizamos nos materiais utilizados, no mobiliário e no jardim vertical”, contou Sofia Macedo.

Há um baloiço, que fica estrategicamente colocado perto do jardim vertical verde numa das paredes, de onde saem as letras douradas com o nome do salão. Portanto, perfeito para as sessões fotográficas.

Pode optar ainda pela clássica foto no espelho, uma vez que há um enorme na área da maquilhagem. Enquanto aguarda a sua vez pode sentar-se no sofá minimalista e se estiver a fazer *pedicure* saiba que tem uma poltrona confortável para tal.

“Queremos que quem nos visite se sinta confortável. Que aproveite o



eat  
sleep  
do hair  
repeat

hairmood



momento para relaxar. Para isso iremos dispor de acesso gratuito a Wi-Fi, disse.

O objetivo do Hair Mood by Sofia Macedo é aliar beleza e descontração, proporcionando o melhor serviço possível ao cliente. O público-alvo é a mulher, mas também recebem homens e crianças. “Queremos trabalhar desde a filha até à avó. Do pai à mãe. Todos são bem-vindos, porque todos merecem que cuidemos deles, independentemente da geração ou do escalão social”.

A especialidade da casa são o *balayage* e *ombré*, duas técnicas tendência que iluminam o contorno do rosto de cada cliente, sendo a beleza o único foco. Recentemente a nova placa de triondas tem feito sucesso no salão para quem quer fazer as *beach waves* (ondas no cabelo como se tivéssemos saído da praia), pois dá um efeito natural e com volume.

Os trabalhos de coloração do Hair Mood podem ir dos 20 aos 65 euros, dependendo da dificuldade técnica e do comprimento do cabelo. Tendo em conta que a profissional encarregue das manicures e pedicures é descrita pelas clientes como tendo “mãos de fada”, é uma ótima relação qualidade-preço que dificilmente encontra noutro espaço.

Com tanta preocupação no serviço, a matéria-prima nunca poderia ser descuidada. Sofia Macedo começou a trabalhar com uma das marcas mais conhecidas da indústria, a Redken, e agora tem também produtos

da Kérastase, que também estão disponíveis para venda ao público.

Além dos serviços de brushing, corte e colocação, manicure, pedicure e maquilhagem, o salão tem os serviços de epilação a cera, epilação laser diódo, depilação a linha, tratamento de rosto, tratamento capilar e fototerapia.

O salão esteve encerrado de 15 de março a 3 de maio devido à pandemia, mas reabriu com todas as regras de higiene e segurança e já voltou a aparecer – através de fotografias, vídeos e hashtags – no mundo das redes sociais.

Já antes da pandemia, o Hair Mood só trabalhava por marcação. As marcações podem ser feitas através do

número de telemóvel 968 806 104. O horário de funcionamento é de terça-feira a sábado das 09h00 às 12h00 e das 14h00 às 19h00.

Bem localizado na Avenida dos Descobrimentos, n.º 49, Loja 7, em Vila Nova de Famalicão (no edifício Las Vegas), o espaço tem tudo para a/o deixar com outro ‘mood’. “O *mood* [ânimo/disposição, em inglês] será sempre a segurança e a confiança que um cabelo bonito pode trazer à vida de uma mulher”, descreveu a proprietária e hair stylist.

Afinal, como costuma dizer, basta um “cabelo cuidado e enfrentamos o mundo”. 



# "Fazemos sempre o possível para que quem nos procura possa atingir a sua liberdade financeira"

*A Financial Liberty é uma empresa especializada em crédito consolidado. Uma solução que junta todas as linhas de crédito em apenas uma. A IN esteve à conversa com Vanessa Oliveira, a CEO da empresa, para perceber o que mudou na empresa com a nova realidade causada pela COVID-19.*

**A pandemia da COVID-19 veio trazer uma instabilidade inesperada à economia portuguesa. Houve um aumento de pedidos de crédito?**

Com esta pandemia já passamos por várias situações. Numa fase inicial os pedidos reduziram, pois existia por parte dos clientes algum desconforto e incerteza quanto ao que seriam os tempos futuros. No entanto, e já durante o estado de emergência, fomos alertando e informando que o crédito consolidado poderia colmatar uma situação de endividamento.

**A Financial Liberty pretende fazer jus ao nome, e dar precisamente maior liberdade financeira a empresários e a particulares. Na prática, como conseguem alcançar essa maior liberdade financeira para os vossos clientes?**

O nome da nossa empresa surgiu exatamente daquilo que queremos dar aos clientes: 'Liberdade Financeira'. Tentamos que os clientes reduzam os encargos mensais que foram adquirindo

ao longo do tempo, quer com os cartões de crédito, quer com créditos pessoais, entre outros. Quantos de nós não começamos por ter um ou outro cartão de fidelização com o intuito de obter descontos e que rapidamente se transformou num cartão de crédito? Ou quantos não passaram por situações de alteração de emprego ou até mesmo desemprego? O que pretendemos é que cada cidadão viva sem estar sistematicamente a pensar nas contas que tem que pagar e se isso implica ou não deixar de ter bens essenciais para o agregado familiar. Temos noção que a condição financeira é um dos fatores que mais afeta a população.

**Apesar das moratórias, nomeadamente no crédito à habitação, como é a realidade?**

As moratórias existentes no crédito habitação fizeram realmente com

que os clientes obtivessem mais valor disponível mensalmente, no entanto, face a algumas reduções de vencimentos, por lay-off, principalmente, vemos clientes a usar com mais frequência o limite de *plafonds* dos cartões de crédito, ainda mais neste momento de início do ano escolar. O que nos traz algum receio quanto ao bom pagamento, a seguir ao término das moratórias no crédito habitação. Nesse sentido apelamos que antes de entrarem em incumprimento, ou numa situação mais complexa, que nos procurem para tentarmos ajustar algo que vá de encontro à realidade económica que vão ter no término da moratória.

**Na realidade 'pós-COVID', o perfil do cliente que vos procura alterou-se?**

Relativamente aos clientes que nos procuram, por norma tínhamos uma classe média alta, até porque são os que mais facilmente tinham acesso ao crédito, o que levava a uma grande dispersão de crédito e consequentemente necessidade de o consolidar. Mas nesta altura de pandemia, não obstante, continuamos a ser procurados por este perfil de clientes, temos sido também abordados por clientes com rendimentos mais reduzidos, estamos a falar de clientes com rendimentos na ordem dos 700



euros, ou até menos. Neste último perfil de clientes temos uma maior dificuldade de aprovação, mas de qualquer forma, fazemos sempre o possível para que quem nos procura possa “atingir a sua liberdade financeira”.

**Que desafios têm encontrado num regime tão excepcional como é o de uma pandemia? Houve alterações legislativas relativamente ao vosso setor?**

Esta situação de pandemia coincidiu com uma nova diretiva do Banco de Portugal, onde é aconselhado um tempo máximo de crédito a 84 meses, uma situação não levou à outra, foram coincidentes. As alterações com que mais nos deparamos foram com algumas instituições que se mostraram mais relutantes na aceitação em determinados perfis de cliente. Felizmente algumas estavam com uma preparação diferente e estão mais abertas.

**Na entrevista à IN, no final do ano passado, referia que em média 48 a 51 por cento dos pensamentos dos portugueses se devem a questões financeiras. No cenário pandémico em que vivemos, esses números têm crescido?**

Ao longo do tempo temos chegado à conclusão que a percentagem de portugueses cujos pensamentos são a situação financeira, tem tido um aumento substancial. Deparamo-nos com uma situação em que a produtividade a nível de trabalho, de relação familiar e social é significativamente afetada pela falta de liquidez disponível ou por os rendimentos serem, no momento, insuficientes para fazer face às atuais despesas.

**Quais as soluções a optar para contornar esse problema?**

Antes de mais, reduzir o endividamento e a dispersão de crédito,



para quem está numa situação de ter várias linhas de crédito. Sugerimos também a quem precise de um novo financiamento que recorra a aconselhamento financeiro, não existe qualquer custo associado. Depois é a gestão diária em que muitas vezes são feitos pequenos gastos, sem nos apercebermos, mas que ao final do mês representam gastos significativos. Se existir uma gestão com controlo de custos diários será mais fácil não entrar em endividamento. É também importante a constituição de uma poupança, com uma entrega mensal fixa. O ideal é que esta entrega mensal seja realizada logo quando se recebem os rendimentos, pois a maioria dos portugueses tende a fazer entrega mensal no final do mês, isto os que fazem.

**No final do ano passado a equipa da Financial Liberty era composta por seis elementos, mas pretendiam aumentar esse número. Conseguiram**

**alcançar esse objetivo?**

Sim, apesar das contrariedades que a pandemia nos trouxe, conseguimos um aumento de colaboradores e consequentemente mudar para novas instalações. Os novos membros da equipa mantêm o mesmo espírito de entrega e de ter sempre em mente que quem está do outro lado são pessoas, exatamente como cada um de nós. São pessoas com expectativas, com necessidade de gestão, muitas vezes com famílias que dependem do titular que nos procura. Apesar de continuarmos a ponderar o aumento da equipa, neste momento em termos humanos e profissionais, a Financial Liberty é constituída por colaboradores de grandes valores e que, acima de tudo, sabem que o que está em primeiro lugar é ajudar cada cliente a ATINGIR A SUA LIBERDADE FINANCEIRA e, com isso, muitas vezes alguma paz para melhorar as suas relações profissionais, familiares e sociais. Contem sempre connosco. 





# Empresas nacionais 'forçadas' a reduzir a sua atividade

*Quase metade das empresas reduziram a sua atividade e quase um quinto encerraram ou interromperam totalmente" o seu funcionamento, de acordo com o estudo "MDS Research: Situação Económica em Portugal".*

A MDS, multinacional portuguesa de consultoria de riscos e seguros, adianta que "o tecido empresarial português está a enfrentar uma crise sem precedentes, com redução significativa da atividade".

Segundo o estudo que tem por base um inquérito realizado junto de 115 empresas nacionais, de quase duas dezenas de setores de atividade, "menos de metade das empresas conseguiram manter o seu nível de atividade, mas uma pequena franja (5,2 por cento) conseguiu crescer à sombra da pandemia".

A generalidade das empresas teve de implementar medidas para responder aos constrangimentos, seja por imposição legal, como o caso do

teletrabalho e de medidas de proteção sanitária, seja porque a solidez financeira das empresas foi afetada, acrescenta o estudo, salientando que a redução do investimento, o corte de custos e o recurso ao 'lay-off' estão entre as principais medidas adotadas, sendo relativamente reduzido a percentagem das empresas que procuraram novas formas de fazer negócio e de melhorar a sua oferta.

Os empresários e gestores estimam que a recuperação económica portuguesa seja em "U", demorando "entre um a três anos a regressar aos níveis de atividade anteriores".

A pandemia "provocou uma forte volatilidade no negócio das empresas, com impacto significativo na faturação". 



# Envicorte: Quando o têxtil combina com o sucesso

.....  
*Fundada em 2001, a Envicorte é um dos principais fornecedores em Portugal e no estrangeiro de acessórios têxteis para vestuário e lar. António Carneiro fez um retrato do percurso feito por uma empresa que é hoje uma referência no mercado e que recentemente decidiu apostar na produção de máscaras sociais reutilizáveis.*

---

**Em atividade desde 2001, como se define hoje a Envicorte?**

A Envicorte é uma empresa que tem crescido progressivamente ao longo dos anos de forma sustentada e que tem vindo a reforçar a sua posição no mercado nacional e internacional, garantindo elevados níveis de qualidade, cumprimento de prazos de entrega e tentando sempre garantir ao cliente a apresentação de soluções inovadoras.

**Percorrendo esta história de quase duas décadas, o que fica de todos esses anos?**

Vivemos num mundo em permanente movimento, temos de estar constantemente atentos ao mercado e acompanhar de perto as tendências da moda e a evolução tecnológica. Para conseguirmos acompanhar temos de garantir um parque de máquinas atualizado e uma equipa versátil, para estarmos preparados a dar resposta às diferentes solicitações dos clientes.

**Quais os principais serviços e produtos da empresa? Quando falamos de acessórios para vestuário e têxtil lar, a que nos podemos referir em concreto?**

Dispomos de serviços de corte, entretelado, plissados, fita viés 100 por cento algodão e aplicações para vestuário e têxtil lar. Quando falamos em acessórios referimo-nos a produção de aplicações maioritariamente nos tecidos que os clientes entregam: machos, pregas, nervuras, ponto aberto, dente de rata, trança, esparguete, fitas vincadas, passepoil, franzido, torcido, aplicação de elásticos, smock, rolinho, picueta, diversos pontos decorativos como: ponto de cobertor, ponto colômbia, ponto de concha, ponto de beijinho, entre outros possíveis.

Relativamente aos plissados, temos máquina para plissados fantasy, cristal e soleil. Em relação ao plissado soleil temos neste momento já algumas opções com pormenores diferenciadores.





**A Envicorte trabalha para estar no leque de fornecedores de referência das principais marcas mundiais do sector. Têm conseguido concretizar esse objetivo?**

Sim, esse objetivo tem sido conseguido! Julgo que, muito graças à satisfação dos nossos clientes, o nome da Envicorte tem passado de boca em boca.

**E que mais valias oferece a Envicorte aos seus clientes?**

A garantia de qualidade, cumprimento de prazos, preços competitivos e o apoio técnico e disponibilidade na procura das melhores soluções para os nossos clientes.

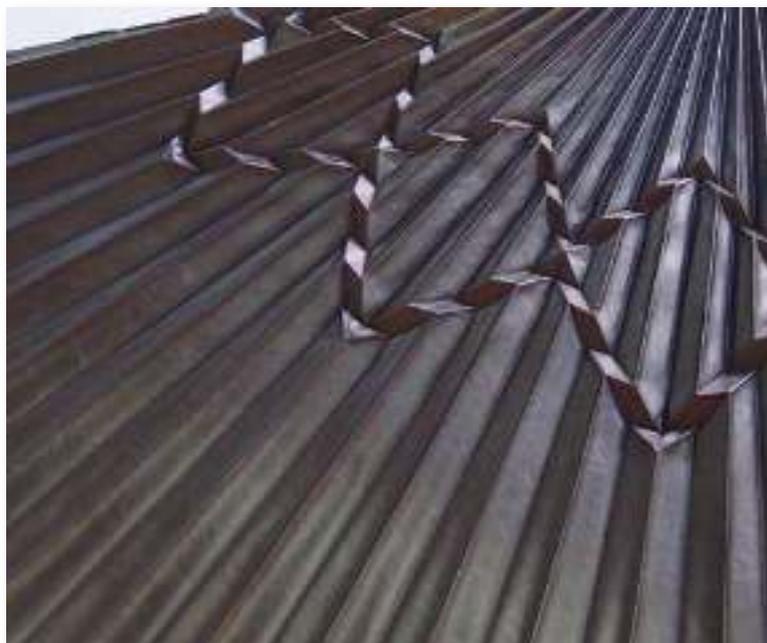
**A Envicorte é uma empresa com uma grande responsabilidade social. Que benefícios concedem aos vossos trabalhadores e como é que isso contribui para o sucesso da empresa?**

Garantir a formação constante dos funcionários, manter um ambiente de trabalho seguro e onde todos se sintam integrados.

Dinamizar uma atitude de disponibilidade para a mudança e basear a prática quotidiana no profissionalismo, na lealdade e rigor na correção de situações adversas.

Organização de convívios de forma a promover a integração e motivar o espírito de equipa.

Pessoas motivadas trabalham com mais empenho.





**Como se mantém competitiva uma empresa com quase 20 anos, num panorama que já não é local nem nacional, mas mundial?**

A única forma de nos mantermos competitivos é mantermo-nos atentos ao que o mercado procura e garantir respostas quer em termos de know-how, quer em termos de maquinaria atualizada de forma a conseguirmos dar resposta no mínimo de tempo possível.

**Como vê a indústria têxtil portuguesa neste momento?**

A indústria têxtil portuguesa, tal como a indústria têxtil mundial e a economia em geral, está a passar por muitas dificuldades financeiras, provocadas por esta situação que vivemos atualmente relacionada com a pandemia COVID-19, muitas empresas poderão até nem conseguir 'sobreviver' a esta situação. Contudo, pode também ser uma oportunidade para nos afirmarmos no setor têxtil mundial, uma vez que temos maquinaria, temos know-how, talvez tenhamos de repensar a nível europeu se muita da matéria-prima que vem da China, talvez tenhamos capacidade a nível europeu de produzir cá.

**Em entrevista ao Expresso, o presidente da Euratex,**

**Alberto Paccanelli, disse que Portugal pode dominar o mercado europeu dos 'têxteis-lar'. A Envicorte sente essa abertura da Europa?**

Portugal tem capacidade para estar na vanguarda dos têxteis-lar europeus. Não trabalhamos diretamente com o cliente final, mas sabemos que quem está no mercado e o faz com qualidade tem sempre muita procura.

**As startup podem ser fundamentais neste processo de transformação, modernização, digitalização?**

Acredito que sim. Temos de ter abertura a novas ideias, novos processos. Tudo que possa ajudar no melhor desempenho é bem-vindo.

**Que áreas poderão ser privilegiadas em próximos investimentos na empresa?**

Neste momento estamos a investir em maquinaria avançada para a produção de máscaras sociais reutilizáveis, com preços muito competitivos e com qualidade!

Em princípio vamos também apostar na sublimação.

Relativamente a outros investimentos poderão surgir a qualquer momento desde que as condições financeiras o permitam e assim o mercado o exija. Estamos atentos e vamos sempre tentar estar na vanguarda. 





Todos os anos, especialmente quando entramos em setembro, é usual falar-se do ano letivo. Mas o de 2020/21 criou mais expectativas, ou não tivesse sido planeado no contexto de uma pandemia e depois de um confinamento que tanto afetou o ano letivo anterior.

O Presidente da República já fez um balanço "muito positivo" de primeira semana do ano letivo, a 18 de setembro.

Denotando que a fase em que o país se encontra "é um momento difícil", independentemente de estarmos ou não numa eventual segunda vaga, Marcelo Rebelo de Sousa sublinhou que a pandemia "está muito longe do fim" e aproveitou o momento para recordar que a aplicação das medidas do regime de contingência em vigor "depende de todos nós".

Reforçando a noção de que a Economia não vai poder parar e que o ensino presencial também deverá sempre que possível continuar a funcionar, o Chefe do Estado ainda apelou a "uma certa contenção" por parte de todos aquando fora dos locais de trabalho ou das salas de aulas.

"Vamos todos fazer um esforço para que - mantendo aquilo que é o trabalho do dia a dia que é próprio de uma sociedade que avança e mantendo o ensino presencial com as precauções na escola e nas entradas e saídas das mesmas - haja uma contenção útil para todos nós. Não juntar novos fatores, sejam manifestações de massas ou confraternizações", disse.

De salientar que o ensino à distância e regime misto são possibilidade em caso de surtos, mas a decisão será das autoridades de saúde, garantiu antes o ministro da Educação Tiago Brandão Rodrigues.

Tudo a postos então, até porque um bom começo vale para toda a vida! 

# Educação



# A Torre dos Pequeninos: 20 anos a fazer escola

*Com um sumário centrado no percurso dos últimos 20 anos da instituição, Amílcar Sousa, diretor do colégio A Torre dos Pequeninos, abordou também as metodologias de um ensino centrado no aluno, sempre com o objetivo de desenvolver competências e educar.*

**Vinte anos de existência, numa instituição privada como é A Torre dos Pequeninos, é um marco importante. Considera uma missão bem sucedida?**

O Colégio A Torre dos Pequeninos é, desde há vinte anos, o único estabelecimento de ensino particular, não confessional do concelho de Santo Tirso, especializado na infância (Creche, Jardim de Infância e 1º CEB).

Este é um marco histórico na vida da Torre dos Pequeninos e na de todos os que aqui cresceram, trabalham e ajudaram este projeto a concretizar-se.

Iniciámos a atividade apenas com 4 alunos, hoje temos cerca de 200 e geramos 30 postos de trabalho diretos, prestando um serviço público de qualidade!

Naturalmente que, apesar de coincidir com um ano de grandes dificuldades externas, estamos muito felizes e com o sentimento de dever cumprido.

De resto, exemplo disso são todos os alunos e famílias que passaram por esta casa; são os melhores embaixadores do nosso trabalho.

**Enquanto atividade humana, a educação assenta muito na capacidade e nas competências dos seus protagonistas, nomeadamente dos seus profissionais. Como é que A Torre dos Pequeninos olha para esta questão?**

A equipa d'A Torre dos Pequeninos integra profissionais muito competentes e motivados para cada uma das áreas. A gestão do estabelecimento é totalmente profissional e especializada. Todos os serviços não dependem da Coordenação Pedagógica, mas sim da Direção Executiva, havendo uma responsabilização diferenciada em cada uma das áreas. Não concebemos a possibilidade de uma professora ou educadora passar grande parte do seu tempo com trabalho administrativo ou de coordenação logística. A implementação e o bom funcionamento deste modelo de gestão constituem um fator crítico de diferenciação e sucesso.

O trabalho dos profissionais do Colégio A Torre dos Pequeninos, sem prejuízo do respeito pelas orientações e programas oficiais para cada uma das valências que integra, caracteriza-se pela prossecução dos seguintes objetivos específicos: desenvolver uma estreita articulação entre o Jardim de Infância e o 1º Ciclo; valorizar os diferentes meios de expressão – plástica, musical, dramática e corporal – em todo o currículo; desenvolver a capacidade de comunicação verbal: oral e escrita; valorizar o ensino das ciências naturais e exatas desde o Jardim de Infância; desenvolver as capacidades de pensamento das crianças e jovens, nomeadamente no domínio da resolução de problemas, do diálogo, do pensamento crítico e da criatividade; promover a comunicação e articulação entre a escola e a família em relação à educação e à aprendizagem das crianças.

Faz-me muita confusão ouvir pessoas com responsabilidades na gestão das escolas, das políticas educativas e cidadãos anónimos a atacar sistematicamente os profissionais da educação (na maioria dos casos revelando um vazio ideológico e intelectual gritante),



contribuindo para uma constante perturbação e ruído à volta das instituições. Vivemos um tempo onde tudo desagua na escola; todos os problemas sociais e económicos acabam por influenciar o comportamento e a vida das comunidades escolares.

Ser educador não é uma mera profissão, é uma vocação! Os profissionais que vivem a escola com este espírito devem ser respeitados, dignificados e acarinhados pelos pais e alunos e pela sociedade em geral.

Nunca como hoje a missão de educar foi tão complexa. Os desafios e as dificuldades são muitas e têm géneses diversas. Para além dos alunos, as escolas têm hoje a difícil tarefa de ajudar os pais a desempenhar a sua função. O pior que pode acontecer é as escolas e as famílias 'caminharem de costas voltadas'.

### **Quais os valores que incutem a toda a comunidade educativa?**

As nossas prioridades educativas centram-se em dois valores essenciais e complementares: responsabilidade e liberdade.

Responsabilidade, insistindo no facto de o aluno do século XXI ser um aprendiz ao longo de toda a vida. Por conseguinte, deverá adquirir ferramentas do saber e aprender a conduzir autonomamente a sua própria formação. Por outro lado, consideramos os pais como os principais responsáveis pela

educação dos filhos; o seu envolvimento e consequente responsabilização ativa são elementos fundamentais para o sucesso da ação educativa.

Liberdade, num mundo cada vez mais dominador, em que as liberdades individuais e coletivas são permanentemente questionadas, é fundamental formar pessoas que não se limitem a olhar a realidade mas que a questionem agindo por si próprias, não esperando tudo da sociedade, e operando em sinergia com os outros. Só assim poderão fazer opções de vida conscientes e verdadeiramente pessoais.

Penso que não há maior legado que uma escola possa deixar aos seus alunos do que o seu próprio exemplo de vida: um percurso de seriedade, de exigência e de muito trabalho! Temos que recuperar o trabalho e o esforço como valores essenciais no dia a dia das escolas. Os valores do esforço, da responsabilização, do mérito pelo trabalho são temas praticamente abolidos nas escolas. O nosso 'eduquês' tem de ser revisto à luz do enorme desafio que temos pela frente. O país não terá o futuro que todos desejamos enquanto não se mudar radicalmente a forma de olhar a educação.

Os nossos problemas estruturais derivam de políticas educativas erradas ao longo dos últimos 40 anos!

### **Ainda neste âmbito, qual o papel que está destinado aos pais em todo este processo?**

O envolvimento e responsabilização ativa dos pais, da família e dos restantes educadores, é um dos nossos eixos fundamentais de atuação.

Um estabelecimento de ensino, em especial o que lidam com alunos de tenra idade, não deve nem pode ser um depósito de crianças. O exercício da maternidade e paternidade devem constituir projetos de vida de dedicação plena. Não há escola, nem professor que substitua o papel da família como célula base da sociedade. A excelência e complexidade da missão a que nos propomos são de tal ordem que exigem a atenção e o envolvimento de todas as partes. A esse compromisso de envolvimento designamos por responsabilização ativa.

### **O que distingue o Colégio A Torre dos Pequenininhos dos restantes estabelecimentos de ensino?**

As diferenças são tantas e tão diversas que ultrapassam o domínio e o espaço desta entrevista. Tentando sintetizar, diria que começam logo pela visão e definição clara do nosso Projecto Educativo: pais e colaboradores são informados de Quem Somos, O que Pretendemos e Para Onde e Como Vamos! Sendo algo óbvio, não existem muitas escolas a valorizar essa definição e clarificação, simplesmente porque não são capazes de determinar qual o seu caminho, qual a sua proposta e projeto de educação. Depois, há uma diferenciação clara em termos de liderança e modelo de gestão, em termos de competência e capacidade de trabalho dos recursos humanos. O sucesso não está ao alcance de todos. É preciso trabalhar muito e bem! A associação de todos estes fatores acaba por criar um serviço com uma



qualidade inigualável traduzida por um conjunto de práticas cujo mérito é amplamente reconhecido.

É com muita satisfação que vejo hoje escolas de maior dimensão e, supostamente com maior massa crítica a adoptar (ou será decalcar?) as nossas metodologias e projetos de trabalho. É um bom sinal. As boas práticas devem ser reproduzidas.

**O colégio define-se como sendo "exclusivamente vocacionado para a infância". Atualmente, essa aposta chega ao primeiro ciclo, é intenção da direção ficar por aqui ou alargar às fases posteriores de ensino?**

Temos o objetivo de alargar a oferta. As organizações ou crescem ou morrem! Após um longo período de reflexão, observamos que as crianças e jovens 'amadurecem' cada vez mais tarde. Parece-nos fazer sentido alargar a nossa abordagem, pelo menos, até ao 2º Ciclo. Os pedidos dos pais têm sido muito claros nessa matéria.

O capital de confiança e reconhecimento obtido ao longo destes 20 anos é para nós motivo de orgulho mas também representa um acréscimo de responsabilidade perante todas as famílias que acreditam neste projeto.

Nos últimos anos, o ensino particular e cooperativo em geral, e na nossa região em particular, não tem estado à altura das suas responsabilidades históricas. O principal objetivo d'A Torre dos Pequeninos está cumprido: ser uma escola de referência especializada na infância!

Cumpre-nos, no entanto, estar atentos e não abdicaremos de intervir e de dar o nosso contributo, se assim o entendermos e se esse entendimento corresponder à vontade dos pais. Contudo, não nos revemos numa lógica mercantilista e em práticas comerciais agressivas no setor da educação, que em nada dignificam o ensino particular e cooperativo, e são especialmente censuráveis quando se tratam de Instituições Privadas de Solidariedade Social (IPSS's) e ligadas a ordens religiosas cujo ideário defende o primado dos valores cristãos.

**Apostando num ensino de excelência, em atividades e acompanhamento diferenciado, tudo isto não faz da Torre dos Pequeninos um projeto 'caro'?**

Essa questão é um embuste. Um aluno no ensino básico público custa aos contribuintes cerca de 4500 euros/ano, na Torre dos Pequeninos não chega a 2500 euros/ano. É urgente explicar aos portugueses, entre outros, que um aluno no ensino privado custa cerca de metade do que um aluno numa



escola pública; que as IPSS's são financiadas em cerca de 70 por cento pelo Estado (através de isenções e benefícios fiscais e dos Acordos de Cooperação) e que a grande maioria está longe de prestar um serviço público/social de qualidade.

Segundo um estudo que encomendamos, no início deste ano, de entre todos os colégios da região, A Torre dos Pequeninos é o que tem a anuidade média mais baixa não deixa de ser curioso...

É urgente criar a consciência cívica de que o nosso sistema de ensino não precisa de mais recursos, mas de mais e melhor organização e de modelos de gestão modernos, que introduzam dinâmicas de avaliação e concorrência entre os diferentes operadores (públicos e privados). O ensino é o único setor chave da sociedade portuguesa que não possui uma entidade reguladora, independente do Estado, visando a inspeção e fiscalização dos diversos operadores. Precisamos de um Estado menos prestador de serviços e mais fiscalizador e regulador. Há estabelecimentos de ensino a funcionar sem qualquer visão estratégica, é preciso pensar a 10/20 anos! Uma sociedade que não trata bem os seus filhos (e têm sido escassos) é uma sociedade sem futuro.

Temos que assumir as nossas responsabilidades lutando pelos princípios em que acreditamos! 



# Ensino especializado em Castelo de Paiva para 'Lá' da música

*Com 32 anos de existência, a Academia de Música de Castelo de Paiva tem escrito a sua chave de sucesso nas pautas da escola e da vida profissional dos estudantes. Mesmo com a especificidade do ensino artístico, que é prático, conseguiram superar as dificuldades devido à distância imposta pela pandemia e planeiam agora o projeto educativo dos próximos cinco anos. Estivemos à conversa com o diretor pedagógico Agostinho Vieira.*

**A Academia de Música de Castelo de Paiva, tal como as escolas de ensino especializado de música, distingue-se por ensinar alunos autónomos e responsáveis. Prova disso é a quantidade de estudantes (atuais e antigos) cujo percurso profissional tem sido de mérito e até premiado. Considera que é isso que vos distingue?**

Salientamos a oferta de música de conjunto em orquestras, ensembles, música de câmara, concretizada em grande escala. As aulas individuais complementam-se no trabalho de orquestras salientando-se, nesta vertente, a Orquestra de Sopros que recentemente obteve o 1º Prémio no Concurso Internacional de Bandas “Filarmonia D’Ouro”, secção académica, ocorrido no Europarque [em Santa Maria da Feira].

Refira-se também a participação do Coro de Câmara no Grand Prix of Nations Gothenburg-Suécia 2019 & 4th European Choir Games, onde obteve uma medalha de ouro e duas de prata. Depois da participação nos World Choir Games em Sochi, Federação da Rússia, o Coro confirmou a excelência do trabalho que realiza.

Individualmente, muitos dos alunos e antigos alunos têm alcançado prémios e lugares de prestígio um pouco por todo o mundo, participando em concursos ou integrando orquestras de vanguarda. Perante os resultados alcançados a responsabilidade aumenta de ano para ano obrigando ao aperfeiçoamento das metas previstas no Projeto Educativo que são cada vez mais ambiciosas e seletivas.

**Na Monografia dos 25 anos da Academia, o recentemente falecido professor Manuel Rocha – presidente da direção no biénio de 2008/2010 – apontava como uma das explicações do vosso sucesso o facto de ter “alunos vocacionados e interessados, professores bem preparados e disponíveis, funcionários zelosos e acolhedores”. A equipa sempre foi uma prioridade? Atualmente quantos elementos a compõem, como é constituída e como é escolhida?**

Numa organização complexa como é a escola, os recursos humanos são fundamentais para o seu desempenho.

A maioria dos cerca de 40 docentes permanece há mais de dez anos na escola, sendo esta uma garantia de responsabilização perante a escola e a comunidade. Uma escola que não aposta na estabilidade do corpo docente coarta a possibilidade de caminhar para a excelência.

O pessoal não docente é de uma doação extraordinária. Quando o trabalho assim o exige, não há horários, não há domingos nem feriados. Todos se empenham em torno do superior objetivo focado na formação e aprendizagem dos alunos.

**Com 32 anos de existência, nasceram para – não só, mas também - perpetuar a raiz popular do meio musical paivense. Como orquestram o futuro?**

Como dizia Confúcio: “Se queres prever o futuro, estuda o passado”. Esta máxima, de sabedoria inquestionável, é fulcral na programação e planificação da escola que queremos. A escola está a preparar o Projeto Educativo 2020-2025, documento que define as metas do quinquénio e requer a participação da comunidade educativa. Sustentados na realidade do presente, caminharemos, firmemente, na peugada do futuro. 



# Conheça as regras do ano letivo 2020-2021

*Foi publicado da em Diário da República a resolução do Conselho de Ministros que estabelece medidas excepcionais e temporárias para a organização do ano letivo 2020/2021, no âmbito da pandemia da doença COVID-19.*

O diploma determina “a afirmação do regime presencial como regime regra e o carácter excepcional e temporário dos regimes misto e não presencial”, apontando ainda a necessidade de existir “flexibilização na transição entre os regimes presencial, misto e não presencial”.

De entre uma lista extensa de regras, destaque para a determinação de que “os documentos curriculares podem ser objeto de intervenção, mediante decisão das áreas governativas com competência na matéria”.

Outro dos pontos em destaque entre as novas regras é a criação, por parte das escolas, de um “programa de mentoria”, o qual deverá selecionar alunos com disponibilidade para apoiarem os colegas “no desenvolvimento das aprendizagens” e na “melhoria dos resultados escolares”. A participação como aluno mentor “é registada no certificado do aluno, podendo ser valorizada na classificação”.

O diploma estabelece ainda a “prioridade na frequência de aulas presenciais pelos alunos até ao final do 2º Ciclo e àqueles a quem não seja possível assegurar o acompanhamento pelos professores quando se encontrem em regime não presencial”.

Quanto ao horário de funcionamento das escolas, o diploma estabelece que estas “podem, quando necessário

e com salvaguarda dos limites legalmente estabelecidos, alargar o seu horário de funcionamento de forma a conciliar o desenvolvimento das atividades letivas e formativas com as orientações das autoridades de saúde”.

Por outro lado, “é sempre que se revele necessário”, as escolas podem promover a reorganização dos horários escolares, “designadamente o funcionamento das turmas em turnos de meio dia, de forma a acomodar a carga horária da matriz curricular”.

O diploma vem ainda estabelecer que deve haver lugar à aplicação do regime misto quando se verifique, devido à pandemia da doença COVID-19, “a impossibilidade de as escolas manterem as turmas em regime presencial e não seja possível ou suficiente a adoção das medidas relativas ao horário de funcionamento, à reorganização dos horários escolares e à gestão dos espaços escolares”.

Especificamente sobre os regimes misto e não presencial, o diploma determina que “se aplicam, quando necessário e preferencialmente, aos alunos a frequentar o 3º Ciclo do ensino básico e o ensino Secundário, podendo alargar-se excecionalmente aos restantes ciclos de ensino, em função do agravamento da pandemia da doença COVID-19”. 





## Quebra-Notas, uma Escola de Música diferente

Esta escola, situada no centro de Almada, abriu portas em 2008 e conta já com mais de 300 alunos.

Conversámos um pouco com os dois professores fundadores e responsáveis pela Quebra-Notas, Alfredo Soares e Andreia Pereira. Foi há 12 anos, que estes dois amigos e colegas de trabalho resolveram realizar o sonho, que ambos partilhavam, de criar uma escola de música diferente “onde cada aluno pudesse evoluir gradualmente, ao seu próprio ritmo, no instrumento e no estilo musical da sua preferência”.

Nesta escola, respira-se arte, e faz-se da música o principal contributo no desenvolvimento de capacidades cognitivas, da sensibilidade, da criatividade e da capacidade de improvisar – elementos imprescindíveis na música.

A proximidade com os alunos, pais e toda a comunidade escolar é a principal aposta da Quebra-Notas, postura que é transversal a toda a ação pedagógica e nutriente essencial do seu projeto educativo.

~~~~~  
*Fomos até à Margem Sul conhecer
uma das Escolas de Música de
referência da área da Grande Lisboa
e Vale do Tejo: a Quebra-Notas.*
=====



Com um 'sorriso no olhar' (porque nesta época de pandemia a Quebra-Notas está muito atenta à segurança e todos utilizam máscara) os responsáveis pela escola falaram-nos nos laços de amizade que vão sendo criados com os alunos, enquanto enumeravam os diversos antigos alunos que voltaram à Quebra-Notas para inscreverem os seus filhos. Contaram à IN que há famílias inteiras a ter aulas na Quebra-Notas, como é o caso de uma aluna de piano que trouxe a mãe e os dois netos para terem aulas também. Este exemplo mostra que não existe limite de idade para a aprendizagem de um instrumento.



São bastante diversificados os Instrumentos e Cursos livres disponíveis (em aulas presenciais e online) como, guitarra clássica, guitarra elétrica, guitarra baixo, piano, teclado, bateria, canto, violino, acordeão, saxofone, flauta transversal, trompete, cavaquinho, iniciação musical, entre outros.

Sendo a única escola de música em Almada certificada pela Direção Geral do Emprego e das Relações de Trabalho (DGERT), oferece também um conjunto de formações profissionais reconhecidas. A escola destaca-se, neste âmbito, pelas suas formações em Técnica Vocal e Técnico de Som.

Com um 'brilhozinho nos olhos', os dois responsáveis pela Quebra-Notas, falaram-nos também das audições de alunos, que são realizadas anualmente, e onde sobem ao palco para mostrarem um pouco do que aprenderam ao longo do ano. Sublinharam que, devido ao elevado número de alunos, este evento decorre durante dois dias e conta com um público de mais de 500 pessoas em cada sessão.

De salientar, ainda, que nas instalações da Quebra-Notas existe uma loja onde pode encontrar uma enorme variedade de instrumentos e acessórios. 

Quebra-Notas

Rua Luís de Queiroz, n.º 11 - C Almada
em frente à papelaria Fernandes
(antiga Capas Negras)

210 867 093 | 916 102 724
www.quebrannotas.pt
quebra.notas@gmail.com



Em maio, a Direção-Geral da Saúde (DGS) publicou uma orientação para estabelecimentos de restauração e bebidas.

De acordo com a publicação, os estabelecimentos devem assegurar que todas as pessoas que neles trabalhem e que o frequentam estão sensibilizadas para o cumprimento das regras, da lavagem correta das mãos, da etiqueta respiratória, assim como as outras medidas de higiene pessoal e ambiental.

Entre os procedimentos a adotar para a diminuição da transmissão por COVID-19, por parte das empresas, destacam-se a redução da capacidade máxima do estabelecimento (interior, incluindo balcão, esplanada), por forma a assegurar o distanciamento físico recomendado (2 metros) entre as pessoas, privilegiando a utilização de áreas exteriores, como as esplanadas (sempre que possível) e o serviço take-away.

A orientação nº 023/2020 de 08/05/2020 estabeleceu a necessidade de higienização das mãos com solução à base de álcool ou com água e sabão à entrada e à saída do estabelecimento por parte dos clientes, que devem respeitar a distância entre pessoas de, pelo menos, 2

metros e cumprir as medidas de etiqueta respiratória.

A DGS recomendou também que, sempre que possível e aplicável, seja promovido e incentivado o agendamento prévio para reserva de lugares.

A publicação refere também os procedimentos a adotar pelos colaboradores dos estabelecimentos de restauração e bebidas, nomeadamente a utilização de máscara durante o período de trabalho com múltiplas pessoas.

Com o estado de contingência, decretado a partir de 15 de setembro, os cafés, pastelarias e restaurantes que estejam a menos de 300 metros de escolas e universidades deixam de poder ter mais de quatro clientes por grupo, salvo se pertencentes ao mesmo agregado familiar. Também nos centros comerciais a área da restauração passa a ter um limite de quatro clientes por mesa.

Como a adaptação é a palavra de ordem, fomos tentar perceber como estão a funcionar alguns dos restaurantes do norte de Portugal (a primeira zona do país a registar casos de COVID-19). 



Gastronomia

COSY

RESTAURANTE SUSHI/BAR

Serviços

- > RESTAURANTE E BAR
DE TERÇA A SÁBADO NO COSY
- > SERVIÇOS DE TAKE-AWAY
DE TERÇA A SÁBADO
- > SERVIÇOS DE CATERING
PARA CASAMENTOS, EMPRESAS
E PARTICULARES
- > FESTA DE ANIVERSÁRIO
OU DE EMPRESAS NO COSY

experiências
ÚNICAS & DELICIOSAS



Viajar sem sair da mesa

Um restaurante cosmopolita marcado por uma decoração inspirada na elegância das caves de champanhe francesas. O restaurante Cosy, situado em Braga, mostra-nos a poesia que há na criação de uma refeição. Coloque em sentido os sentidos porque nesta casa há muito para conhecer e degustar.

No restaurante Cosy, localizado no número 38 da Avenida Robert Smith, em Braga, desafiam-se os sentidos e acrescenta-se sempre algo a quem pensa que já provou tudo. A experiência é única, e mesmo que volte, viverá uma experiência nova, afinal há pratos que não se repetem.

Ao leme do Cosy está Isabel Pereira Marques, desde sempre uma mulher empreendedora, começou muito jovem ambicionava ter um negócio próprio. Apesar de ter nascido em Vila Verde, foi viver para França (Lyon), ainda em criança. Mas a vontade de voltar a Portugal era iminente e assim se cumpriu esse destino, numa espécie de começo de um novo capítulo da sua vida. Com novas ambições e projetos, trazendo a experiência de uma vida e um fervilhar de ideias na bagagem, acabou por abrir o seu próprio negócio.

E se é certo que os projetos exigem tempo e dedicação, este não foi diferente. Foram várias as ideias até moldar o que é hoje o Cosy. Inicialmente Isabel Pereira Marques até pensou em criar um espaço que fosse um género de *lounge*, que unisse o conceito de bar e de restaurante, mas com música sempre presente.

Apenas mais tarde, e depois de conhecer o espaço onde é hoje o Cosy, virou o seu projeto inicial de pernas para o ar para o remodelar. A 24 de maio de 2013 o Cosy abria portas, trazendo à



cidade de Bracara Augusta um conceito cheio de charme e identidade, que junta o sushi às cozinhas do mundo. São sete anos de experiência que deixam um conjunto admirável de alegrias e bons momentos, mas o Cosy continua a afirmar a sua elegância dia após dia.

Assim como o nome o indica, o Cosy é um espaço confortável e acolhedor. Toda a sua arquitetura denuncia essa identidade. O restaurante é inspirado nas caves de Champanhe francesas, um espaço sóbrio, de cores quentes. Há uma essência muito própria, e tudo está no lugar, nada está disposto por acaso. É um espaço peculiar e único, além disso também a esplanada está em simetria com toda a linha arquitetónica do edifício - um espaço agradável com cor e requinte.

De fundo não existe silêncio, está sempre presente a música, seja jazz ou blues, em ritmo brando e em

perfeita harmonia com todo o espaço. Deixamos o tempo passar enquanto na cozinha se vai construindo os pratos, como se houvesse algures uma ordem natural das coisas e só fosse preciso deixar que cada peça, cada alimento, encontre o seu lugar entre os outros, um lugar que só ele pode preencher.

O rei do cardápio é o sushi, que praticamente dispensa apresentações. De corte e textura perfeitos, fresco, cheio de personalidade, visualmente apelativo e...viciante! Ao saboreá-lo damos por nós a conhecer diferentes mundos e culturas e a entrar nessa alma japonesa pura e verdadeiramente genuína. Tudo é feito no momento do pedido, com a máxima exigência e detalhe que este elemento gastronómico exige. Não é por acaso que o sushi do Cosy é tão reconhecido, a qualidade é a palavra de ordem para que depois de servido proporcione uma explosão de sabores.

A carta é sempre trabalhada com a finalidade de surpreender o cliente - há alguns elementos fixos e outros que variam de dia para dia. Portanto, a surpresa é uma constante, e a experiência será sempre diferente. No caso de indecisão, o cliente pode simplesmente deixar a sua refeição ao cuidado do Sushiman e este terá o maior gosto em preparar-lhe algo inesquecível.

Hoje, para além do sushi, o

Cosy pede paragem obrigatória na cozinha nikkei (junção de sabores japoneses e perúanos). Claro que esta heterogeneidade exige detalhe e a equipa que aqui trabalha tem consciência que todos os momentos são importantes para cuidar do seu cliente. Este é um espaço que nos faz viajar por vários pontos do globo, com uma cozinha internacional. Há bacalhau gratinado, ceviche, o naco de picanha, o naco de maminha e muito mais para experienciar e saborear neste mapa de sabores que não conhece fronteiras.

No copo serve-se um pouco dos vários recantos de Portugal. Vinho com alma, para todos os gostos e momentos. Na carta há também espaço para alguns vinhos franceses e, como não podia faltar, para espumantes e champagnes.

No que diz respeito aos doces, destacamos o *cheesecake* de banana, uma escolha que agrada não só aos mais gulosos. Importa ressaltar, que também as sobremesas são todas concebidas numa cozinha que parece um autêntico mundo das maravilhas, afinal, tudo o que ali é confeccionado é autenticamente saboroso.

Em tempos de pandemia, o Cosy adaptou-se através do serviço de take-away. Progressivamente foi regressando ao normal, para isso muito contribuiu a ampla esplanada. As medidas de higienização e as regras impostas pela DGS são cumpridas ao mínimo detalhe para que todos os clientes se sintam confiantes em voltar, vezes sem conta. 





**“O segredo
está no molho”**



FOTO: ANDRÉ TAVARES WEDDING PHOTOGRAPHER

.....
A especialidade é a francesinha, mas a carta estende-se para todos os amantes de boa cozinha tradicional portuguesa. Um espaço simpático e acolhedor, onde a arte de bem preparar os ingredientes mais frescos é o principal segredo.

'O Tosco' é um nome que já não passa despercebido aos amantes de Francesinha. O espaço abriu há dois anos, pelas mãos de Luís Sebastião, que embora seja natural de Sintra, há 18 anos mudou-se para o Porto e depressa se apaixonou pela arte de conseguir o molho perfeito deste prato.

Depois de uma década, quando surgiu a oportunidade de abrir o seu espaço, Luís não pensou duas vezes e é agora n' 'O Tosco' que serve a "sua" francesinha. "Passei anos a aprimorar o molho. As primeiras vezes ficou péssimo. Depois, foi correndo melhor, cada vez melhor, até hoje. Ia dando a provar aos amigos que me iam dando opiniões e assim cheguei à minha receita".

Além da especialidade da casa, a francesinha, a carta prolonga-se entre outras sugestões, também confeccionados pelo Luís. As carnes, como a picanha, a posta à Tosco ou as alheiras de Mirandela são as preferidas dos clientes, a par do bacalhau à 'Tosco,' sempre muito pedido. Além do bom atendimento e da boa confeção, o restaurante destaca-se pela frescura de todos os produtos. "O peixe chega todos os dias bem cedo ao Tosco, vindo do mercado da Afurada".

N' 'O Tosco' a cozinha faz-se essencialmente de comida tradicional portuguesa. No entanto, porque têm agora uma colaboradora brasileira na cozinha, têm tido "algumas inovações, sem se desviarem do que os seus clientes apreciam.

Este ano, perante a pandemia da COVID-19, o espaço teve de se reinventar. "Estivemos fechados apenas uma semana e meia. Depois disso, trabalhamos sobretudo com take-away e entregas ao domicílio". Serviços que se mantêm até hoje. "Já notamos um aumento no número de pessoas que vêm almoçar ou jantar fora, mas mantemos na mesma as entregas para quem desejar ficar em casa".

Para poderem servir todas as pessoas com a maior segurança, Luís não deixou nada ao acaso. "Preparamos uma sala de contingência, distribuímos álcool gel e máscaras para todos os colaboradores. Temos as mesas com metro e meio de distância e assim asseguramos todas as medidas necessárias".

Foi também em 2020, e impulsionado por tudo isto, que Luís decidiu avançar com um projeto que já havia pensado: a abertura da esplanada. "Tínhamos muito espaço e tínhamos que o potenciar. A abertura da esplanada na semana passada correu muito bem e é sempre um sítio onde as pessoas preferem estar durante o verão".

Destes últimos dois anos, Luís não tem dúvidas em destacar o crescimento que têm tido. "As próprias avaliações que vamos tendo nas redes sociais são boas, cada vez melhores e isso deixa-nos satisfeitos". Para o futuro, o objetivo passa sempre por "continuar a servir bem o cliente, com a melhor qualidade e atendimento e colocar o nome 'O Tosco' no topo da francesinha". 



Mais do que um restaurante, um ponto de encontro

O La Costa Brava é um espaço de restauração que alia a tradição e a modernidade. Com um conceito familiar, procura-se oferecer aos clientes agradáveis momentos de lazer acompanhados pelos melhores sabores da comida tradicional portuguesa. A relação qualidade-preço e a afabilidade de uma equipa dedicada, tornam esta casa uma referência na cidade da Maia.

Quem entra no número 426 da rua Augusto Simões, na Maia, entrega-se a uma experiência gastronómica repleta de aromas e sabores. Neste espaço, desde 2011, António Sousa e a esposa, Maria de Fátima Sousa, apoiados por uma equipa empenhada, elevam a reputação do restaurante La Costa Brava, já com grande tradição na cidade da Maia.

A fundação do espaço remonta a 2010, quando um familiar do atual proprietário decidiu criar um conceito que homenageasse a sua paixão pela região da Costa Brava, em Espanha. Já nessa altura, António Sousa e a esposa integravam a equipa, a tempo parcial, sendo que, um ano mais tarde, agarraram a oportunidade de mudar de vida, dedicando-se a tempo inteiro a este projeto.

Com muito empenho e inovação, o La Costa Brava foi conquistando um maior número de clientes, um crescimento que António Sousa revela ser “paulatino e sustentado”.

Em pouco tempo este tornou-se o projeto de uma família que trabalha diariamente para oferecer experiências gastronómicas, imbuídas num ambiente descontraído e de grande familiaridade.

Ao longo dos anos vários investimentos foram sendo feitos, os mais recentes originaram a criação de outra sala de refeições e de um espaço de esplanada. Toda a decoração foi cuidadosamente pensada para que refletisse os valores de familiaridade, conforto e bem-estar promovidos pela equipa do La Costa Brava.

La Costa Brava: ‘sabor e saber’

Desde a primeira hora, o La Costa Brava oferece aos seus clientes refeições diárias, ao almoço e ao jantar, e um serviço à carta repleto de especialidades da gastronomia tradicional portuguesa. “Fomos os pioneiros a fazer a refeição económica ao almoço e ao jantar”, sublinha António Sousa. Uma aposta ganha que garante “casa cheia” todos os dias, servindo um público variado, desde o trabalhador dos serviços



Posta a la Costa Brava



Quintas-Feiras à moda do Porto

Presença garantida na carta diária do La Costa Brava, as quintas-feiras revelam-se especiais para os amantes da gastronomia tradicional portuense. As Tripas à Moda do Porto e a Francesinha são rainhas num dia dedicado a estes petiscos característicos da cidade Invicta.

presentes nas redondezas, a grupos familiares ou de amigos que procuram “comer bem a preços acessíveis”. No dia a dia 90 por cento do serviço ‘vive’ das refeições económicas e o restante concentra-se nas propostas presentes na lista. Uma percentagem, aparentemente, reduzida, mas que permite ao restaurante confeccionar uma média mensal de 200 quilos de bife — matéria prima que é um dos ex-libris deste espaço.

A participação, em 2019, no concurso nacional de ‘Melhor Sabor de Portugal’ com o ‘Bife à La Costa Brava’, garantiu-lhes a presença no restrito grupo de 15 finalistas, tendo esta equipa alcançado a Menção Honrosa na Categoria de Carne. Mais um passo que elevou o reconhecimento do restaurante e atraiu um maior número de adeptos da gastronomia portuguesa. “Todos os nossos pratos são bons”, lança António Sousa, porém, focando o ‘Bife à La Costa Brava’, o empresário enaltece a qualidade da carne e a criteriosa confeção que conferem ao prato a garantia de excelência, potenciada pelo cuidado no empratamento.

Para os amantes de peixe a recomendação recai para o bacalhau, confeccionado de várias formas - ‘Bacalhau à Casa’, ‘Bacalhau à Zé do Pipo’ e ‘Bacalhau à Braga’. Para quem procura um prato especial, aos fins de semana (ou mediante encomenda), o La Costa Brava sugere o ‘Cabrito Assado No Forno’, a ‘Vitela Assada no Forno’ e o ‘Bacalhau à Zé do Pipo’.

Para concluir a refeição, a proposta recai no ‘trifle’, uma sobremesa fresca e leve, construída camada a camada — “com massa de pão de ló, salada de frutas e uma camada final de leite creme, decorada com natas e cerejas”.

Todos os pratos podem ser acompanhados pelo vinho da casa, da região da Guarda, entre outras referências procuradas pelos clientes.

Em tempos de pandemia, o La Costa Brava prima por cumprir com todas as regras de higiene emanadas pela Direção Geral de Saúde para o setor da restauração, garantindo aos clientes a máxima segurança durante a permanência no espaço. Para além dos cuidados diários, regularmente o restaurante é submetido a uma “higienização de espaços e equipamentos específica para a COVID-19”, garante António Sousa.

Refira-se que, para aqueles clientes que ainda não se sentem confortáveis para retornar ao convívio em espaços públicos, o serviço de take-away garante que todos possam continuar a usufruir dos sabores do La Costa Brava. 



Bacalhau à Zé do Pipo



Numa altura em que as vindimas já começaram, mesmo em tempo de pandemia, era INevitável que dedicássemos umas páginas aos vinhos.

Para ajudar a fazer face às contingências resultantes da COVID-19, as regiões vitivinícolas uniram esforços para publicar um guia com recomendações para os produtores de vinho.

Através da ANDOVI – Associação Nacional das Denominações de Origem Vitivinícolas, todas as regiões portuguesas ficaram munidas de recomendações para ajudar os produtores a fazerem uma vindima.

Este guia, criado em julho, inclui recomendações a ter nas deslocações de pessoas até às vinhas, no acolhimento a trabalhadores sazonais, zonas de alimentação e alojamento dos vindimadores, bem como cuidados e organização nas vinhas, na receção de uvas na adega e nas áreas de fermentação.

Francisco Mateus, presidente da ANDOVI, avançou que “este guia é uma adaptação nacional de recomendações publicadas em França, pretendendo-se que seja um contributo para uma vindima mais segura para todos os intervenientes, protegendo a saúde individual de cada um e as melhores condições de trabalho durante a vindima que se vai iniciar”.

Tendo em conta que o consumo de vinho aumentou durante o confinamento em Portugal e que as principais fontes de abastecimento foram os supermercados e as garrafeiras pessoais, nada como apostar na produção de mais vinho.

No ano passado o setor do vinho bateu um novo recorde nas exportações. Este ano, pouco depois do confinamento, recorreu a novas ferramentas para evitar o colapso nas vendas em 2020. Provas à distância, cabazes e vendas online foram essenciais para superar qualquer crise. 

'Only The Best Wines'

Desfrute os bons momentos do dia!



A Adega de Almeirim conta com mais de 30 prémios nacionais e internacionais.



A ADEGA

A Adega Cooperativa de Almeirim foi fundada em 1958, na cidade de Almeirim, região do Ribatejo.

Cinquenta anos depois, é um dos maiores produtores de Portugal. Com cerca de 2.000 hectares de vinha, a capacidade de produção ronda os 20 milhões de litros por ano. A nossa história reflecte o percurso dos nossos associados e a necessidade de criar condições para responder aos desafios específicos do mercado vitivinícola. Desde o início com o comércio a granel, até à generalização do vinho engarrafado, a evolução da Adega Cooperativa de Almeirim tem acompanhado sempre as tendências do mercado, procurando estar à altura das suas exigências.

Na última década realizámos importantes projectos de modernização da nossa estrutura produtiva, que a tornam hoje uma das mais bem equipadas adegas do país.

A capacidade de produção de vinhos de gama média e média alta tem sustentabilidade nos mais modernos processos de produção e na sua capacidade de estágio em barricas de carvalho francês e americano, que em cerca de duas centenas são renovadas regularmente por forma a manter um elevado padrão qualitativo. Todos os vinhos são fermentados com temperaturas controladas por uma moderna rede de frio com cerca de 3 milhões de frigorias, capaz de assegurar as temperaturas de fermentação ideais para cada casta e tipo de vinho. A implementação de um sistema de auto-controlo (HACCP) torna possível uma total rastreabilidade de todos os nossos produtos e uma segurança na higiene e qualidade alimentar de todos os vinhos comercializados em Portugal e no estrangeiro.

REGIÃO DE ALMEIRIM.
UM OLHAR SOBRE 1800 HECTARES
DE PURA QUALIDADE



“Um brinde à vida”

A Adega Cooperativa de Vidigueira, Cuba e Alvito nasceu em 1960, resultado do sonho, do esforço e do trabalho da maioria dos viticultores destas três regiões. Com cerca de 300 sócios, produz e comercializa vinhos brancos, tintos, espumantes, licorosos, aguardentes e até uma grande reserva no âmbito do 520.º aniversário da chegada de Vasco da Gama – 1.º Conde da Vidigueira – à Índia. Com uma produção aproximada de 8 milhões de garrafas de vinho por ano, foi já considerada a Adega do ano (em 2015). Aquela que é uma das adegas mais antigas de Portugal, além de uma moderna e visionária PME, tem recebido vários prémios ao longo dos tempos. O presidente, José Miguel Almeida, fez o retrato sobre o presente e o futuro da instituição.

Graças às vinhas centenárias – raras e com características únicas -, conseguem ter os vinhos de talha (produzidos em potes de barro como na época romana) e as castas brancas mais tradicionais do Alentejo: Antão Vaz (também conhecida como “casta da Vidigueira” e que estará na origem do reconhecido Branco do Alentejo); Roupeiro; Manteúdo; Diagalves; Larião e Perrum, algumas delas quase em extinção. Foi por causa disso que nasceu, em outubro de 2019, a Casa das Talhas?

Desde que iniciámos as nossas funções na Adega, definimos o Enoturismo como pilar estratégico para o nosso desenvolvimento empresarial.

Com a Casa das Talhas oferecemos aos nossos visitantes um leque de experiências autênticas, baseadas na história da região e na história da Adega. Obviamente que quisemos preservar algo que fosse nosso, e que nos distinguisse, como é o caso do método de vinificação do “Vinho de Talha”, trazido pelos romanos para o Alentejo há mais de dois milénios.

Além de ser uma das principais entidades empregadoras da região, que se conseguiu manter em funcionamento durante a pandemia, graças à adaptação que fizeram para criar a VIDIGEL (Unidade de Produção de Gel Antisséptico), também tem uma forte responsabilidade social. Isso é essencial para manter a marca ‘Vidigueira’ e ‘Alentejo’ nas bocas do mundo?

A responsabilidade social é de todos e nós! Na adega levamos muito a sério este assunto, não com o intuito de estar na “boca do mundo”, mas sim cuidar e ajudar os que nos rodeiam.

Quando esta pandemia surgiu e nos levou a rever a forma como vivemos socialmente, fomos abordados pela Unidade Local de Saúde do Baixo Alentejo que nos solicitou gel antisséptico. De imediato procedemos a ensaios laboratoriais, com a equipa de enologia. Tendo em vista este apoio, e a perceção da dificuldade em arranjar este produto, iniciamos a “Missão STOP COVID-19” com a produção e oferta de gel antisséptico. Conseguimos apoiar mais de 70 entidades, num total de 2079 litros, entre março e junho de 2020.

O VIDIGEL surgiu depois, o que começou como um produto isolado para apoiar o país nesta fase, gerou um novo produto de venda da nossa Adega.

O vinho é também uma viagem de sensações e de conhecimento. Em que consiste a recente aposta no enoturismo?

Prendemos oferecer aos nossos visitantes experiências de atividades e de consumo regionais, que nos distinguem das outras zonas do país.

A Casa das Talhas disponibiliza um vasto leque de atividades que passam por provas organoléticas e provas exclusivas de vinhos, workshops vínicos, eventos, atuações de cante alentejano, assim como almoços e jantares (sob encomenda), feitos à base de especialidades gastronómicas locais e regionais. Este novo espaço localizado na ACVCA, apresenta também a opção de aluguer para eventos, desde festas de aniversário, casamentos, batizados a kick-off meetings. 

Conjunto Elite
4 Bancos
1 Mesa Alta

245,00€
+IVA



Cadeira Venus

21,00€
+IVA por unidade



Cadeira Oxy Com Braços

32,00€
+IVA por unidade



Mesa Mare
70x70cm

70,00€
+IVA por unidade

Cadeira Luna
Para Alcaçova

14,95€
+IVA por unidade



159,00€
+IVA
por unidade.
Depósito 6L



Dispensador Alcool Automático Inox

138,00€
+IVA

ref. 1431501829



GelMed
Gel Mãos
70% Alcool
5L

20,60€
+IVA

ref. MULTICLEANSE



Desinfetante Alcool Gel
500ml

4,71€
+IVA

ref. DC-01830



VirusMed
Desinfeta Superfície

9,70€
+IVA

ref. MULTICLEAN10



ProTek
Desinfetante Superfícies Profissional 5L

13,90€
+IVA

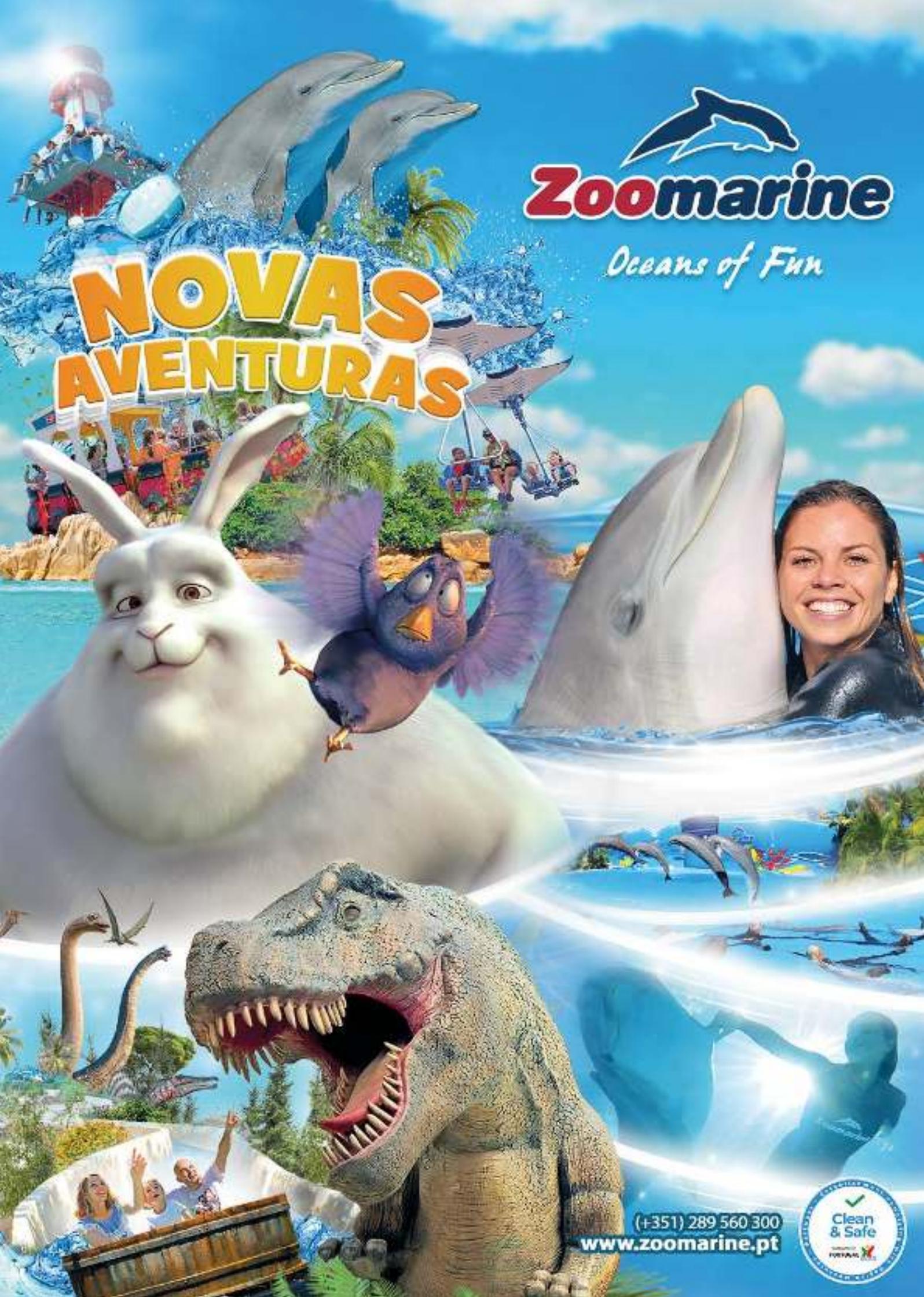
ref. MULTI-CLEANPI



Zoomarine

Oceans of Fun

**NOVAS
AVENTURAS**



(+351) 289 560 300

www.zoomarine.pt

