



Corporate

magazine

HARMONIA RESTAURANTE

A renovação da
gastronomia típica

ARQUITETO MÁRIO MARTINS

A referência na
região do Algarve



JOÃO RESENDE E SARA AFONSO SOMETHING IMAGINARY

Dois arquitetos, diferentes
experiências, que são uma
referência da arquitetura nacional



Corporate

magazine

VANESSA OLIVEIRA
CEO DA FINANCIAL LIBERTY

Atinja a Sua Liberdade Financeira!



POUPE ATÉ
-60%
NAS SUAS PRESTAÇÕES MENSAIS

ATINJA A SUA LIBERDADE FINANCEIRA

CRÉDITO CONSOLIDADO | CRÉDITO PESSOAL | CRÉDITO HABITAÇÃO

215 850 001

geral@financialliberty.pt

www.financialliberty.pt

Harmonia Restaurante
Rua Actor Isidoro, 3
1900-014 Lisboa
21 849 60 48

*Cozinhar não é serviço,
cozinhar é um modo de amar os outros.
Cooking is not service, cooking is a way of loving others.
Mia Couto*



EDITORIAL

Final de ano é, indubitavelmente, sinónimo de reflexão, mas também de projectos e desafios. E é isso que a IN Corporate Magazine tem representado desde a sua génese, um desafio diário e constante, mas daqueles desafios que abraçamos sem medo, com vontade e garra... com a certeza de que traçaremos um caminho vitorioso por muito tortuoso que possa ser no início.

Não temos a pretensão de nos afirmarmos como 'a melhor revista do sector'. Há quem o faça, mas não é esse o caminho que queremos seguir. Não porque não possamos ser os melhores, mas porque o nosso propósito é sermos diferentes. Porque num planeta que se tornou tão pequeno... fazer diferente é ser melhor! Essa, sim, é a marca que queremos deixar bem vincada na IN Corporate Magazine.

Basta folhear qualquer uma das nossas edições para perceber o caminho que queremos traçar: uma imagem e layout com um toque de glamour, que muitos já reconhecem como sendo nosso; conteúdos não patrocinados que fazemos questão de trazer às nossas páginas; um cuidado e atenção minucioso por parte da nossa equipa de jornalistas nos artigos que elabora; uma agenda cultural (tão incomum neste tipo de publicações) mas que todos os meses aqui figura porque é também de cultura que se faz um país... E por todos os outros pormenores que esta equipa faz transparecer diariamente, na redacção e no terreno, e que fazem jus ao nosso próprio nome. Somos IN.

Obrigada por estar desse lado. Vemo-nos em 2020. 

Diana Ferreira

(Diana Ferreira não segue o novo acordo ortográfico)

FICHA TÉCNICA

Litográfis - Artes Gráficas, Lda. NIF 502 044 403 Sede Litográfis Park, Pavilhão A, Vale Paraíso 8200-567 Albufeira Redacção 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 Distribuição Gratuita com o Jornal Público / Dec. Regulamentar n.º8/99, de 09/06/1999 Impressão Litográfis - Artes Gráficas, Lda. Depósito Legal 455204/19 N.º. Registo ERC 127355 Direção Geral Diana Ferreira Gestores de Comunicação Carlos Vendas; Eduardo Nunes; Isménio Ventura; Luis Branco; Manuel Melo; Rui Barbosa; Vitor Santos Diretor Editorial Jorge Teixeira Designer Gráfico Alexandra Fernandes Blogger Ana Sofia Coelho Jornalistas Ana Leitão; Ana Sofia Coelho; Diana Barros; Osvaldo Flor dezembro 2019

AMIANTO

Quebrar paradigmas

12 FERROPEDROTO

18 JMM DEMOLIÇÕES

ARQUITETURA/ ENGENHARIA/ CONSTRUÇÃO

As novidades apresentadas na Concreta

24 SOMETHING IMAGINARY

56 BIMMS

SABORES IN

Conheça as novas estrelas Michelin

64 HARMONIA

76 BOLOS DA FOLHETA

ECONOMIA E CONSULTORIA

A pensar nos empreendedores

96 FINDIGNO

102 OPORTUNIDADES DE
INVESTIMENTO 2020

SAÚDE

O ato vital de se cuidar

122 CLÍNICA DENTÁRIA FENIX

124 FILOMENA CIRÍACO

*Aos nossos leitores e parceiros
desejamos boas festas!*



Financial Liberty: Atinja a Sua Liberdade Financeira!

www.financialliberty.pt

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.

O crédito consolidado passa por juntar todos os créditos de um cliente, de forma a que o cliente passe a ter um único crédito, com uma única prestação num único dia do mês. Não é um produto apenas quem está sobreendividado, mas também para clientes que querem apenas sistematizar e organizar as suas finanças – querem ter um dia para pagamento das suas prestações.

De salientar que ao contrário do que as pessoas pensam, quando recorrem ao crédito consolidado o que fica registado, no Banco de Portugal, não é que o crédito foi renegociado, mas sim que um crédito pessoal foi contraído.

Quando os clientes têm várias linhas de crédito, até podem ser valores pequenos, mas querem passar a ter uma organização das suas contas – um único dia de prestação – o crédito consolidado é a melhor opção. “Não é verdade

que apenas quem está sobreendividado é que consolida”, desmistifica Vanessa Oliveira.

Apesar disto, a alguns dos clientes apresenta um perfil sobreendividado. Vanessa Oliveira explica que “poderá haver uma ou outra desvantagem em aderir ao crédito consolidado, nomeadamente podemos ter que alargar o prazo do crédito ou subir a taxa que já têm”. É uma forma de conseguir fazer face ao sobreendividamento, mantendo um registo limpo no Banco de Portugal e passando sempre para uma situação globalmente mais vantajosa.

É dado a conhecer ao cliente que nesses casos é essencial não entrar em incumprimento. “Quando sentem alguma dificuldade em pagar, ou mais de 40 a 50 por cento dos valores que recebem mensalmente já se destinam a pagar crédito, venham até nós. Quando chegam em situação de

incumprimento já é mais difícil conseguirmos ajudar”, conclui.

“A grande parte dos clientes chegam até nós numa situação complicada. Já não sabem como podem resolver a situação e têm dúvidas relativamente àquilo que assinaram contratualmente no que diz respeito a incumprimento e amortizações. A nossa empresa, além do crédito faz também o aconselhamento jurídico. Conseguimos dar aos clientes ajuda nesse sentido”, sublinha.

“As pessoas passam noites mal dormidas por questões financeiras”

“Em média 48 a 51 por cento dos nossos pensamentos dirigem-se a questões financeiras o que corresponde a uma fatia muito grande do bolo, tendo em conta que depois ainda temos de pensar na saúde, na família e nos relacionamentos pessoais e profissionais. Desta forma, o que nos resta para realmente nos dedicarmos ao nosso trabalho é muito pouco”.

Neste momento a Financial Liberty está a fazer, sem qualquer

tipo de custo para as empresas e colaboradores, formação de literacia financeira e educação para o consumo em empresas. Apenas é necessário que a empresa conceda uma hora do tempo, de trabalho, dos seus funcionários. Na perspetiva de Vanessa Oliveira o benefício compensa o tempo dispensado.

“Se o empregado não tiver disponibilidade mental para o trabalho, por estar preocupado com a sua situação financeira vai perder produtividade, a empresa vai ter que contratar mais empregados o que significa mais custos com formações, por exemplo. É de sublinhar que as pessoas passam noites mal dormidas por questões financeiras. Aliás, a doença do século é a depressão e um dos fatores motivadores do suicídio são precisamente os problemas financeiros”, explica Vanessa Oliveira.

Apesar disso, Vanessa Oliveira considera que cada vez mais há uma preocupação com a literacia financeira dos portugueses. “Parece-me que o Banco de Portugal resolveu apostar na literacia financeira que não tem relação com as habilitações literárias de cada cidadão. Além disso, é importante salientar que os clientes não pagam nada para fazermos a análise. A análise é sempre gratuita porque o Banco

A Financial Liberty é regulada pelo Banco de Portugal, o que é importante salientar. A CEO aproveita para deixar uma dica que lhe permite aferir se uma empresa intermediária de crédito é credível. “Todas as empresas têm um nome comercial e a melhor forma de aferir se são credíveis é mesmo confrontar o nome comercial da empresa com o registo de autoridades autorizadas pelo Banco de Portugal.”

de Portugal assim o regula”, explica.

“Além disso, o Banco de Portugal apostou também na legislação, a nós parece-nos muito bem que haja legislação para cumprir, à semelhança dos bancos. Acho que nos torna mais credíveis perante o público”, explica Vanessa Oliveira.

A Financial Liberty é regulada pelo Banco de Portugal, o que é importante salientar. A CEO aproveita para deixar uma dica que lhe permite aferir se uma empresa intermediária de crédito é credível. “Todas as empresas têm um nome comercial e a melhor forma de aferir se são credíveis é mesmo confrontar o nome comercial da empresa com o registo de autoridades autorizadas pelo Banco de Portugal. Além disso, se é cobrado algum valor antes de terem o crédito financiado, é porque não são empresas regulamentadas”, alerta.

A existência de muitas linhas de crédito significa que apesar de apesar de os clientes terem uma boa taxa de esforço e um bom disponível podem ter dificuldade em contrair novos créditos porque o banco pode considerar que o cliente tem um perfil consumista. “O valor até pode não ser avultado, mas são muitas linhas de crédito. Por exemplo, se abrimos a carteira todos temos cartões de fidelização, que mais tarde de vieram a se converter em cartões de crédito”, explica Vanessa Oliveira.

A regulação deste setor por parte do Banco de Portugal foi anunciada em 2017. As empresas que abriram em 2018 já tinham que ter autorização do Banco de Portugal, como é o caso da Financial Liberty. As empresas que já existiam tiveram até ao final de 2018 para completarem a transição.

“Ainda existem lacunas a corrigir na legislação. É tudo novo para toda a gente, mas parece-me que está a correr bem e parece-me melhor para todos – para nós intermediários e também para o cliente”, resume Vanessa Oliveira.

“Atinja a Sua Liberdade Financeira!”

A Financial Liberty nasceu em 2018, mas apesar da tenra idade da empresa, os membros da equipa já trabalhavam na área há muito tempo. A experiência tem um papel preponderante na área, tanto no plano técnico como na relação com o cliente que exige um tato sensível para compreender e comunicar com o cliente.

“Eu já trabalhava na área, passei por algumas instituições bancárias.”, explica Vanessa Oliveira que adianta que “os restantes membros da equipa têm percursos semelhantes. A equipa inicial foi fácil de constituir – quando eu decidi avançar com este projeto disseram ‘acreditamos em ti, para onde fores vamos contigo’”.

O crescimento tem sido positivo, a equipa com agora seis elementos revela necessidade de um acréscimo ao número colaborador. “Precisamos de crescer enquanto equipa, como somos uma equipa muito coesa os novos colaboradores têm que compreender que as pessoas que nos contactam são mais que um número”, sublinha a CEO da Financial Liberty.

Alguns clientes que chegam até à Financial Liberty “têm dificuldade em expressar no imediato o que levou à sua condição – ninguém fala com facilidade da sua situação financeira e de porque é que ali chegou porque muitas vezes prende-se com questões emocionais e do foro pessoal.”

A depressão acontece por problemas financeiros, mas o contrário também é comum. “Temos clientes em situações de endividamento, provocados por oneomania, a doença do consumismo compulsivo. Infelizmente afeta muitos Portugueses e é de difícil diagnóstico.”, sublinha Vanessa Oliveira.

“Desta forma não conseguimos ter aqui um profissional que seja muito bom analista, mas que não seja bom a trabalhar com pessoas, não tenha calma com o cliente, não consiga ouvir o cliente, que julgue o cliente”, conclui.



O crescimento tem sido positivo, a equipa com agora seis elementos revela necessidade de um acréscimo de colaboradores. “Precisamos de crescer enquanto equipa, como somos uma equipa muito coesa os novos colaboradores têm que compreender que as pessoas que nos contactam são mais que um número”

Na Financial Liberty procura-se um analista completo. A qualidade é particularmente importante porque o mesmo analista segue o cliente da primeira à última reunião. “Não julgamos, não somos juizes de acusação. Estamos aqui para ajudar o cliente do início ao fim do processo.

Tentamos trabalhar de uma forma diferente. Não telefonamos ao cliente, dizemos-lhe que não tem viabilidade e desligamos o telefone. Tentamos compreender o que se passa com o cliente e quais os motivos pelos quais não é viável. Se o impedimento de financiamento for uma situação ultrapassável a curto médio prazo, explicamos a situação e acompanhamos o cliente de perto até esta estar resolvida.”, detalha Vanessa Oliveira.

Atualmente, a empresa conta com seis elementos,

mas deviam ser pelo menos 11. “Estamos com um défice de funcionários muito grande”, sublinha Vanessa Oliveira acrescentando que as vagas estão abertas para quem tenha formação superior na área da economia ou finanças, experiência de trabalho na banca e sobretudo se reveja no projeto. “Vamos ajudar as pessoas, ganhar dinheiro e ser felizes a fazer o que gostamos”, convida.

Atualmente, a Financial Liberty situa-se em Telheiras, perto do metro, com estacionamento gratuito e de fácil acessibilidade. O futuro passa por uma realocação rodeada de outros escritórios na mesma zona e com as mesmas acessibilidades. “Gostamos da zona em que estamos e vamos continuar em Telheiras, mas precisamos de mais espaço daí a realocação. Vamos continuar a fazer com que ATINJA A SUA LIBERDADE FINANCEIRA”, conclui. 

Amianto: os seus perigos

O amianto, ou asbestos, é a designação comercial utilizada para a variedade fibrosa de seis minerais metamórficos de ocorrência natural.

Devido às suas propriedades (elasticidade, resistência mecânica, incombustibilidade, bom isolamento térmico e acústico, elevada resistência a altas temperaturas, aos produtos químicos, à putrefação e à corrosão) o amianto teve, no passado, numerosas aplicações nomeadamente na indústria da construção, encontrando-se presente em diversos tipos de materiais tais como telhas de fibrocimento, revestimentos e coberturas de edifícios, gessos e estuques, revestimentos à prova de fogo, revestimentos de tetos falsos, isolamentos térmicos e acústicos, entre outros. Na Europa foi particularmente utilizado entre 1945 e 1990.

Em Portugal, foi proibida a sua utilização e comercialização, assim como de produtos que contenham amianto, a partir de 1 de janeiro de 2005.

O perigo do amianto decorre sobretudo da inalação das fibras libertadas para o ar. Regra geral, a presença de amianto em materiais de

construção representa um baixo risco para a saúde, desde que o material esteja em bom estado de conservação, não seja friável e não esteja sujeito a agressões diretas. Qualquer atividade que implique a quebra da integridade do material (corte, perfuração, quebra, etc.) aumenta substancialmente o risco de libertação de fibras para o ar ambiente.

As diferentes variedades de amianto são agentes cancerígenos, devendo a exposição a qualquer tipo de fibra de amianto ser reduzida ao mínimo. As doenças associadas ao amianto são, em regra, resultantes da exposição profissional, em que houve inalação das fibras respiráveis. Estas fibras microscópicas podem depositar-se nos pulmões e aí permanecer por muitos anos, podendo vir a provocar doenças, vários anos ou décadas mais tarde.

Devido a esta realidade, a remoção de amianto tem vindo a ser uma das principais preocupações de várias entidades, nomeadamente Câmaras Municipais. A título de exemplo, a Câmara Municipal de Gaia tem um investimento de 5.5 milhões de euros para retirar o amianto existente nas escolas do concelho, uma intervenção que levará, no total, três anos letivos. 

AMIANTO

Como se processa a remoção do amianto?



Cerca de quatro décadas de história e uma oficina equipada com todos os dispositivos e materiais necessários, fazem da FerroPedroto uma empresa qualificada e especializada na área da serralharia e, mais recentemente, na remoção de materiais que contêm amianto.

Cerca de 40 anos de história e uma equipa modesta e coesa fazem da FerroPedroto uma referência na área da serralharia. Aqui *“toda a gente ajuda toda a gente e aceitam-se as opiniões de todos sem exceção”*. Só assim, foi possível vencer num mercado que é cada vez mais competitivo.

O sócio fundador da FerroPedroto começou por trabalhar numa pequena oficina caseira, onde reparava e trabalhava algumas peças de serralharia. Depois, numa fase posterior, *“começou a fazer algumas peças de serralharia mais complexas, como gradeamentos e fogões a lenha”*. Alguns anos mais tarde, a FerroPedroto passou para as instalações onde hoje se encontra e *“começaram a fazer coisas maiores, seguindo a sua fome de progressão”*. Quem hoje dirige a fábrica tem-lhe seguido os passos e tem feito da inovação um pilar. Nos últimos anos a FerroPedroto entrou na área da remoção de amianto, um tema que tem tanto de atual como de controverso. O facto de se direcionarem para esta área aconteceu *“numa lógica de produção gradual do negócio”*. Nesta fase a fábrica produz *“essencialmente coberturas e já não tanto peças mais pequenas”*, daí que fizesse todo o sentido *“poder fazer todo o trabalho, desde a remoção até à colocação de uma nova cobertura”*.

“O amianto é um material perigoso”, começa por nos explicar o Engenheiro Diogo Marques, um dos colaboradores da empresa. No entanto, *“existe ainda muita falta de informação e alguma informação errada. Há muito material para lá do fibrocimento que tem amianto, como por exemplo alguns isolamentos ou tintas”*. No entanto, a FerroPedroto ainda só trabalha na remoção de amianto não friável, como o caso das telhas.

“O amianto subdivide-se em dois tipos: não friável e friável. O não friável é um amianto que está fortemente ligado, que não se liberta facilmente, como por exemplo o fibrocimento. Já o amianto friável

pode encontrar-se em isolamentos ou tintas, ou seja, em materiais que se desagregam facilmente”. E, acrescenta, *“esses são mais perigosos”*. No caso das mais conhecidas coberturas que contêm amianto, Diogo Marques explica-nos que, nesses casos, *“o risco é maior para quem permanece no exterior junto das coberturas, do que para quem fica no interior dos edifícios, porque a libertação de fibras ocorre maioritariamente na parte exterior da placa, devido ao desgaste, enquanto no interior, em princípio não há grande degradação”*.

Mas como se processa, então, a remoção do amianto? Em primeiro lugar *“é preciso perceber se há amianto, o estado em que está e se há necessidade de intervenção, através de análises ao local”*. Depois, numa fase posterior, é necessário que uma equipa visite a obra, perceba as condicionantes e o material necessário. A par disto, é ainda entregue na ACT local um pedido de autorização para a remoção. Depois de concluído o trabalho, o material removido tem de ser entregue num operador de gestão de resíduos especializado.

Para levar a cabo todo este processo, a FerroPedroto dispõe de uma equipa com elevada formação e uma larga experiência, tendo já executado remoções em obras de remarque para grandes instituições públicas e privadas (ex: EDP, Estado Português, Empresa de Desenvolvimento Mineiro e diversos Institutos Públicos). Em Portugal ainda não existe o conceito de certificação para empresas neste setor de atividade, enquanto que *“em Espanha, por exemplo, existe. O que significa que os espanhóis podem trabalhar no nosso país, mas nós não podemos trabalhar em Espanha”*. Uma maneira de equilibrar estas diferenças *“foi a criação da Associação das Empresas Portuguesas de Remoção de Amianto, criação essa na qual participámos, para ajudar na melhoria da legislação. Facilitando o processo, mas ao mesmo tempo, aumentando a segurança e qualidade dos serviços prestados, ajudando a evitar o mercado paralelo, que pratica preços mais baixos, por não cumprir a legislação existente”*.

Outro ponto a melhorar, seria o fato de *“a legislação não ter uma atenção especial para áreas pequenas. As despesas fixas em procedimentos legais para remover uma telha ou 10.000 m² é semelhante, o que encarece muito o processo para as pequenas remoções”*, sendo que este tipo de remoções pequenas também se insere na atividade da FerroPedroto.

A equipa desta empresa já levou a cabo várias obras e não tem dúvidas em afirmar que *“há obras mais complexas que outras, sobretudo pela arquitetura ou localização do edifício”*. O essencial, nesta atividade, é *“cumprir todas as normas e estar bem equipado”*. A FerroPedroto dispõe, por exemplo de uma cabine de descontaminação, que é um ponto obrigatório de passagem para os colaboradores à entrada e à saída da obra de remoção.

Diogo Marques não tem dúvidas de que a remoção do amianto *“é uma atividade importante”*. No entanto, *“o alarido recente em que se exige a remoção da totalidade do amianto no imediato é irrealista”*, pois *“tirar tudo de um dia para o outro é impossível”*. No imediato deve ser feita a identificação e elaborado um plano de intervenção. A remoção em si é progressiva e tem de ser feito ao longo do tempo. Neste momento, além da remoção de amianto, a FerroPedroto dedica-se também à serralharia, coberturas, estruturas e pavilhões industriais. 



FERROPEDROTO



Zona Industrial de Vilarinho, Lote 13-A
3680-323 Oliveira de Frades
Tlf./Fax.: 232 762 551
Tlms: 919 581 110 / 912 237 309



+351 904 628 677
Rua Fonte do Serralheiro 21, 1.º Sala 7 Vila do Conde

ATENÇÃO RISCO DE EXPOSIÇÃO A AMIANTO
NÃO PERMANEÇER NESTA ÁREA, CASO NÃO ESTEJA A TRABALHAR, POIS OS LÍMITES DE CONCENTRAÇÃO PODEM SER SUPERIORES AOS PERMITIDOS

USO OBRIGATORIO
UTILIZAR EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL (EPIS)
MÁSCARAS, FATOS E LUVAS

PROIBIDO
COMER, BEBER E FUMAR
PROIBIDA A ENTRADA DE PESSOAS NÃO AUTORIZADAS

Conheças os reais riscos do amianto

Com um laboratório acreditado ao dispor de uma equipa formada e independente, a Controlo de Risco, sediada em Vila do Conde, é uma empresa especializada na análise e avaliação de risco e soluções para gestão de materiais com amianto. Em conversa com a INCorporate Magazine Jorge e Vasco Oliveira quebraram alguns paradigmas sobre o amianto.

“O amianto pode estar em milhares de produtos. Paredes com fibrocimento, tetos falsos, isolamentos, painéis de todo o tipo”. A informação mais generalizada é que o principal perigo se encontra nas placas de fibrocimento das coberturas dos edifícios, no entanto, a Controlo de Risco alerta que “o fibrocimento é apenas um tipo de material com amianto, categorizado como não friável, ou seja, que não se desagrega facilmente, logo, quando não manuseado liberta amianto em quantidades muito baixas”. E acrescenta que o “isolamento de tubagens ou painéis antigos libertam bastante mais amianto quando deteriorados, não protegidos ou manuseados, porque se tratam de produtos de amianto friáveis”. Há, portanto, “um desconhecimento da opinião pública” e uma das missões da Controlo de Risco é conceder esses esclarecimentos.

“Fazemos o acompanhamento total em termos de qualidade do ar - para sabermos como estão os níveis enquanto os trabalhadores executam a obra - e também fazemos análises aos materiais para sabermos se efetivamente têm amianto e de que tipo de intervenção vão precisar”.

Mas as competências da Controlo de Risco não se esgotam por aqui. Além de identificarem a presença de amianto, fazem uma “avaliação do risco”, cujos resultados são apresentados ao cliente num relatório que, na maioria dos casos, contém recomendações dos procedimentos a adotar. “Nem sempre é necessário remover

todos os materiais com amianto”, pode proceder-se a um melhor isolamento, a uma substituição parcial ou apenas à informação e sinalética que alerte para comportamentos de risco.

“Quando as coberturas estão em mau estado devem de ser substituídas (até porque o risco não é apenas de exposição a amianto, mas muito grave também é o de queda de telhas em alguém ou equipamentos). Mas não é uma situação tão dramática como se tem falado. Há situações em que o problema não são as infiltrações de água ou as fissuras, mas o conforto térmico, uma vez que as placas de fibrocimento não são nada boas nisso - ou seja, são substituídas para ganhar eficiência energética e não porque representavam um risco”. Por outro lado, “se a cobertura estiver boa, não há razões para remover imediatamente. O ato de remoção liberta muito amianto, contrariamente ao que se pensa”. Portanto, “tudo depende dos objetivos e dos riscos de cada intervenção”.

Em Portugal “a lei ainda não funciona bem” para os casos de remoção de amianto. “Outros países não são comparativos com Portugal, porque têm muito mais cuidados e atuam mais na prevenção do que nós”. A Controlo de Risco não tem dúvidas de que “se deve fazer o que tem de ser feito, mas com sentido de responsabilidade e de forma correta”. Para isso, a formação, a segurança e a total transparência no processo são os principais pilares desta empresa que se dedica à avaliação e análise de amianto em todas as construções.



Coberfer: Quando a construção antecipa decretos-lei

Empresa de Maceira, Leiria, já removia amianto antes de ser obrigatório em Portugal. Com o decreto-lei teve de se adaptar a uma tarefa que ‘abafa’ a real missão da Coberfer na construção (estruturas e coberturas metálicas) e busca agora uma mudança na lei.

Se já ouviu falar no nome Coberfer é muito provável que tenha sido numa notícia sobre remoção de amianto. A empresa de construção de Maceira, Leiria, foi uma das que esteve presente no projeto solidário de remoção de 30 toneladas de resíduos de amianto de várias zonas de Monchique, no Algarve, após os incêndios de outubro de 2018. A Coberfer é também uma das fundadoras da AEPRA (Associação de Empresas Portuguesas de Remoção de Amianto), portanto também é usual ouvir falar do nome do fundador e administrador da empresa, José Febra.

Todas as diretrizes exigidas pelo decreto-lei nº. 266/2007, de 24 de julho, que estabelece as normas de proteção sanitária dos trabalhadores contra os riscos de exposição ao amianto durante o trabalho, são cumpridas pela Coberfer. Estamos a falar de estar tecnicamente preparada para a execução das empreitadas de remoção de fibrocimento (Lusalite, como ficaram conhecidas as telhas daquele material produzidas por aquela fábrica, tal a sua omnipresença no país) que contém amianto, nomeadamente remoção, transporte e deposição em aterro autorizado. Antes, durante e após os trabalhos efetuam medições de controlo de fibras em laboratório credenciado.

“A Coberfer só faz remoção de fibrocimento que contém amianto não friável, com um risco baixo para a saúde pública. Trabalhamos na área das coberturas e a nossa mais valia é a substituição integral da cobertura se esse for o desejo do cliente. Removemos e temos soluções para colocar uma nova cobertura metálica”, explicou José Febra.

Ainda que não queira “ser vista só como uma empresa de remoção de amianto, até porque pago caro por isso, (as multas são elevadíssimas e muitas vezes sem qualquer tipo de sentido)”. Cada processo individualmente tem de estar sujeito à aprovação

da ACT (Autoridade para as Condições do Trabalho) sempre que faz uma obra deste género. A verdade é que a Coberfer “já tirava fibrocimento mesmo antes de haver legislação em Portugal sobre o assunto e fazia-o de acordo com normas internacionais, nomeadamente em grandes multinacionais”.

“Temos quatro câmaras de descontaminação, todas feitas por nós e mais tarde certificadas. Só compramos os consumíveis. Fui pioneiro”, adiantou. Foi pioneiro e teve de adaptar a empresa - dedicada à montagem de estruturas metálicas, coberturas, serralharia e construção civil - a esta realidade. “Penso fazer uma microempresa para isso”, confessou, acrescentando que o problema maior é mesmo a falta de certificação por parte do ACT. Ou seja, nenhuma empresa em Portugal que remova amianto é certificada como tal, porque esse conceito não existe.

A revolta é maior quando, a cada obra, apesar de uma empresa ter já dado provas que detém os equipamentos necessários para fazer um trabalho de qualidade e em segurança, bem como uma equipa com formação especializada e transportes habilitados para tal, tem sempre de passar por essa aprovação do ACT. O pior, contou José Febra, é que não podem fazer esses trabalhos em Espanha, por essa falta de certificação, mas o contrário acontece. “Não podemos concorrer a obras de remoção de amianto em Espanha, mas as empresas espanholas, podem fazê-lo em Portugal”

“Não há empresa nacional que tenha depositado tanto amianto em aterros como a Coberfer”, frisou o fundador. Por isso, a empresa - criada em 1994 e que conta agora com cerca de 60 funcionários e um volume de negócios na ordem dos 7 milhões de euros - quer ser igualmente pioneira na mudança de lei.

▶ **idealize, nós criamos!**

estruturas
coberturas
revestimentos

construção civil
obras públicas
demolições

remoção amianto
alugar máquinas
transportes

painéis
chapas
perfis

COBERFER
CONSTRUÇÕES, S.A.



Est. Nac. 358, n.º 99 - 2405-008 Maceira LRA
t. 244 772 028 • f. 244 024 442 • geral@coberfer.pt

Alvará 37704

coberfer.com

Inovação e vanguarda na ordem do Ave

www.espacosaveace.pt

Em Ribeirão, Famalicão, há um agrupamento de empresas dedicado à remoção de materiais que contém amianto e ao fabrico de unidades de descontaminação. A Amiave, Lda. e a Inave, Lda., que pertencem ao Agrupamento Espaços Ave ACE, somam criações e patentes que as fazem entrar em mercados exigentes, como o de França.

Já alguma vez viu uma unidade de descontaminação de amianto? Para o comum mortal pode parecer um mero contentor pré-fabricado, daqueles que se vê na construção civil ou num festival de verão, mas por dentro é tudo menos banal. As unidades de descontaminação estão segmentadas em três compartimentos de forma a que o trabalhador que esteja exposto ao amianto, sempre que faz uma pausa durante o turno de trabalho ou no final de cada turno, cumpra todos os procedimentos de descontaminação pessoal.

No caso da Inave, Lda., não só desenvolvem e comercializam essas unidades, como até têm a patente (Modelo de Utilização n.º 11429). Por exemplo, desenvolveram uma unidade que se adapta ao chassis de uma carrinha e cuja versatilidade (uma das) é o facto de poder ser facilmente colocada em locais adjacentes à cobertura de um prédio com o auxílio de uma grua, de modo a

que o itinerário entre a unidade e a zona de intervenção seja o mais curto e direto possível, explicou a engenheira Eva Vieira, Técnica Superior de Segurança no Trabalho do Agrupamento. Esta solução específica é da autoria da Inave, Lda. que, para além desta, apresenta outras unidades com dimensões que vão desde os 2,40 metros até aos 3,5 metros. Nesta última opção a unidade poderá ser dotada de instalação sanitária química. “Onde inovamos mais foi na criação do nosso depressor indicado para filtrar o ar contaminado com amianto através de um sistema de pressão negativa, regulável, entre -5 a -100 Pascal [unidade de medida de pressão] em combinação com um sistema de filtração em duas fases (pré filtro e filtro HEPA H13) Temos, também um pressostato (instrumento de medição de pressão) que torna possível a verificação da pressão instantânea”, explicou doutor Luís Moreira, responsável pela Inave, Lda.

O depressor começou a ser desenvolvido no final de 2016, apesar de já existir em alguns países europeus. No entanto, é importante destacar que, por exemplo “na Alemanha e em França este equipamento apresenta um preço elevado. A Inave, Lda. dispõe de várias gamas de produtos a preços competitivos”, continuou engenheiro Bruno Moreira, responsável pelo departamento de produção do Agrupamento.

Perceber o que a Amiave, Lda. e a Inave, Lda. fazem é perceber aquilo que foi a evolução natural da primeira empresa deste agrupamento de Ribeirão. Em 2011 nasceu a Prediave – Construções, Lda., dedicada à construção e reabilitação. Três anos mais tarde surgiu a Edificave, Lda. (compra, venda e arrendamento de imóveis). Em 2015, de forma a complementar o serviço da Prediave – Construções, Lda. na remoção de amianto, criou-se a Amiave, Lda., com uma equipa técnica certificada e especializada na remoção com amianto, bem como aluguer de equipamentos necessários neste tipo de trabalhos, venda de EPIs (Equipamentos de Proteção Individual) e transporte de resíduos para vazadouro. Dois anos mais tarde, ganharam corpo na Inave, Lda. as inovações entretanto feitas, aliadas ao know how no fabrico de estruturas metálicas e revestimento de coberturas e fachadas. Em 2018 agruparam-se nos Espaços Ave ACE.

Podem parecer poucos anos de vida, mas são mais que suficientes para se terem conseguido estabelecer e crescer, ao ponto de até venderem unidades de descontaminação de amianto para França, um dos países europeus onde a lei de

remoção de amianto é mais exigente.

“Estamos a desenvolver uma unidade mais evoluída, autónoma, constituída por cinco compartimentos, destinada aos trabalhos de remoção de amianto friável” prosseguiu Luís durante uma visita à unidade industrial da Inave, Lda.

As unidades são desenvolvidas pela equipa de investigação e desenvolvimento da Inave, Lda. “Todas as unidades rebocáveis são matriculadas, têm registo e documento único, à semelhança de veículo automóvel. É uma vantagem em relação às concorrentes”, salientou Luís Moreira.

Ainda sobre a temática da descontaminação, verificando-se a necessidade de limpeza das unidades de descontaminação e de todos os equipamentos utilizados nos trabalhos de remoção de materiais que contém amianto, foi apresentado um pedido que proporciona um sistema de limpeza, com a referência DP/02/2017/43781 (Modelo de Utilidade Nacional n.º 11336), que se encontra em análise final.

Com o aumento do volume de trabalho e das exigências do mercado internacional, a Inave, Lda. vê-se na necessidade de aumentar a sua área de produção “Para aumentar a capacidade de produção, qualidade e para solidificar a entrada noutros mercados”, continuou o responsável.

Para quem quer um produto com o know-how estrangeiro e inovação portuguesa, com a “relação qualidade/preço muito superior à concorrência”, avisou Luís, já sabe: está tudo no Ave. 



“Vai ser impossível retirar todo o amianto em Portugal nos prazos que nos deram”

www.jmmdemolicoes.pt

Na JMM DEMOLIÇÕES o segredo é inovar e “acompanhar as mudanças do mercado”. A empresa trabalha, neste momento, nas áreas da construção e demolições, com principal especialização na remoção de materiais com amianto. “A urgência é grande e o processo de consciencialização está longe de estar concluído”



“A rapidez e a competência são o que nos distingue”. É assim que Cristina Mendes, gestora do grupo, apresenta a JMM DEMOLIÇÕES, empresa com mais de 40 anos que se dedica, neste momento, “à construção, demolições, movimentos de terra e gestão de resíduos”.

A JMM DEMOLIÇÕES nasceu com o pai de Cristina e, na altura, “dedicava-se apenas à área da construção civil”. Depois “começaram a entrar os filhos e, durante a crise, ali a partir de 2007, começamos a expandir a área de negócio. Percebemos que devíamos explorar outras áreas, porque correndo mal naquela área punhamos toda a empresa em risco”. Aliás, explica Cristina “os tempos mudaram mesmo. O meu pai, no início desta empresa, fez muitas obras onde colocou placas de fibrocimento nas coberturas, hoje em dia nós estamos a retirá-las”.

O crescimento da empresa foi-se fazendo sempre de forma sustentada. “Sempre que havia possibilidade de investir em máquinas que facilitassem o processo e que nos pudessem qualificar e distinguir de outras empresas, nós investíamos”. Para Cristina, o segredo está sempre em “executar as atividades da forma mais rápida e melhorada. O meu pai já tinha implementadas estas ideias, e foi-nos sempre passando isso”.

Hoje a JMM DEMOLIÇÕES já não se esgota na construção. “Tivemos de diversificar. A construção parou e nós partimos para as demolições”. Neste momento, este é um mercado em alta. “As cidades estão a renascer, para construir de novo em cima do antigo”. Durante a crise, “a medo e num investimento controlado”, a empresa investiu “numa máquina que ainda hoje é única no país e que faz demolições a 40 metros de altura”. Esta tecnologia foi utilizada, por exemplo, nas conhecidas torres do Aleixo. “As torres foram desmontadas com essa máquina, que tem de facto umas dimensões extraordinárias”. Em particular as coberturas das torres do Aleixo “eram em fibrocimento e por isso começou por aí a demolição”, uma vez que esta é outra das atividades que a empresa desenvolve em grande escala. “Quando se levantou a questão de ser necessário remover o amianto, percebemos que era mais uma possibilidade para nós”.

José Patrocínio é o engenheiro técnico civil que faz o

“acompanhamento de todos os trabalhos da JMM DEMOLIÇÕES, particularmente os que têm a ver com remoção de produtos que contêm amianto. Removemos sobretudo placas de fibrocimento, mas existem outros materiais com amianto presentes nos edifícios”. Além disso, explica José, a retirada do amianto está também a acontecer porque hoje já se concluiu que as placas de fibrocimento se traduzem em “problemas de isolamento térmicos graves”. No entanto, a consciencialização para os riscos que este material representa ainda não é geral. “Muitas casas particulares, anexos e galinheiros, têm essas placas nas coberturas. Aliás, as pessoas ainda não perguntam se podem levar as placas que retiramos para fazerem pequenas obras em casa”. José acredita que “enquanto o Estado for atrasando o processo, também o particular não se sente na obrigação de o fazer”. Já as “empresas ou unidades fabris com projeção internacional mostram uma enorme preocupação em retirar todos esses materiais”, sob pena de “perdem logo mercado lá fora, porque a sensibilização é maior”.

Para levar a cabo este processo tão na ordem do dia, a JMM DEMOLIÇÕES investiu em “material adequado e formação” e defende que o “essencial é cumprir o que diz a legislação. O funcionário que vai fazer a retirada, para além de ter que ir devidamente equipado, tem de passar por um processo de descontaminação. Nós temos uma cabine de descontaminação, que compramos em Inglaterra, porque não existia sequer em Portugal. E asseguramos a formação dos funcionários nas tarefas específicas que cada um desenvolve”.

Atualmente no nosso país não é passada uma certificação às empresas que prestam estes serviços. Cristina concorda e explica. “Basta que as empresas cumpram as regras, entreguem o relatório no ACT e sigam o que está na lei. Quem solicita o trabalho também tem obrigação de exigir algumas coisas, como um relatório do processo ou medições da qualidade do ar, para evitar acusações futuras”. Também a questão do que acontece ao material depois de retirado tem de ser equacionada. “Temos de indicar à priori qual a entidade que vai receber o material, em que quantidade e, no final, trazer dessa entidade um documento a dizer que recebeu aquele material”.

Para Cristina, o processo de retirada do amianto em Portugal “não foi bem conduzido. Há muito tempo que sabíamos que tinham que ser tomadas medidas, mas não com este alarmismo. Sabia-se que o perigo existia, mas foi-se adiando. Quando rebentou o tema, choviam-nos telefonemas, mesmo de particulares. E as pessoas achavam que este era um processo simples e mais barato. Depois, quando se apercebiam, iam adiando. As coisas podiam ir-se fazendo com naturalidade, mas deixamos andar e agora estamos atrasados. Vai ser impossível cumprir o prazo que nos deram externamente para isto”.

Com um mercado que neste momento é maioritariamente o das demolições, a JMM DEMOLIÇÕES teve participação na demolição do emblemático edifício da Brasileira, na cidade do Porto. Cristina confessa que este tipo de obras a “fascinam” e “fazem olhar com outros olhos para um edifício e para o poder da engenharia”. Outras obras com participação da JMM DEMOLIÇÕES é o Hotel Liberdade 40, em Lisboa, no qual “se manteve a fachada exatamente igual onde demolimos o interior, em que cinco pisos eram subterrâneos e ainda escavamos mais 1. Uma grande obra de engenharia, sem dúvida. Até porque o edifício não está isolado. Existem outros ao lado e que continuam a trabalhar”. Estas obras, entre outras, caracterizam a JMM DEMOLIÇÕES e fazem com que “as pessoas confiem” no trabalho desenvolvido. “Já demos provas do que somos capazes. Ponderamos muito os processos e cada obra em particular. Tentamos sempre cumprir o prazo, ou terminar ainda antes do que estabelecemos. É sem dúvida uma das nossas prioridades: rapidez e boa execução. Fazer a diferença”, avança Cristina.

“Uma obra que vai marcar para sempre” foi o “desmantelamento da ponte sobre o rio Trancão”. O processo implicava “tirar as peças inteiras, sem deixar que nada caísse para o rio”. José explica que foi um processo “muito complexo” e que “descobriram, em termos de construção à altura nomeadamente construção com ferro, algumas coisas que surpreenderam os engenheiros”.

Além das demolições, a JMM DEMOLIÇÕES está também envolvida em algumas obras de raiz, como é o caso “das instalações da cadeia de supermercados Mercadona” e recolhem, ainda, parte “dos entulhos das obras particulares. Há uma parte desse material que reciclamos na britadeira e que depois usamos em caminhos, por exemplo”.

A JMM DEMOLIÇÕES é PME líder desde 2009. “Todos os anos, desde há 10 anos. Este é um negócio sobretudo de família que nós temos tentado reinventar. O meu pai costumava dizer: eu quando comecei tinha que ter duas coisas, trabalho e vontade para o fazer. Mas isso hoje em dia não nos chega. É preciso uma montanha de papéis para mostrar ao cliente e assim podermos começar a trabalhar. Além da questão da orçamentação que é agora fundamental”. Cristina não tem dúvidas de que as coisas mudaram. “Nós temos a preocupação em diversificar, não só na construção como em outros setores”. O grupo já se lançou também na “produção de vinho e de mirtilos, por exemplo e mais recentemente no turismo”.

Outra das bandeiras que a JMM defende é a da sustentabilidade. Neste momento “já não chega preservarmos. É preciso limpamos o planeta”, afirma Cristina. Por agora a empresa já dispõe de quatro carros elétricos e pretende “alargar a frota. Ainda não estão a ser comercializados camiões elétricos, senão de certeza que já estaríamos a ir por aí”. 



“É à data da remoção que existem os maiores perigos”

Com mais de 17 anos de presença no mercado, a Fachaimper apresenta uma vasta gama de soluções, quer no que respeita a intervenções de interior e exterior, de isolamento térmico pelo exterior, de impermeabilizações e, mais recentemente, remoção de amianto. A reabilitação é a génese da empresa e mantem-se como o núcleo da sua faturação. “Criamos valor ao património e aos imóveis”, quem o diz é o engenheiro Manuel Pedrosa, responsável pela área de amianto da Fachaimper. Com os centros urbanos a ganharem uma nova vida, a necessidade de reabilitar os edifícios, assume um papel fundamental.

“A empresa aparece a fazer pinturas e reabilitações de interiores e posteriormente começamos a trabalhar em toda a área da reabilitação. Foi ao lidarmos com esta realidade que nos deparamos com as coberturas que contêm amianto, principalmente em construções mais antigas, com a necessidade de remover telhados de fibrocimento, isolamentos, pavimentos, entre outros.”, conta Manuel Pedrosa de que forma a empresa se especializou na remoção de amianto. “Fizemos um investimento em equipamento e na formação da equipa e com o trabalho realizado obtivemos alguma visibilidade. Hoje já fazemos a remoção do amianto em qualquer obra, de norte a sul do país, seja no Algarve ou em Bragança”, acrescenta.

O amianto continua presente em escolas, hospitais, empresas, hotéis, transportes, e num número indeterminado de prédios de habitação. Encontra-se sobretudo nos telhados e em materiais de isolamento. Mas a sua existência não representa, no entanto, um perigo eminente: “o amianto faz mal e pode ser mortal, portanto, temos de ter isso muito presente. Ele é essencialmente perigoso quando liberta partículas, quando cria pó e é respirado. Para

Localizada na Figueira da Foz, a Fachaimper apresenta uma vasta gama de soluções nas mais diversas áreas de intervenção e consolidação de projetos. Essencialmente focados na reabilitação, a empresa tem vindo a especializar-se também na remoção do amianto.

calcularmos o perigo que este material representa é necessário realizar uma medição de partículas do ar e uma inspeção nos materiais que contem amianto, para avaliar o real risco da sua presença. Aliás é na altura da remoção que existem os maiores perigos e essa é a razão maior para que a remoção nas escolas seja muito pouco aconselhável de concretizar de um momento para o outro. Estes trabalhos devem ser realizados primordialmente nos períodos não letivos, quando podemos condicionar o acesso, criar um espaço de segurança, para nós e para a comunidade escolar, para realizarmos o nosso trabalho em segurança.”, explicou Manuel Pedrosa.

Apesar da constante procura pela remoção de placas de fibrocimento, é na data da preparação e da execução que as empresas enfrentam vários entraves, entre eles, a falta de uma certificação da atividade, mas também nas exigências legais em prazos e na elaboração do plano de remoção para a ACT, que é realizado caso a caso. “Gostáramos que houvesse uma maior liberalização da atividade. As empresas têm os meios, na Fachaimper continuamos a investir na formação dos nossos colaboradores, realizamos uma verificação contínua dos riscos da nossa atividade e portanto, deveríamos ter maior liberdade de atuar no terreno, até para conseguirmos cumprir os prazos que nos são solicitados. Para contrabalançar esta maior liberalização, deveria haver uma maior presença de fiscalização no terreno de trabalho garantindo a moralização e a credibilização dos intervenientes e da atividade de remoção de materiais contendo amianto.”

A Fachaimper marca assim presença nesta importante tarefa de contribuir e colaborar para um ambiente mais limpo e saudável que todos pretendemos deixar para os nossos filhos. 

Arquitetura, engenharia e construção são três áreas profissionais que se complementam, poderá dizer-se que nenhuma existe sem o contributo das restantes. Igualmente se pode referenciar que estes três ramos de atividade são imprescindíveis numa qualquer base económica. O espaço, criado ou recriado, é a essência da nossa cultura e das marcas históricas da sociedade. Entre as três, todas elas são igualmente importantes para a materialização de um espaço vivido.

A profissão de Arquiteto é uma das mais antigas da nossa civilização contribuindo com a sua reflexão e ação para dar forma e organizar o espaço das nossas cidades, mas também do nosso território, hoje profundamente humanizado. Tal como outras profissões, o seu grande objetivo tem

sido desde tempos ancestrais dar resposta às necessidades humanas, nomeadamente à construção de espaços para as suas múltiplas atividades, desde o habitar ao trabalhar ou ao lazer. Desde muito cedo, o Arquiteto fundou a sua ação em três pilares – beleza, construção e função. No entanto, da ideia e do desenho para a concretização existem outros passos. A engenharia pode ser interpretada como a parte dos cálculos, mas é mais do que isso. Representa a parte sólida do projeto e as bases em que qualquer edifício se sustenta.

Nos últimos anos, a construção tem crescido. A crise pode ainda não ter sido totalmente ultrapassada, mas o mercado tem dado mostras de um crescimento constante, de ano para ano. Tal crescimento é sustentado, em grande parte pela reabilitação de imóveis. Há 10 anos a reabilitação era um problema grave das cidades,

havia uma degenerescência latente e sem solução à vista para os centros históricos. Décadas de construção nova então considerada desenfreada, e que alimentando um pesado setor da construção, tinha, em teoria, levado a que os centros históricos se esvaziassem de gente e serviços. Era esta a realidade que vivíamos.

Passados estes 10 anos, hoje viver num Centro Histórico, pelo menos nos grandes centros urbanos, não

é acessível a todos. As casas são escassas, é necessário mais e nova construção, porque, as cidades foram capazes de se regenerar, nasceram novas funções, novos serviços que por sua vez trouxeram gente que vive, que trabalha, que usufrui das cidades. Tais razões concluem que a construção não irá parar por aqui e que 2020 antecipa novos sucessos para as empresas do sector, e um continuo crescendo do ramo. 

ARQUITETURA | ENGENHARIA | CONSTRUÇÃO

Dois arquitetos, diferentes experiências, que são uma referência da arquitetura nacional

www.something-imaginary.pt

A Something Imaginary trilhou áreas diferentes dentro da arquitetura para resultar, hoje, numa perceção global das várias etapas dos projetos, sejam eles de reabilitações, de moradias ou de empreendimentos turísticos. É uma viagem que começa por ser guiada pela imaginação e concretizada em obra. Sara Afonso e João Resende utilizam a força dos sonhos para desafiar a criatividade, em entrevista à IN Corporate, e a sua forma de ver a arquitetura.



Foto de Red Carpet Portugal

Como se define a Something Imaginary?

É uma empresa empreendedora com uma equipa de arquitetos, juniores e seniores, paisagistas, engenheiros, financeiros, assistentes, um redator... Todos empenhados em concretizar diariamente, com integridade e compromisso, a realização de sonhos, sejam eles do foro privado ou profissional.

Do início da sua carreira até aos dias de hoje, de que forma os desafios de ser arquiteto se mudaram?

Com a evolução digital e tecnológica, cada vez o detalhe se torna mais rigoroso. Por outro lado, a legislação sempre mais intensa obriga-nos a estar diariamente atualizados. Interpretá-la é um desafio.

A arquitetura moldou-se aos tempos atuais e tornou-se mais pragmática. É possível, ainda assim, preservar a arquitetura enquanto quinta arte?

Para nós a arquitetura é, sobretudo, uma disciplina técnica. A 'arte' é no fim, mas ao gosto do cliente. Somos uma equipa que acredita que o programa funcional do cliente deve estar acima da 'arte', que tem, isso sim, de estar coordenada com as diversas engenharias, sobreviver ao tempo, ser confortável e funcional.

Do imaginário para o papel, assume a pretensão em preservar o romantismo da profissão. De que forma concretiza essa conceção?

O criativo da empresa é o João [Resende], eu (Sara) sou a racional, funcional e pragmática.

O João consegue que os seus esboços sejam verdadeiras obras de arte! Sem nunca descurarem o essencial da funcionalidade e técnica.

Na arquitetura costuma dizer-se que são as condicionantes que fazem o projeto, no entanto é o lado mais criativo que define o arquiteto. O que considera mais importante na hora de desenhar e conceber um projeto?

Hoje em dia, fugir das condicionantes é o verdadeiro desafio. O lado mais criativo do arquiteto está em saber dialogar com excelência, entre as condicionantes, o programa do cliente e o traço no papel.

A questão da sustentabilidade vem sendo amplamente discutida nos últimos tempos. De que forma a incorpora nos projetos?

Temos unidades de alojamento que cumprem com rigor a legislação de eficiência energética. Estudamos caso a caso para que seja sempre otimizada ao máximo e não seja desperdiçada energia.

No que respeita à construção, tentamos optar por soluções mais sustentáveis como CLT, e para tal já há parceiros no mercado com bastante qualidade.

Como é que se começa a trabalhar com uma equipa, a delegar tarefas, sem perder a linguagem, que é tão própria?

Essa é uma questão que é trabalhada constantemente. A melhor forma de trabalhar em equipa não tem receita. Há pessoas

diferentes, assim, nestes anos temo-nos adaptado constantemente, testando e medindo, procurando ser cada vez mais diligentes.

O atelier Something Imaginary incorpora valências de diferentes áreas dentro da arquitetura. Pode-se considerar um serviço chave na mão?

É para isso que trabalhamos. Temos 80 por cento de clientes estrangeiros que procuram um serviço de excelência. Na Something Imaginary encontraram excelência e confiança.

A arquitetura de interiores é uma das áreas em ascendente, tanto na reabilitação como na valorização de imóveis. O facto de ser arquiteta afere-lhe uma sensibilidade diferente, não descurando, assim, a estética da funcionalidade?

É uma área de que eu (Sara) gosto bastante. Até chega a ser engraçado, uma vez que o que mais gosto é de trabalhar em empreendimentos, projetos de grande escala, os projetos de execução dos mesmos e posteriormente a obra; há depois um outro lado e uma outra escala que me dá um 'gozo' especial - a funcionalidade dos espaços no seu equilíbrio de cores e texturas.

Hoje em dia, até temos o HOMESTAGING, andamos a importar muitos 'americanismos'!

Falando de reabilitação. A arquitetura tem um papel importante na história das regiões. Recontar essa história é o principal desafio na reabilitação de um imóvel?

Sem dúvida. Somos fãs da reabilitação urbana, enquanto requalificação do tecido urbano e escala da cidade, mas sem exageros.

Como vê a transformação e a reabilitação urbanística na cidade de Lisboa?

Encantados. Era triste observar a bela cidade de Lisboa a desmoranar-se. Há que estar grato ao impulso do turismo e dos investidores que tornou tudo isto possível.

O grande salto que ainda falta dar é tirar, por completo, os carros particulares do centro. O aeroporto tão perto do centro da cidade também não faz sentido nenhum, além do perigo que representa.

Apesar de apenas existir há dois anos, a Something Imaginary tem no portefólio vários projetos de referência. Quais destaca?

Destaco os empreendimentos turísticos, como o LA RESERVE (em construção), Authentic BICAS já aprovado a iniciar infraestruturas e ÁGUA NOVA ainda em fase de aprovação na câmara municipal. São, sem dúvida, prova do reconhecimento de uma equipa rigorosa. Mas, projetos de moradias que ultrapassam os 1000 metros quadrados, de clientes que pretendem confidencialidade, são alguns dos exemplos que nos conferem a imagem de que nos orgulhamos.

Quais os principais desafios no desenvolvimento desses projetos?

Nos empreendimentos turísticos, sem dúvida, é a coordenação de equipas numerosas e multidisciplinares, nos outros a exigência diária, de ter uma casa única e à própria imagem do cliente. 

Presença inconfundível do Algarve

www.mariomartins.com

Se há um nome que pode definir a arquitetura do Algarve, esse nome é Mário Martins. O gabinete Mário Martins Atelier é um dos mais representativos de todo o Algarve, dedicado exclusivamente à arquitetura e responsável por um vasto leque de projetos contemporâneos da região, desde obras públicas a projetos privados, que vão da construção nova até à reabilitação. A capacidade de criar impacto em cada projeto é uma valência muito aplaudida nos trabalhos deste arquiteto, que 30 anos após iniciar atividade no Algarve, mantém a mesma paixão que o caracterizava em 1988.

Natural de Lagos é nesta cidade do barlavento algarvio que Mário Martins mantém o seu gabinete de arquitetura, onde projeta há mais de 30 anos, contando mais recentemente com um gabinete em Lisboa. Formado em 1988 na Faculdade de Arquitetura da Universidade Técnica de Lisboa, Mário Martins ainda colaborou em alguns gabinetes em Lisboa, nomeadamente dos arquitetos Manuel Graça Dias, Egas José Vieira e parcialmente no de João Carrilho da Graça. Ainda em 1988 regressou a Lagos para se estabelecer por conta própria, formando em sociedade Oblíqua Arquitectos, com o arquiteto Vítor Lourenço, até que no ano 2000, criou em sociedade com Maria José Rio, o gabinete Mário Martins Atelier, que ainda hoje mantém atividade.

Enquanto Maria José Rio assume a gestão da empresa, Mário Martins é o responsável pela parte criativa do atelier e conta com uma equipa que é fundamental para a qualidade do trabalho. Do ponto de vista da arquitetura, para Mário Martins, existe uma notória diferença na forma como a sua arquitetura se expressa hoje, em comparação com final da década de 1980. Em entrevista à nossa revista, o arquiteto explica que “em 1988 era um arquiteto em início de carreira e, como todos os novos arquitetos, tentei expor todas as minhas ideias em cada projeto.

Na altura, não existia uma aceitação de uma arquitetura de raiz mais contemporânea nem por parte dos clientes, nem

por parte das entidades. Resultado deste contexto, o meu trabalho era menos simples e com formas menos depuradas”. Caracteriza-se hoje, a arquitetura de Mário Martins como contemporânea, elegante, pura, tentando alcançar a perfeição, no sentido do aperfeiçoamento. “Aliás, a perfeição não existe, mas é a grande utopia do arquiteto”.

Realidade do Algarve

Mário Martins não se coibiu de se pronunciar sobre a realidade da arquitetura no Algarve como uma região muito apetecível. “Tem os mesmos problemas que o resto do país, com essa particularidade de uma grande procura turística. Dessa forma não estamos apenas dependentes da política e dos ciclos de crescimento nacionais, mas também dos restantes países e da comunidade europeia”. O arquiteto reforça ainda a ideia de que o ciclo que o mercado da arquitetura e construção atravessam é de alguma euforia com tendência para alguma acalmia. A história tem comprovado que os ciclos de euforia passam para ciclos de depressão e assim sucessivamente. “Nas euforias há sempre um fortíssimo investimento imobiliário e, quando o mercado está alto, todos querem investir, potenciando uma saturação do mercado, uma inflação de preços e consequentes períodos de depressão. O que seria desejável era um mercado mais constante e sustentado, com consequências benéficas na construção do nosso território e da nossa paisagem”, conclui. 



Foto de Fernando Guerra



www.barradasassociados.com

Convicção que une a paixão da construção pelas boas práticas

Rui Alves Barradas é um nome conhecido no Algarve. Quer por ter sido vereador da Câmara de Portimão, quer por estar ligado desde sempre à construção civil. Mas este técnico de arquitetura e engenharia civil é mais do que isso. É um empresário que se distingue por obras no sul do país e pelas boas práticas como empregador e agente económico nesta área.

Podíamos começar este texto lembrando que, em 2017, o candidato à Câmara de Silves, Rui Alves Barradas, que também era vereador em Portimão, defendeu como prioridades do seu programa eleitoral a habitação social e a reestruturação dos equipamentos. Mas tendo em conta o percurso pessoal e profissional do mesmo é capaz de ser redutor.

A ligação de Rui à construção civil começa desde muito novo. “A minha experiência com construção começou há muito tempo, por vias de família. O meu pai já era empreiteiro de construção civil em 1976. Foi sempre uma coisa que acompanhou o desenvolvimento do meu ADN, a questão da construção civil em si. Óbvio que há uma estimulação. E sempre foi uma paixão muito grande”, confessou à revista IN Corporate Magazine.

Daí a fazer disso percurso profissional foi um passo. Em 2006 ingressou no curso de Mestrado Integrado em Arquitetura no ISMAT, em Portimão, “porque era a minha paixão, desenhava muito e ficava perto de casa”, mas é empresário da construção há muitos anos.

“Sou muito autodidata. Tenho tido sempre contacto com a construção e tive formação nessa área. Primeiro fui desenhador projetista, sempre mais ligado à obra em si do que propriamente ao atelier. Gosto muito de andar na obra, ir ao local, ver os detalhes, as soluções que queremos criar na obra”, disse. “A formação foi um

acréscimo para mim, para aquilo que eu já exercia na profissão. Daí ir para Arquitetura. Foi uma mais-valia”.

Só por isto já se percebe que a empresa de Rui Alves Barradas, criada em 2010, é diferente. Com sede em Armação de Pêra, tem uma vasta valência de serviços em arquitetura, engenharia, construção e reabilitação urbana, decoração de interiores com espaço de showroom e até há uma imobiliária no papel, à espera de licença ativada. “Só as especialidades, como engenharia, é que são colaboradores que contrato à parte. O resto faço tudo”, frisou Rui.

A equipa - composta pelo técnico, a mulher Paula Duarte e três colaboradores fixos - pode parecer pequena, mas dá conta do recado. “Opto por ter o mais possível de prestação de serviços porque o cliente hoje também é mais acomodado, tem menos tempo. A competitividade fez isso. O que me interessa é que o trabalho seja bem prestado. Acabamos por trabalhar em rede com um grupo em quem confiamos. Já existe aquela empatia, confiança com os técnicos”.

O único problema é aquele que afeta a área: a falta de mão de obra especializada. “Uma das coisas que me faz recusar obras é isso. É muito grave isso e a falta de qualidade. E eu pago bons salários. Depois subcontratamos porque não há pessoal”, esclareceu, salientando que “no Algarve ainda há mais procura que oferta”.

Apesar desta peculiaridade inerente de quem tem gere



uma empresa, Rui Alves Barradas gosta é de estar no terreno. “O acompanhamento pelos técnicos é uma mais-valia e devia ser obrigatório. Os profissionais de arquitetura normalmente criam, mas com o crescer físico da obra, afastam-se depois, deixando isso muitas vezes a cargo do engenheiro”, defendeu.

Por isso é que, quem quiser contratar os serviços da empresa de Rui Alves Barradas, tem a garantia que haverá um acompanhamento detalhado do início ao fim da obra. “Se não houver um acompanhamento mais próximo, pelo menos naquelas fases importantes de obra, o que acontece é um prejuízo muito grande de obra”, salientou.

Ali trabalha-se para o cliente final, português e estrangeiro, do segmento médio-alto e da zona do Algarve. Faz-se construção moderna, sobretudo moradias, no entanto “o que me dá mais gozo é a reabilitação. Ali nós estamos subordinados ao existente, desde os materiais ao projeto físico/edificado, e a nossa criatividade é mais abrangente. Obriga a um estudo de ligar o antigo com o moderno, que materiais utilizar para os ligamentos, mas é fantástico”, continuou, ‘convencendo-nos’ de imediato, tal a paixão que emana. “Temos de puxar mais pela criatividade, mas respeitando a linguagem que existe. Tenho uma reabilitação de uma casa no centro histórico de Portimão,

com 150 anos, no início dos anos 2000 que foi uma grande paixão”.

O traço criativo de Rui Alves Barradas é precisamente essa mistura de “arquitetura vernacular [(todo o tipo de arquitetura em que se emprega materiais e recursos do próprio ambiente em que a edificação é construída) com a moderna”. Quanto a materiais, dá-se preferência ao mercado nacional até porque é “excelente a nível de tudo”.

O crescimento da empresa, nos últimos anos, tem sido na ordem dos 30 por cento, mas o dono não se ilude. “Quero que a minha empresa se mantenha humilde. Tenho obras já até 2020 para um milhão de euros. Para mim é quanto basta”.

Por fim, um conselho: “consolidar é o objetivo coerente de uma empresa pequena como a minha: a coesão e não a ganância pelo crescimento. É uma empresa que não tem dívidas, que paga a pronto os materiais. Não dispense isso. E por ser a pronto pagador tenho um desconto brutal. O betão que utilizo é a 68 euros e eu tenho-o a 60. Antes de estar na obra, já estou a receber a pró-forma e a fazer o pagamento. E não prescindo disso. Isso faz-nos manter a estabilidade”. E quem fala assim não é político.



"A arquitetura vai influenciar a vida de quem nela habita e utiliza"



Jorge Costa Reis

Natural de Portimão, concelho onde sempre viveu, Jorge Costa Reis é um dos jovens arquitetos a dar cartas no Algarve, numa altura em que não existem mãos a medir, na arquitetura e construção no sul de Portugal. Jorge Costa Reis é um apologista da utilização dos métodos de construção tradicionais e das tendências contemporâneas que definem a arquitetura do séc. XXI.

Antes de se formar em arquitetura, Jorge Costa Reis iniciou um percurso na área de design de comunicação, até concluir que esse não era o seu destino. Transferiu-se da Universidade do Algarve em Faro, para o ISMAT em Portimão, onde se formou em arquitetura, no ano de 2006. Após o curso, seguiu-se o estágio curricular e o profissional, com entrada na Ordem dos Arquitetos. O primeiro atelier onde começou a destacar o seu trabalho foi precisamente onde estagiou, na Guia.

"Depois do atelier na Guia ainda trabalhei num gabinete em Lagoa, onde projetávamos essencialmente para o segmento de luxo, sem um único cliente português. Paralelamente já tinha projetos por conta própria e em 2014 fui contactado por outro arquiteto para o ajudar em alguns projetos, face ao grande pico de trabalho do seu gabinete. Estamos em 2019 e o volume de trabalho quase triplicou, o que nos obriga inclusivamente a ser seletivos nos projetos que desenvolvemos", contextualiza o arquiteto.

"Compatibilizo a o meu traço com a ideia do cliente"

Com trabalho por todo o Algarve, "onde houver uma oportunidade para desenvolver um projeto, eu estou disponível", garante Jorge Costa Reis, que define a sua arquitetura como pós-moderna, com um toque da contemporaneidade atual. Para o arquiteto de Portimão, o betão "ainda é o melhor amigo do homem", uma vez que tem uma resistência e uma durabilidade comprovada, ao contrário dos novos métodos construtivos que começam a aparecer no mercado nacional.

No que respeita à metodologia de trabalho e conceito estético, o arquiteto procura transmitir a sua essência enquanto artista e enquanto pessoa. "Gosto de tentar fazer com que o edifício represente quem eu sou, aquilo que aprendi e aquilo que pretendo mostrar. No entanto sou flexível às exigências do cliente e a tudo o que ele pretende introduzir na sua casa. De certa forma, compatibilizo o meu traço com a ideia do cliente". Para o arquiteto é fundamental a arquitetura não só ir de encontro à necessidade do cliente, como também deve ser adaptada ao local onde esta se irá manifestar. "Um projeto de arquitetura e construção vai influenciar a vida de quem nela habita e também a de quem passa, o que obriga a que a envolvimento nunca seja esquecida", conclui.

Telefone: 965 188 402
Email: jcostadosreis@gmail.com

Edifício de Turismo em espaço Rural



www.vmaarquitectura.pt



"Privilegio um objeto elegante em que o passar do tempo não lhe retire a beleza"

Iniciou a sua formação enquanto arquiteto na Universidade Lusíada em Lisboa, mas acabou por concluir o curso no Algarve, para onde se mudou em 2000 e onde se mantém. Em 2012, quando Portugal atravessava a crise económica, Vítor Murias começou "a trabalhar sozinho". Inicialmente como freelancer e mais tarde, a partir de 2016, fixou escritório no Faro Avenida Business Center. Até hoje "o mercado tem estado a crescer" e Vítor prevê que assim se manterá ao longo do próximo ano. "Os investidores ainda têm algum receio, mas o consumidor final procura-nos bastante. Não tenho dúvidas de que no Algarve a procura é maior que a oferta".

No seu gabinete, o arquiteto oferece a possibilidade de "projetos chave na mão". Além dos arquitetos e desenhadores que colaboram consigo, tem "parcerias com engenheiros e equipas de construção". Quando o cliente procura os nossos serviços "fazemos o projeto de arquitetura, associamos a equipa de engenharia em função do projeto, e para construção, apresentamos ao cliente dois ou três parceiros, que acaba por decidir".

O mercado mudou, "o cliente está agora mais bem informado, pesquisa, pretende acompanhar o processo e ser informado detalhadamente".

Nos seus projetos, Vítor tem preferência pela "utilização de materiais nacionais. Temos muita riqueza a nível de materiais e tecnologia, que nos permitem fazer arquitetura espetacular. Estamos ao mais alto nível no mercado internacional".

Iniciou a sua carreira como arquiteto no Algarve e aí se mantém até hoje. A trabalhar sobretudo para uma classe média alta, Vítor Murias não tem dúvidas de que o rigor, a humildade e a transparência são os valores que distinguem o seu gabinete.

Num mercado "com grande penetração estrangeira", os clientes vão estando abertos a novos métodos construtivos, como o LSF. "Esses métodos vieram agilizar o processo, nomeadamente torna-lo mais rápido e mais limpo". No entanto, Vítor associa este sistema preferencialmente para ampliações ou remodelações, preferindo a "construção tradicional em betão para a construção de raiz".

O escritório do Arquiteto Vítor Múrias já desenvolve alguns projetos de acordo com a tecnologia BIM – Building Information Model, embora "nem todas as empresas de engenharia ou construção o façam também". Particularmente, Vítor salienta as vantagens da tecnologia numa cadeia de ginásios que está a desenhar. "Utilizo-o sobretudo porque posso projetar tudo de uma vez, numa única plataforma" agilizando a transmissão de informação à obra.

Enquanto arquiteto, Vítor Murias sabe que ao iniciar um projeto "tem sempre a sua ideia, mas é preciso respeitar o cliente. Temos de encontrar um ponto de equilíbrio". Esteticamente, considera-se contemporâneo, adepto de linhas direitas e clássicas. Privilegio um objeto elegante que o passar do tempo não lhe retire a beleza". Da experiência que adquiriu sente que edifícios com muita aplicação de vidro, por exemplo, "ao final de um certo tempo, as pessoas não se sintam tão bem ou surjem problemas com a manutenção, o aquecimento, a limpeza, ...". No entanto, o essencial que define as linhas de cada projeto são sempre "que se construa um objeto esbelto em harmonia com o local, conciliando a minha ideia com o cliente, nunca esquecendo o orçamento".



"A mediação tem de resultar num bom negócio para todas as partes"

www.alamorealestate.pt

É difícil encontrar no Algarve uma empresa de mediação imobiliária tão bem estruturada como a Álamo Real Estate. Com uma vasta oferta de serviços, desde a arquitetura até à entrega da chave na mão, a Álamo Real Estate é a melhor amiga de quem procura uma casa no segmento de luxo do Algarve, seja para primeira ou segunda moradia, ou até para investimentos imobiliários.

A Álamo Real Estate surgiu através do empresário Pedro Lima, um profissional há mais de duas décadas ligado à área da mediação imobiliária. Numa conversa com a IN Corporate Magazine, o empresário refere que a sua atividade profissional começou na decoração de interiores e posteriormente transitou para a mediação, após uma abertura de portas no mercado imobiliário da Quinta do Lago. "Cresci em Lisboa e foi na capital que comecei a trabalhar na decoração de interiores, ainda hoje me revejo muito num segmento como existe em Cascais. Cheguei ao Algarve através do ténis, uma modalidade que praticava e apaixonei-me por esta região. Investi num negócio ligado à decoração mas em 1999 tive a oportunidade de entrar no negócio imobiliário, de estar ligado de perto com a obra, a arquitetura e a construção". No início do novo século Pedro Lima mediou vários negócios na Quinta do Lago mas por circunstâncias da vida acabaria por deixar o Algarve e fazer carreira no estrangeiro, regressando em 2014, no final da crise na construção.

O ano de 2016 marcaria o início da Álamo Real Estate, empresa imobiliária de Almancil dedicada ao segmento de luxo, sendo que em 2017 iniciaria uma parceria com o arquiteto John Panama, profundo conhecedor do mercado e da arquitetura algarvia, parceria essa que permitiu catapultar a Álamo Real Estate em volume de negócios e em leque de serviços. "Apesar de ser belga, conheço Portugal e o Algarve desde criança, onde passava férias todos os verões. Em 2008 abri aqui empresa e mudei-me definitivamente para o Algarve, uma vez que era um sonho de anos viver nesta região. Foi através da mediação de alguns negócios importantes que acabei por me juntar ao, Pedro Lima na Álamo Real Estate. A empresa já existia mas não tinha aquele chapéu de projetos de arquitetura e vim para completar essa vertente. Juntei os meus clientes à Álamo e quando há uma venda de casa, todo o processo ocorre internamente, o que é uma mais-valia para o nosso cliente".

Se Pedro Lima e John Panama assumem a mediação e arquitetura, o management, a comunicação e o marketing são da responsabilidade do terceiro vértice do triângulo da Álamo, Michael Petterson, investidor sueco e também ele apaixonado pela paisagem e pelo clima algarvio, como próprio testemunha à nossa revista. "Na Suécia trabalhava na área da publicidade e em 1987 lançava revistas corporate

para as bancas de todo o país. Nos anos 90 começamos a vender as revistas online para todo o mundo, algo que na altura ainda ninguém fazia e em 1999 vim viver para Lisboa e a investir em negócios imobiliários, onde já tinha algumas casas cá em baixo. O sol e a qualidade de vida convenceram-me a vir definitivamente para o Algarve e hoje estou com o John e com o Pedro num projeto que visa trazer uma solução altamente inovadora e que corresponda às expectativas de clientes que estão habituados a este tipo de serviço, com profissionalismo e conhecimento técnico".

Fazer diferente é fazer melhor

Como é do conhecimento comum, o mercado imobiliário atravessa um momento de saturação, face à elevada procura, à pouca oferta, e ao número de agentes a atuar no mercado, sem qualificações e sem competência para conduzir um negócio, ou como Pedro Lima afirma, "um bom negócio. Esse é o objetivo de quem faz mediação e quem não tem competência para o fazer, deve-se manter afastado. Infelizmente qualquer pessoa pode vender imóveis e nesse sentido quem é responsável por um mau negócio deveria ser responsabilizado. Este trabalho não se trata de um negócio de bater à porta, é preciso uma estrutura, um arquiteto, toda uma equipa que conduza a fase do projeto, construção e chave-na-mão. A mediação tem de resultar num bom negócio para todas as partes".

A missão da Álamo Real Estate passa precisamente pela condução de um negócio saudável, sendo o foco principal da empresa os loteamentos e apartamentos inseridos no mercado da Quinta do Lago, Vilamoura e Vale do Lobo. Com poder de compra, este tipo de cliente valoriza a qualidade de serviço e do projeto e é nesse âmbito que a real estate de Almancil vem dando cartas nos últimos três anos. Já do ponto de vista da arquitetura, o gosto e a exigência do cliente assumem a última palavra, independentemente das limitações criativas que o processo implique "O nosso papel é fazer uma casa à medida do cliente, mas há pessoas com ideias tão definidas que não querem ouvir o arquiteto. Pessoalmente gosto de fazer moradias privadas: gosto de projetar aquela casa que eles querem construir para férias. É o local onde vão ter mais prazer e por isso estão mais envolvidos nos projetos e a envolvência deles estimula-me enquanto profissional", vinca John Panama. 





ReTouch, a remodelar o Algarve desde 2016

Empresa de engenharia, construção e reabilitação altera moradias, hotéis e espaços comerciais. A decisão de Nuno Fonseca de sair do Porto para o sul do país tem dado frutos a cada ano que passa.

O que leva um jovem, natural do Porto, cidade onde também concluiu a sua licenciatura em Engenharia Civil, a criar a sua própria empresa em Portimão? “*Vim para cá em 2006. Trabalhei durante alguns anos como diretor de obra no Algarve. Desenvolvi um projeto muito parecido com a ReTouch noutra empresa e há três anos comecei o meu projeto*”, explicou Nuno Fonseca.

O resumo parece simples, mas estamos a falar de um trabalho de, pelo menos, cinco anos na reabilitação de edifícios antes de Nuno se aventurar por conta própria. “*Nós já tínhamos uma equipa de trabalho porque basicamente éramos franchisados. Criámos a nossa marca e começámos a criar para nós*”, continuou.

A ReTouch (retocar, em tradução literal) tem serviços

de engenharia, construção e projeto. “*Na parte do projeto de engenharia e arquitetura (com a parceria da empresa Ao Quadrado, de Portimão) também temos a parte da fiscalização*”, especificou.

Aqui, o sistema é chave na mão. Há um levantamento das necessidades do cliente; uma visita à obra; um debate das necessidades do cliente; um orçamento apresentado e, quando aprovado, avança-se para a execução, sempre com o apoio – caso seja necessário – do layout final da arquitetura e design de interiores. “*É sempre à escolha do cliente*”, frisou o responsável e project manager.

O tipo de cliente é o privado (cliente final) e o profissional (investidores, empresas e manutenção corretiva em centros comerciais e hipermercados). Ainda que a ReTouch trabalhe

maioritariamente no Algarve, a verdade é que também está a deixar a sua marca no Porto.

Primeiro, com o projeto e gestão de obra de um pequeno loft em Matosinhos que serve de apartamento modelo para alojamento local. Este projeto é, aliás, um dos que Nuno Fonseca faz questão de destacar, a título pessoal, do portfolio, pois foi gerido à distância. Outros trabalhos a salientar são as “*remodelações totais de moradias de 420 m² na zona de Carvoeiro*” e os “*trabalhos no Centro Comercial Continente de Portimão e no Algarve Shopping*”.

Entretanto, estão já com um outro projeto em mãos na Invicta, onde fazem a gestão e fiscalização de obra.

No Algarve, o cliente tanto é português como estrangeiro, sendo que as prioridades variam consoante a zona onde estejam. “*Em Portimão, o preço prevalece. Mas em Vilamoura ou Lagoa/Carvoeiro, é um segmento já acima e aí muitas vezes temos de pesar a parte do preço com a parte da qualidade do projeto em si*”, disse. “*Os gabinetes de arquitetura têm um pouco de peso nas decisões. Como trabalhamos com alguns gabinetes e eles já conhecem o nosso trabalho, é mais fácil entrar nesse tipo de mercado onde o material a utilizar é um pouco mais nobre*.”

Ciente que “*não há métodos tão inovadores assim*” na área da construção e reabilitação, o engenheiro é apologista da aprendizagem e da formação dos colaboradores quando surge um método de construção diferente, como aconteceu com o LSF (Light Steel Framing, estrutura de aço leve, em tradução literal).

O mais difícil nesta área, reforçou, é encontrar mão de obra especializada. “*Enquanto há 20 anos no Algarve tínhamos mão-de-obra especializada, como pedreiros e carpinteiros, neste momento é muito complicado. Mesmo quando temos de fazer encomendas a nível de carpintaria, está tudo sobrelotado*.”

Estamos a falar de prazos de entrega de quatro/cinco meses, o que é muito tempo”.

Felizmente a ReTouch diferencia-se até nisso. “*Temos sorte, pois temos colaboradores conosco há muito tempo e são transversais, ou seja conseguem executar vários tipos de trabalho*”.

O segredo do sucesso, numa zona como o Algarve com tanta concorrência nesta área da construção civil, é mesmo “*a qualidade da equipa e o aconselhamento técnico*”. Nuno explicou: “*Acho que a nível do aconselhamento técnico somos muito diferentes de 90 por cento das empresas que estão no mercado. Temos técnicos especializados para tudo. Falamos muito com o cliente, aconselhamos as melhores coisas. A nossa equipa já tem alguns anos, está bem oleada e é uma grande vantagem para nós*”.

Estamos a falar de uma equipa entre 12 a 15 colaboradores, fora outros elementos, em regime de outsourcing, dependendo dos projetos. O inverno da ReTouch é muito ativo no setor hoteleiro, pois “*a partir de novembro/dezembro até fevereiro, como fazemos manutenção corretiva em hotéis, 90 por cento dos nossos clientes vão ser os hotéis*”. Recentemente concorreram a uma reabilitação de um hotel em Lagos.

Por ‘só’ terem nascido formalmente em 2016, Nuno Fonseca tem a noção que um crescimento “*na ordem dos 60 por cento por ano*”, apesar de muito bom, “*tem a ver com o facto de haver mais trabalho e a marca ser nova. Sabemos que quanto mais aumentar o volume de negócios, mais a percentagem do crescimento vai encolher. Queremos um crescimento, em 2020, na ordem dos 30/40 por cento. Estamos a tentar cimentar a marca*”.

O próximo passo é passar para outra pessoa a pasta comercial e financeira que Nuno acumula com a gestão de projetos. “*Se continuarmos com este crescimento, isso será feito em 2020*”, antecipou.



Remodelação lojas Imagine de Lagos e Carvoeiro



Remodelação de instalações sanitárias em apartamento no centro de Lagos

Arqplace, a dar dimensão real à arquitetura do país



www.arqplace.com

Sediados na cidade de Tavira, na região do Algarve a Arqplace nasce através da iniciativa de dois jovens arquitetos. Samuel Santos e Ricardo Martins, em tempos colegas de faculdade na Universidade Lusíada de Lisboa, fundaram em 2010 a Arqplace, um gabinete de arquitetura e design que tem vindo a afirmar-se num mercado cada vez mais competitivo. De conceito inovador na forma como aborda a arquitetura, procura transmitir uma síntese projetual de carácter funcional e racional incorporando os valores poéticos e sensíveis num registo arquitetónico que une a arquitetura vernacular algarvia com uma interpretação mais moderna.

Se 2010 não pareceu ser um ano favorável para se investir num gabinete de arquitetura, derivado à falta de investimento e de procura em Portugal, também é verdade que em tempos de crise, os mais otimistas e dedicados sobressaem. E foi com um espírito empreendedor que Ricardo Martins e Samuel Santos fundaram a Arqplace em Tavira, acreditando que “quando se fecha uma porta, abre-se uma janela”. Numa conversa com a nossa revista os dois arquitetos explicam que, depois de travarem amizade na universidade, ambos seguiram caminhos separados, uma vez que Ricardo Martins concluiria os estudos em Portimão e não em Lisboa. “Sempre fui muito ligado ao Algarve e não me adaptei à capital, por isso mudei-me para Portimão e o primeiro atelier em

que trabalhei foi em Almancil, enquanto ainda estudava. Em 2010, por força da crise fiquei sem trabalho e foi quando voltei a encontrar o Samuel, que estava a trabalhar em Tavira”, explica Ricardo Martins.

Apesar de 2010 e 2011 terem sido os anos em que a crise na construção esteve no auge, os resultados desta combinação de forças e ideias não podia ter sido mais positivo. Rapidamente a Arqplace começou a ganhar reputação no mercado, sobretudo no sotavento algarvio e Alentejo.

Questionados sobre aquilo que consideram ser os fatores diferenciadores da Arqplace, Samuel Santos foi conciso, garantindo



que “a Arqplace tem valor acrescentado pela criatividade, e pela força de vontade de fazer algo diferente. Temos um método de trabalho próprio, desenvolvemos o máximo de informação possível de forma a proporcionar um entendimento claro por parte de quem nos procura como equipa de trabalho para desenvolver em muitos dos casos o projeto da vida, desenvolvemos as tradicionais maquetas, croquis, modelamos o projeto em 3D e unimos parcerias com construtoras, de forma a conseguirmos dar uma resposta chave na mão a quem nos procura”.

Trabalhando maioritariamente para o cliente final, numa primeira abordagem ao seu cliente, a Arqplace dá prioridade à análise das suas pretensões. Uma análise, onde os arquitetos procuram absorver o máximo de informação relevante a todo o processo. “Tentamos cativar o cliente, trabalhamos assim desde o início e apenas fazemos aquilo que sabemos que conseguimos dar resposta com honestidade”, reforça Samuel.

Do leque de projetos executados até ao momento, a construção nova e os projetos de reabilitação são os mais solicitados. Com obra pública no seu histórico de trabalho, o cliente final e as moradias unifamiliares apresentam a



maioria do volume de trabalho da Arqplace, importando destacar a capacidade dos arquitetos em trabalhar com qualquer método construtivo, desde a alvenaria tradicional, construção ecológica em taipa até ao LSF.

“Existe uma ligação entre as peças na nossa arquitetura”

Num mundo em que fazer diferente é cada vez mais complicado, devido essencialmente às limitações burocráticas e às diferenças criativas entre cliente e arquiteto, barreiras que muitas vezes colocam entaves ao artista. Na Arqplace, existe um traço arquitetónico muito próprio que percorre todos os projetos executados pelo atelier de Tavira. “Nota-se nas nossas obras. Basta entrar no nosso escritório, estruturado por nós, e a nossa marca está à vista. Existe uma ligação entre todas as peças na nossa arquitetura”, vinca Ricardo, enquanto Samuel reforça a ideia, explicando que “vamo-nos inspirar muito ao antigo, à arquitetura vernacular algarvia, à história do local e combinamos com o moderno, trabalhando de forma diferente com materiais típicos como ladrilho tipo santa-catarina, cana, betão e madeira, numa arquitetura muito pura, mediterrânica e cubista, que está muito presente maioritariamente nas cidades de Tavira e Olhão”.



“Cada espaço tem que contar uma história. Memorável e significativa”

www.dunainteriors.com

“Existimos para criar espaços significativos de valor duradouro”.

Assim se apresenta a Duna Interiors, um estúdio de arquitetura interior e design, localizado no Algarve.

É aqui que Daphne e Nuno geram e dão vida a ideias que se transformam numa realidade viável, onde a funcionalidade se completa com a estética.

Formados em artes visuais e licenciados em design de interiores, equipamento e mobiliário, Daphne Verhoeven e Nuno Almeida começaram o seu percurso profissional na Holanda, “numa grande empresa de interiores e mobiliário”. Por lá, faziam projetos de design de interiores e visualizações 3D. Depois desta experiência, voltaram para Portugal e começaram “empresa própria em junho deste ano”.

A Duna Interiors é hoje um recente estúdio que presta um serviço completo onde se soluciona problemas numa larga e complexa escala onde detalhes de estética e elementos humanizadores tornam os interiores atraentes e funcionais. Neste momento, têm projetos “residenciais, comerciais e de hospitalidade a nível internacional, com maior ênfase aqui e na Holanda”.

Daphne e Nuno, reveem-se sobretudo numa “linguagem que bebe muito em texturas naturais e em produtos orgânicos”. Estes reconhecem que “estes são produtos mais caros”, embora defendam melhor as “questões de sustentabilidade das obras. A nossa inspiração chega-nos sobretudo de várias viagens, da natureza e das diversas culturas e costumes que vamos observando. Quem procura o Algarve

gosta das coisas típicas de cá. As casas, os detalhes da arquitetura e decoração, e nós respeitamos muito isso. Tentamos sempre escolher materiais da zona e privilegiamos o que é nosso”. Até porque, não têm dúvidas de que, “lá fora, Portugal é muito reconhecido pelos materiais. Percebemos isso quando estávamos na Holanda”. E, vão ainda mais longe. “Se pudermos, apoiamos alguém que faça produtos à mão, tentando incorporar os mesmos nos nossos projetos”.

Na Duna Interiors, oferecem serviços de “design de interiores, desde o projeto em obra, onde são criados novos espaços, novas funções, tendo em conta as diversas tarefas de cada espaço, onde se escolhe cuidadosamente cada pavimento, revestimento e acabamento, até ao design de peças de mobiliário desenhadas à medida até ao mais pequeno detalhe, onde a totalidade do espaço se resume a uma memorável experiência para o seu utilizador”. Normalmente todos os projetos são acompanhados com desenhos 2D e 3D, garantindo aos seus clientes uma clara perceção do seu projeto, onde todas as questões são respondidas antes da sua execução. Por vezes o estúdio recorre a “parcerias com empresas que colaboram na execução da obra”.

Desde que abriram a empresa, há cerca de cinco meses, “superaram todas as expectativas”, abrindo também uma loja online, Shop Duna Interiors, e para 2020, esperam continuar o seu crescimento e embarcar em novos desafios. 



“Decidimos ser um serviço de chave na mão e isso tem-nos permitido fazer projetos fantásticos”

www.b4ypconstrucoes.com

“Três indivíduos com muita vontade e muita garra que decidiram unir esforços”. É assim que Cláudio Águas, Carlos Rebelo e Valentim Dias apresentam a Build4You (B4YP - Construções Lda). No mercado da construção há três anos, na zona do Algarve, a empresa oferece um “serviço chave na mão”. Todos os serviços necessários para a construção de uma casa são oferecidos por nós.

O cliente ao entrar nos escritórios da B4YP encontra “o mundo da construção”. A B4YP disponibiliza todos os serviços relacionados com a informação projeto e construção.

Carlos Rebelo define-se como um “empreendedor, em diversas áreas”. Teve negócios nas mais diversas valências. No entanto, anos mais tarde decidiu dedicar-se “ao design e remodelação de interiores”. Entretanto cruzou-se com Cláudio Águas, construtor desde sempre, primeiro na empresa do pai e depois por conta própria. “Encontramo-nos no dia 1 de maio, dia do trabalhador, há três anos. E optamos por deixar os negócios próprios e dedicarmo-nos juntos à construção”. Desde julho de 2016 têm tido “vários projetos, sobretudo moradias. O Carlos dedicava-se mais às remodelações, mas eu prefiro as grandes obras, de raiz”, explica Cláudio.

A terceira peça deste puzzle, Valentim Dias, é assessor e consultor técnico da empresa. “Assumo a responsabilidade técnica das obras”, explica.

Do já vasto portefólio desta empresa, destacam-se algumas moradias, como a do Vau, Belmonte ou Ferragudo.

“Trabalhamos com um nicho de mercado pequeno. Há que saber posicionar-nos. Nós decidimos pela chave na mão, que nos tem permitido fazer projetos fantásticos”.

Atualmente, a B4YP trabalha sobretudo com clientes estrangeiros. “Franceses, suíços, americanos, etc.. o Algarve é cada vez mais um destino apetecível. Aqui conseguem ter mais qualidade de vida e um maior poder de compra”. Neste momento, querem que a empresa “tenha os pés assentes no chão. Podíamos querer andar mais depressa, mas o mercado está volátil”.

No entanto, nos últimos três anos a B4YP cresceu cerca de 60 por cento em cada ano. E para 2020 os sócios esperam “um crescimento ainda maior. Nós começamos mesmo por baixo, a assentar tijolo, e fomos crescendo ao sabor das oportunidades”. Agora, têm a certeza que “pretendem continuar a crescer e a serem cada vez mais reconhecidos no mercado”.

Com isto a B4YP garante ao cliente uma relação de satisfação e proximidade com a empresa. “Reforçamos para que ninguém hesite em contactar a empresa para qualquer assunto, sem compromisso”. 

Da construção à decoração, a AG Pargana tem sempre a solução

www.agpargana.com



Uma empresa que se desmultiplica em diversas áreas de negócio, desde a construção ao design de interiores. Na AG Pargana cada projeto é um projeto e o principal objetivo é sempre a satisfação do cliente.

Desde a área da construção aos projetos de decoração, a AG Pargana oferece todos os serviços aos seus clientes. Esta empresa surgiu em 2009 “como uma empresa de construção”. Anteriormente, o seu responsável trabalhava na construção por conta de outrem. “Em plena crise financeira houve a possibilidade de dar o salto” e lançar-se por conta própria. “A crise estava no auge, corremos um grande risco”. Felizmente, tudo correu pelo melhor e, dez anos depois, a empresa continua de pedra e cal.

A política da AG Pargana sempre foi “prestar serviços chave na mão”. Cedo começaram a perceber, por exemplo, que “muitos clientes pediam ajuda com a parte decoração”, e “para não dispersarmos o cliente, criamos em 2016 a BHome, uma loja de decoração, onde elaboramos também projetos de design de interiores”. Esta valência da empresa tem-se revelado uma boa surpresa e tem “vindo a crescer de forma consistente, levando já a que duplicássemos a área de exposição”.

Em 2015 a empresa avançou também na área do microcimentado, e pode, agora, oferecer materiais de aplicação artesanal, que, “com a técnica adequada, criam espaços únicos, contínuos e sem costuras”. O difícil, com tantas áreas de negócio, é não dispersar. “É preciso tomar opções e investir numas coisas em detrimento de outras”.

A AG Pargana trabalha “na área do Algarve e sobretudo para o cliente final”. Estes, cada vez mais, “vão estando recetivos a algumas novidades. Já se nota alguma flexibilidade e aceitação dos clientes para processos mais inovadores, como a construção em LSF por exemplo. Já se está a abandonar a ideia de tijolo puro”. Quanto às questões na ordem do dia da sustentabilidade, não têm dúvidas de que “são mais passadas pela empresa. O que interessa à maioria dos clientes é apenas o preço”.

Quanto aos materiais utilizados, a empresa privilegia “os fornecedores da região e os materiais nacionais”, até porque “não ficam nada atrás dos produtos internacionais”.

Por norma, a “escolha dos materiais para acabamentos é feita pelos clientes, quando não está decidida à priori. Mas sempre com o nosso acompanhamento, para que possamos aconselhá-los segundo as vantagens e os custos. Muito facilmente os clientes se perdem e não sabem o que querem”.

A AG Pargana cresceu, de 2018 para 2019, 20 por cento em todos os seus setores de atividade. Para 2020 não esperam menos do que isso mas garantem que o aquilo que “realmente importa é a satisfação do cliente”. 



Arquitetura, do esboço até à concretização do projeto

Há 10 anos Isidro Vieira decidiu tornar-se um empreendedor e abriu a sua “própria empresa de construção”. Licenciou-se em engenharia civil na Universidade do Algarve, estagiou depois numa empresa da área e passou ainda por mais duas experiências profissionais. Neste momento, “com os altos e baixos de qualquer empresa de construção”, não tem dúvidas de que está no caminho certo.

“Em 2009 ninguém nos conhecia. Estivemos um ano apenas com obras mais pequenas, no entanto o objetivo sempre foi conseguir obras de raiz”. Isto porque, Isidro acredita que “nas remodelações” a empresa não era “muito competitiva”. Nos anos seguintes, conseguiram a obra de “algumas moradias” e começaram “a solidificar o percurso da Planetesboço”.

Entre 2012 e 2013 a empresa, à semelhança de outras, atravessou “problemas financeiros”, mas depressa se recompôs. Atualmente iniciaram a obra de raiz de um prédio e propuseram-se “mudar a sede para Portimão até ao final do ano”.

A Planetesboço é uma empresa que “trata de tudo, desde o esboço até à entrega da obra”. Na maioria dos casos, “o cliente chega até nós com um terreno, pede-nos o que quer e nós fazemos tudo até à entrega da chave na mão”. Para poder dar resposta a todas estas necessidades, a empresa trabalha com “vários parceiros que nos permitem essas várias valências”. Isidro, neste momento, dedica-se “à gestão de obras e não aos projetos. É aquilo de que realmente gosto”.

Enquanto responsável por todas as fases de um projeto, a Planetesboço esforça-se por mostrar ao cliente “novas soluções em produtos e materiais, mais sustentáveis. Alguns clientes já ouviram falar destes novos métodos, já pesquisaram, mas ainda não os querem aplicar. Porque muitas vezes isso altera o projeto. E alguns deles já o trazem pronto”. A solução, avança, é que “estes materiais fossem sempre apresentados antes do projeto, para o investimento não ser perdido e ser bem direcionado”.

Com um leque de clientes maioritariamente portugueses e na sua generalidade consumidores finais, a Planetesboço tem, neste momento obras nos concelhos de Portimão e Lagoa. Nos últimos três anos “houve um crescimento substancial da empresa. De 2018 para 2019 situamo-nos nos 20 por cento de crescimento”. No entanto, alerta, “não é a faturação o mais importante, mas sim o equilíbrio entre a faturação e as despesas”. Até ao ano de 2021 a Planetesboço espera “crescer, embora não tanto como até aqui. Estão a ser construídas muitas coisas neste momento que ficarão prontas nessa altura. De repente vai haver uma grande oferta e a procura vai diminuir”, alerta. 





Pensando a paisagem, um jardim de cada vez

www.algarvelandscape.com

A dupla João Rodrigues e João Marum, através da Algarve Landscape Architects, cria espaços verdes sustentáveis. Tudo é adaptável, exceto a constante inovação e preocupação ecológica.

O percurso profissional destes dois colegas de curso da Universidade do Algarve começa há dez anos, precisamente no pico da crise. E, apesar de jovens, conseguiram estabelecer-se no mercado. *“Fomos recolhendo experiências profissionais em gabinetes de arquitetura paisagista regionais até fazer um projeto em conjunto, inicialmente informalmente. Não existia o objeto empresa, que só surgiu no início de 2018”*, resumiu João Rodrigues.

Em 2011, João Marum foi selecionado para uma iniciativa com impacto mediático, o projeto Querença, numa aldeia do interior do Algarve em que nove jovens de diferentes áreas profissionais iriam dinamizá-la, construindo o próprio negócio, ajudando as próprias empresas locais. Foi o suficiente para desenvolver a ideia de criar uma empresa de construção de espaços verdes, com a produção de plantas autóctones. *“Comecei a trabalhar com espaços de baixa manutenção, baixos custos de água, mais ecológicos e é no fundo a filosofia que hoje adotamos na empresa”*, justificou Marum.

A dupla tem projetos de iniciativa privada a diferentes escalas (desde o jardim para a moradia unifamiliar até equipamentos como turismos rurais e hotéis), até projetos promovidos por entidades públicas, tanto individualmente como em parceria com outros gabinetes de arquitetura e engenharia.

Pela natureza do trabalho e *“pela forma como abordamos o trabalho”*, a equipa, composta por cinco pessoas, não prescinde do reconhecimento local, independentemente das viagens que isso implique. *“O trabalho da arquitetura paisagista prende-se muito com a relação com o local: o sistema de vistas, a natureza do solo, a implantação de novos edifícios, a luz.”* lembrou João Rodrigues.

Outra das apostas desta empresa é o recurso a novas tecnologias aplicadas ao projeto de arquitetura paisagista. A adoção da metodologia BIM é um exemplo dessa constante procura de inovação. *“O BIM cria todas as condições para uma comunicação muito mais fluída entre as equipas de trabalho e com os próprios clientes e facilita o processo de alterações. Há um período de adaptação a esta nova forma de abordar o trabalho, mas é uma aposta que certamente manteremos no futuro”*.

A Algarve Landscape Architects pode ter nascido somente como um gabinete de arquitetura paisagista, mas, face às solicitações que foram tendo, ‘degenerou’ numa empresa de construção de jardins, tal como descrevem, em tom de brincadeira, os responsáveis. E nesta valência da construção, acabam por trabalhar maioritariamente com clientes estrangeiros que não vivem no Algarve e com uma necessidade constante de feedback da obra.

Trabalhando num mercado tão diverso como o Algarve, pode-se dizer que estão habituados a um pouco de tudo. Mas o que nunca falha é *“a preferência pela vegetação local, o uso racional da água e o trabalho inteligente sobre a topografia”*. Um exemplo recorrente é a utilização de relvados nos jardins unifamiliares. *“Muitas vezes temos de dialogar com o cliente e sensibilizá-lo para os custos diretos e indiretos de um relvado (água, manutenção, etc.) e acabamos por condicionar este tipo de soluções”*.

O segredo da empresa é *“uma equipa pequena e a aposta na inovação”*, tanto na vertente de projeto como em obra. No futuro querem *“continuar este processo de renovação de meios de produção, prosseguindo o trabalho de diversificação da carteira de clientes, tanto públicos como privados”*. 

A emoção e poesia de Justina Klybaite

www.justina.studio

Natural da Lituânia, Justina Klybaite reside há cerca de um ano em Almoncil e promete ser um dos bons destaques da arquitetura de interiores do próximo ano no Algarve. Para esta arquiteta e designer de interiores o sul de Portugal surge como uma oportunidade de afirmação pessoal, depois de vários anos a trabalhar para grandes entidades corporativas em Londres.



Formada em arquitetura pela Royal College of Art, Justina Klybaite direcionou imediatamente o seu percurso profissional para o design de interiores, uma longa paixão da arquiteta, que durante anos trabalhou lado a lado com a prestigiada Anouska Hempel, um nome que dispensa apresentações no que respeita a arquitetura de interiores. Como a própria admite, em conversa com a IN Corporate Magazine, muito do seu traço é inspirado em premissas de sensibilidade de Anouska Hempel. *“O meu trabalho baseia-se na emoção, em criar efeitos e experiências nas pessoas. Sou formada em arquitetura mas o meu trabalho é totalmente direcionado para os interiores. Sou apreciadora de um projeto dramático, com beleza estética de design e poesia. É isso que me motiva em cada projeto, independentemente do budget”*.

Foi no inverno passado, após vários anos a trabalhar com alguns



dos maiores players de Londres, que Justina chegou ao Algarve e implementou em Almoncil o atelier Justina Klybaite Studio, onde trabalha por conta própria. Casada com um algarvio, o sul do Algarve foi a cereja no topo do bolo, para a arquiteta se fixar no Algarve. *“Este studio foi a oportunidade de começar a trabalhar os meus próprios projetos e ter uma relação de maior proximidade com os meus clientes. Ainda hoje tenho mais clientes de Londres do que de Portugal, mas as condições logísticas são ótimas. Por aqui tenho já algum trabalho espalhado por Almoncil e também Olhão, um mercado interessante para mim. Tenho também um projeto na Comporta para um cliente de Londres e estou ainda a avaliar a possibilidade de trabalhar em alguns projetos em Lisboa”*, explica Justina Klybaite a propósito deste primeiro ano em Portugal. Questionada sobre o trabalho com clientes de nacionalidade portuguesa a arquiteta de interiores indica que os seus clientes são todos estrangeiros mas que tem expectativas em conhecer o cliente português a partir do próximo ano. 



Morada:
Praça Marques do Pombal, 6
7570-139 Grândola
+351 966 438 062
www.arqledo.pt

Simple e Sereno : equilíbrio entre o espaço e o Ser são as prioridades da Arquiteta

Teresa Ledo

Com Atelier localizado, no núcleo histórico da Vila de Grândola, encontra-se a arquiteta Teresa Ledo.

Sendo a sua preocupação o perfil do cliente e a sua originalidade, a mesma procura apresentar soluções com requinte e serenidade, propondo novas cores e linhas aos projetos propostos.

Inserida numa área geográfica, na qual o turismo se evidencia, a mesma tem marcado a sua presença com novos projetos habitacionais e turísticos, nomeadamente na zona da Comporta, Carvalhal, Troia , Melides e Grândola.

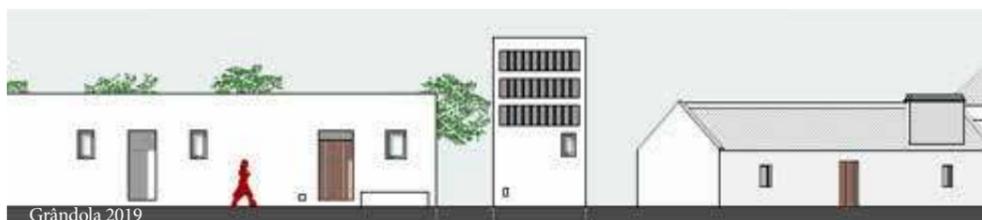
Mais do que a satisfação, procura a superação das expectativas do seu cliente. A sua experiência leva à descoberta de sensações despoletadas pelas imagens.. 



Carvalhal 2019



Grândola 2019



Grândola 2019



Sandra Couto

Miguel Ferraz

Detalhes que contam histórias

Arquitetar, remodelar e decorar, são os passos que podem ser feitos com a equipa da Lendas e Detalhes. Pensar os espaços ao detalhe e encontrar soluções únicas de acordo com os objetivos de cada cliente são o propósito desta dupla

O nome não engana, a empresa nasce com base no percurso profissional dos responsáveis da equipa, Miguel Ferraz (designer de interiores) e Sandra Couto (arquitecta), e com as lendas que ambos foram absorvendo ao longo do tempo. Além disso, o detalhe e o pormenor são os pontos chave para fazerem a diferença em qualquer projeto.

A Lendas e Detalhes abrange um leque de valências distinto: arquitetura, remodelação e design de interiores. Esta oferta de serviços permite à empresa realizar um trabalho chave na mão. Mais que o serviço, destaca-se a procura pela perfeição em cada projeto. “O rigor e a exigência vão sempre ao limite”, destaca Miguel Ferraz.

Com um conceito um pouco minimalista demarcado em cada projeto, denota-se essencialmente, que o trabalho em portfólio é requintado e charmoso. A abordagem é distinta e o glamour sobressai em qualquer trabalho. Apesar disso, Miguel Ferraz ressalva: “não temos uma abordagem de minimalismo puro, até porque em qualquer projeto, apesar da nossa abordagem e da nossa personalidade temos sempre de respeitar aquilo que o cliente quer e o respetivo objetivo final”.

O acompanhamento e a concretização de cada projeto são moldados em conjunto com o cliente e a experiência da Lendas e Detalhes. “Faz parte do nosso trabalho apontar situações menos válidas, apresentar as nossas soluções e questionar o próprio conceito do cliente e, naturalmente, moldarmo-nos à sua abordagem.

Somos uma empresa aberta a novos desafios”, explicou Miguel Ferraz, tendo abraçado à cerca de três anos um novo projeto com um parceiro do setor de mobiliário, que consistiu na criação e desenvolvimento de uma coleção de peças de mobiliário (mobiliário de Autor) que tem vindo a ser apresentada nas maiores feiras mundiais do setor e que conta já com a adição de novas peças anualmente. “O que nos exige uma busca de inspiração e conceitos ilimitados, desafiando assim a nossa criatividade” refere Miguel Ferraz. 



www.lendasedetalhes.pt



O calendário marcava o ano 2011 quando a Dr. Building surgiu. Sim, leu bem, 2011, ano de plena crise no setor da construção civil. Mas isso não demoveu Paulo Lages, Rui Filipe e Nelson Queirós de deixarem os seus empregos de mais de uma década para se dedicarem a uma empresa em nome próprio numa área em que eram, e ainda são, uma referência. Em 2014, aventuram-se em novos desafios e abrem a Projectus.

Quem nos conta esta história é Paulo Lages. Fá-lo com entusiasmo, como se voltasse atrás no tempo e revivesse cada passo da sua formação. “Assim que acabei meu curso comecei de imediato a trabalhar. Estive na empresa em questão mais de dez anos. Comecei por um cargo inferior, como qualquer um e, em dez anos cheguei à direção. Tive a meu cargo todos os projetos de parques eólicos que essa empresa projetou em Portugal”, diz com orgulho.

Apesar de realizado profissionalmente, procurava mais, algo que o desafiasse. E foi assim que, juntamente com Rui Filipe e Nelson Queirós, “a 16 de novembro de 2011 nasceu a Dr. Building, uma empresa na área de diagnóstico e reabilitação de edifícios”. À época já era evidente que o setor da construção civil iria reerguer-se graças à reabilitação de edifícios e, por isso, os três sócios arrancaram, sem medo.

Porque não são apenas as pessoas que, volta e meia, necessitam de um check up, a Dr. Building existe para garantir que tudo está bem com o seu imóvel. Desde a inspeção técnica e diagnóstico das patologias da construção aos planos e certificação da sustentabilidade dos edifícios, a empresa referência de Esposende está ainda habilitada a elaborar o caderno de encargos, ou seja, um documento técnico que indica todas as intervenções que um edifício necessita para garantir a sua utilização em padrões normais e sua durabilidade. Pode contar igualmente com as soluções de aumento do desempenho energético e acústico dos edifícios e consultoria técnica.

Aliada a esta faceta nascem, mais tarde, a Rebuilding e a Safety Building. Esta primeira tem como matriz a reabilitação sustentável de edifícios, enquanto que a segunda trata de tudo o que diz respeito à fiscalização, acompanhamento de coordenação e segurança em contexto de obra. A multidisciplinaridade que a construção civil alberga fez com esta fosse a estratégia certa a seguir, criando três marcas que se distinguem em termos de funções e propósito, mas

que se complementam e que não podem ser dissociadas.

Mas esta história não fica por aqui... a 20 de maio de 2014 as suas personagens davam mais um passo importante na sua carreira profissional: a Projectus veio juntar-se ao projeto já existente, acabando com a única lacuna que ainda existia, à área de projeto. “Aqui fazemos projetos de arquitetura, de engenharia e de execução. Desta forma, com a Projectus na ‘equação’ somos capazes de responder e executar qualquer uma das etapas de uma obra de construção civil, desde o papel à obra propriamente dita, sem descuidar o seu acompanhamento e consultoria”. Contam no seu portfólio com o grande parte dos projetos do Parque Industrial de Esposende, mas também com participação na Direção técnica da obra do TreeTop Walk do Parque da Fundação de Serralves e ainda com a realização de ensaios e inspeção técnica ao edifício do Pontífice Colégio Português em Roma.

A reabilitação em Portugal

“O investimento na reabilitação do património edificado é uma realidade para durar e a principal forma de garantir a sustentabilidade do setor, sendo fundamentalmente promovido pelo investimento privado. Escasseiam ainda os grandes investimentos públicos quer em reabilitação do património edificado quer na construção nova. O setor continua ainda muito dependente de investimento privado, fruto essencialmente da facilidade com que hoje em dia é possível recorrer ao financiamento, nas suas mais diversas formas. Atente ainda a situação atual da economia mundial, nomeadamente o Brexit, a crise na economia alemã e a relações comerciais entre a China e os EUA, que levam já a algum condicionamento no investimento por parte quer dos privados quer das entidades estatais”, refere Paulo Lages. Apesar desta realidade, as empresas do grupo têm crescido cerca de 25 por cento ao ano no que diz respeito ao número de novos projetos. “Fecharemos 2019 com mais de 150 projetos!”, conclui.

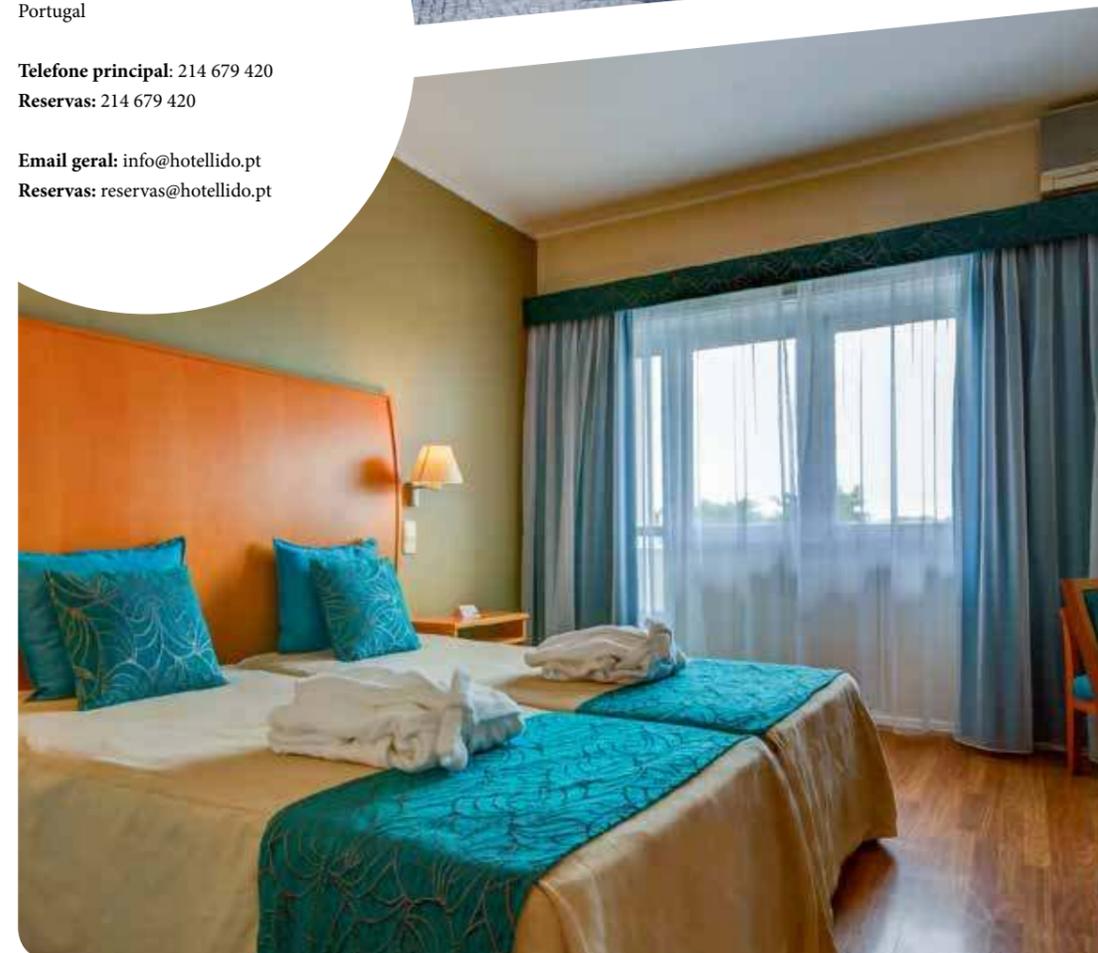


Hotel Lido

Rua do Alentejo 12, Estoril
2765-188 Cascais
Portugal

Telefone principal: 214 679 420
Reservas: 214 679 420

Email geral: info@hotellido.pt
Reservas: reservas@hotellido.pt



“Criamos valor ao imóvel”



Ana Pires - Gerente

Agarra, determinação, motivação e ambição ditaram o sucesso da Predial Rainha Santa, em Coimbra. Com mais de três décadas de experiência, esta imobiliária orgulha-se por fazer parte da nova história de Coimbra.

A simpatia e transparência com que a Ana Pires nos recebeu, ditava por si só o perfil da imobiliária Predial Rainha Santa. Não foram precisos muitos minutos com a administradora para perceber a irreverência patente a quem trabalha diretamente com pessoas. Ainda antes da primeira pergunta, metade do pré guião já estava respondido, afinal, a paixão por aquilo que faz transborda na sua comunicação.

“A empresa foi constituída em 1985 e já tem alguma longevidade. Estivemos primeiramente sediados no Alexandre Herculano (Praça da Republica), zona estudantil por excelência, e mudamos para aqui (Av. João das Regras) quando fizemos 25 anos”, começa por contar Ana Pires. “Passamos por duas crises complicadas e tivemos de nos reinventar. As crises também servem para isso. Inicialmente a imobiliária estava muito voltada ao mercado dos investidores, mais especificamente os emigrantes portugueses que compravam para voltar a vender ou arrendar. Com a crise de 2006 e depois em 2012, as coisas ficaram mais difíceis e como o mercado caiu e os bancos deixaram de emprestar dinheiro, tivemos de sair do nosso lugar de conforto e alterar algumas coisas”, procurando novas oportunidades de negócio que se ajustassem à realidade.

Aguerrida por natureza, não baixou os braços e começou a arquitetar novas formas de abordar o mercado. Pegou em bases de dados, ainda em papel e começou por restabelecer contactos e recriar ideias. Foi nessa mesma altura que de empenho na bagagem foi até Paris “vender três prédios”. Esse foi um ponto de viragem importante para a Predial Rainha

Santa: “vendemos os prédios, acompanhamos a obra, mobilamos aquilo e hoje administramos esses prédios”, realçou.

Com o percurso sempre regido pelo esforço e dedicação, Ana Pires trilhou áreas diferentes dentro da sua imobiliária para resultar, hoje, num serviço chave na mão. Do apoio ao crédito à gestão de arrendamentos ou mediação e acompanhamento da obra, as soluções para qualquer investimento imobiliário estão reunidas na Predial Rainha Santa.

Atualmente a imobiliária atua em todas as áreas do ramo imobiliário, mas a principal incidência é para o mercado de investidores. “Há muitas imobiliárias em Coimbra e há pouco produto para vender. Neste momento temos clientes, mas não temos imóveis, por isso, não descaramos de trabalhar o mercado de habitação, mas temos de nos focar naquilo que nos dá dinheiro”, realça.

“Para nós a crise trouxe mercado e um crescimento para a empresa”, sublinhou Ana Pires. Sem deixar de vista o mercado nacional, não nega que o os investidores franceses têm representado alguma relevância na progressão da empresa. Por isso, desde 2017 que marca presença na feira de imobiliário em Porte de Versailles Paris onde apresenta a oferta imobiliária de Coimbra, mas também de Aveiro, Figueira da Foz, Nazaré e a região da Lezíria (Rio Maior, Azambuja) e Torres Vedras.

O investimento atraído para a cidade de Coimbra tem também tornado a Predial Rainha Santa num dos principais

Ao poetizar o ofício e a partir do lema “cada cliente, um amigo”, Ana Pires é exemplo de excelência no profissionalismo e na gestão feminina.

“Queremos acrescentar valor ao imobiliário”, realçou Ana Pires. “Temos um vasto leque de serviços e estamos sempre presentes e prontos para ajudar o nosso cliente e esta predisposição estende-se também no serviço pós-venda”.

promotores da reabilitação e dinamização da cidade dos estudantes, não fossem alguns dos mais relevantes projetos de empreendedorismo, mediados pela própria imobiliária.

Criar valor ao imóvel e à cidade

Ao poetizar o ofício e a partir do lema “cada cliente, um amigo”, Ana Pires é exemplo de excelência no profissionalismo e na gestão feminina. Para além da proximidade uma das diferenciações da Predial Rainha Santa é o acompanhamento constante em cada negócio. “Queremos acrescentar valor ao imobiliário”, realçou Ana Pires. “Temos um vasto leque de serviços e estamos sempre presentes e prontos para ajudar o nosso cliente e esta predisposição estende-se também no serviço pós-venda”.

Sempre com o cliente como prioridade Ana Pires destaca a personalização de todo o serviço. Do plano de investimento ao plano de crédito, tudo é concebido mediante as pretensões de cada cliente. Para além disso todos os negócios são feitos ponderadamente: “nós não pressionamos as decisões, pelo contrário, damos todo o tempo do mundo para o cliente decidir, afinal este negócio deve ser feito também com base na confiança”.

Além disso a Predial Rainha Santa é intermediária de créditos,

com a licença do Banco de Portugal. “Somos muito céleres na elaboração de um processo de crédito e em 48 horas sei dizer se o cliente tem ou não crédito. Esta vantagem prolonga-se nas margens que conseguimos obter. Além disso valorizamos um imóvel, ou seja, num apartamento velho, posso conseguir enquadrar as obras com o mesmo spread e a mesma taxa de juro e vendo um apartamento usado que ficará novo. É essa uma das mais valias que nos distinguem. É praticamente um serviço de consultoria”.

Motivar, o grande desafio

Para Ana Pires, o grande desafio prende-se ao património mais importante da empresa: os seus colaboradores. “O trabalho é duro e toda a gente está focada no seu trabalho e no que tem de fazer, mas somos um grupo de amigos com um forte espírito de equipa. Reconheço que o grande desafio passa por motivar a equipa e por isso temos de reconhecer o trabalho. Comprar e vender todos fazem, mas ter uma equipa sempre motivada é muito difícil, é importante valorizar constantemente o esforço diário para trazerem resultados positivos para a empresa, recentemente essa motivação passou por ganhar um prémio por objetivos, uma viagem a Barcelona Espanha. Lançado o objetivo, a luta foi renhida mas fomos sete pessoas viajar até Espanha, porque também é necessário o espaço lúdico e de convívio”, rematou. 

Comprar e vender todos fazem, mas ter uma equipa sempre motivada é muito difícil, é importante valorizar constantemente o esforço diário para trazerem resultados positivos para a empresa”



Administrativa e Gestora Processual



Equipa

Com um formato renovado e nomes sonantes da arquitetura em cartaz, a Concreta quis, nesta edição, afirmar-se pela “criação de pontes de contacto entre os profissionais e a indústria, numa visão abrangente e integrativa entre a arquitetura, construção, design e engenharia do futuro”.

Um “evento diferenciador, que junta várias áreas do saber e que condimenta com criatividade um setor bruto que é o da construção”. Assim se apresenta a Concreta – Feira de Construção, Reabilitação, Arquitetura e Design que decorreu na Exponor de 21 a 24 de novembro. Este ano, a feira contou com a presença de Francis Kéré, arquiteto vencedor do “Prémio Aga Khan” e que “defende vários princípios em que a concreta também acredita, que passam pela sustentabilidade e pela utilização de materiais locais”.

Nesta edição foram cerca de 400 os expositores presentes, mais 88 do que há dois anos na última edição. O aumento deve-se “ao novo formato da feira, que está agora mais voltada para as novidades na área da construção”. Numa altura em que o setor está a atravessar um bom momento, que em 2018 se concretizou num volume de faturação de 21,1 milhões de euros, as expectativas das empresas face a este evento eram altas e vieram a confirmar-se, com um total de 40 visitantes ao longo dos quatro dias.

A nova configuração do certame conduzia os visitantes por um percurso pelas principais áreas de exposição do evento, onde se intersetavam as chamadas “Praças

Concreta”, com exposições de vários autores convidados. Ao longo dos quatro dias decorreram ainda várias conferências e workshops nas áreas da arquitetura, engenharia e construção. Outra das novidades desta edição foi o Ponto Ora, um espaço cujo objetivo foi dar a conhecer projetos de pequenas marcas das áreas criativas.

Este ano, a organização pretendia com a Concreta afirmar o Porto como o coração criativo do país e romper com o modelo tradicional das feiras existentes. “As feiras são acima de tudo esta proximidade. Já passamos a fase de vender puro e duro, esse conceito já está completamente ultrapassado. Agora o objetivo é fomentar a proximidade entre parceiros de negócio e permitir a experimentação dos produtos in loco.”

Durante a Concreta, decorreu ainda a 2ª edição do Prémio Concreta Under 40 by CIN que destacou os novos talentos da arquitetura nacional.

A Concreta é organizada em parceria com a Ordem dos Arquitetos – Secção Regional Norte e Ordem dos Engenheiros – Região Norte, que dão a oportunidade aos seus associados de se apresentarem em nome próprio no evento, num total de cerca de 50 ateliers e empresas. 

A Alperstone dedica-se à transformação de pedra natural e outros compostos. A empresa nasceu em 1991 com André Ribeiro que hoje em dia partilha a liderança com a filha Laura Ribeiro. A IN foi até Oliveira de Azeméis conhecer a arte de modelar pedra.

“Trabalhei numa outra empresa da área durante seis anos e no final desse período, em 1991, decidi estabelecer-me”, explica André Ribeiro. “Iniciei a empresa sozinho com mais um funcionário. Comecei por trabalhar em cozinhas e pequenos trabalhos de construção civil como soleiras”, remata.

Atualmente a empresa é uma referência na sua área. O caminho foi inspirado pela paixão pela pedra natural e a arte de explorar as suas potencialidades. “Fomos crescendo com a ambição de querer fazer coisas diferentes. Começamos a investir e a partir para soluções cada vez mais inovadoras”, conta.

Hoje, a Alperstone utiliza modernos equipamentos,

como CNC's (máquinas de comando numérico computadorizado) de forma a conseguir trabalhos cada vez mais aprimorados e com menos esforço físico. “O nosso produto final tem saído cada vez com mais qualidade”, explica Laura Ribeiro.

“Sempre me preocupei com procurar novas materiais. Temos materiais ultra-resistentes, materiais facilmente moldáveis e isso é importante porque permite fazer trabalhos diferentes”, relata o líder da empresa de Oliveira de Azeméis.

O leque de materiais transformados vai desde a pedra natural como granito, mármore e ardósia, passando por outros materiais como Dekton, Silestone, Sensa, Compac, Neolith, Itexta, Magna, Corian, Hi-Macs, Staron, Krypton e outras que vão surgindo no setor.

A opção por matérias-primas de qualidade e o aconselhamento dos materiais adequados a cada trabalho são pilares da empresa.

“Trabalhamos com materiais de qualidade que oferecem, por vezes, 25 anos de garantia”, sublinha Laura Ribeiro.

“Quando comecei, os clientes valorizavam mais o fator preço porque trabalhava principalmente para construção civil. Atualmente, valorizam mais a qualidade, especialmente nos trabalhos do interior. Afinal estamos a falar de coisas para as quais as pessoas vão olhar todo o dia”, completa o fundador da Alperstone.

Alperstone: a arte de modelar pedra

www.alperstone.com

“O nosso objetivo é ir ao encontro do cliente. Isso fascina-me. Fazer uma coisa completamente nova, sem inicialmente ter ideia de como é que vai ficar”

“O nosso objetivo é ir ao encontro do cliente. Isso fascina-me. Fazer uma coisa completamente nova, sem inicialmente ter ideia de como é que vai ficar”, exclama André Ribeiro. Assim, os trabalhos são desenvolvidos tendo em conta as necessidades de cada cliente e com um acompanhamento pessoal que permite “antecipar necessidades e oferecer um serviço de excelência”.

Os trabalhos vão desde as bancadas para cozinha e banhos incluindo pios, rampas com escorredor, lavatórios e bases de chuveiro, o revestimento de pisos, de paredes interiores e exteriores, as cantarias tradicionais com orlas, soleiras e os capeamentos de muros e varandas.

A promoção do capital humano também tem sido uma preocupação da empresa, mas a utilização de soluções de equipamento cada vez mais inovadoras dificulta a contratação de mão de obra. “Não é fácil encontrar funcionários. Mas quando começam a trabalhar aqui rapidamente ficam com vontade de aprender o resto da arte. O que fazemos aqui em termos de acabamento é comparável a um trabalho de escultura. É um trabalho sujo, mas fascinante”, conta André Ribeiro.

O futuro passa por “investir em material tecnológico e contratar pessoal qualificado. Queremos fazer projetos diferentes daquilo que já se faz”, conclui Laura Ribeiro. A Alperstone marcou presença na edição de 2019 da bial Concreta. Foi a primeira vez que a empresa embarcou neste tipo de iniciativa e a expectativa de Laura Ribeiro foi “dar a conhecer a empresa e aumentar o leque de clientes”. 



“Materializamos as cozinhas de sonho”

www.agslida.pt

A AGS nasceu há mais de 25 anos e, desde então, tem tornado reais muitas cozinhas de sonho. A empresa, que se distingue pela qualidade e pelo design, trabalhou com marcas premium alemãs e, desde então, tem vindo a desenvolver a sua própria marca premium, AGGS the AGS Signature. A divulgação da mesma já está a acontecer em feiras como a Concreta, na Exponor, onde a AGS tem dado a conhecer cozinhas com “um novo conceito e que vão de encontro às expectativas do cliente”.

Há mais de 25 anos, dois irmãos, hoje sócios da AGS, dedicavam-se à venda de eletrodomésticos. No entanto, rapidamente perceberam que essa forma de comércio puro e duro tinha os dias contados e não hesitaram em reinventarem-se e procurarem um novo modelo de negócio. Assim se começa a escrever a história de AGGS. Na altura, “procuramos uma nova possibilidade de negócio e viramo-nos para as cozinhas”. Hoje, ao olharem para trás, têm a certeza que a chave do sucesso é gostarem “muito do que fazem” e trabalharem numa área que lhes permite “nunca pararem de ser criativos”. Quando falam da AGS não hesitam em afirmar que os principais valores da empresa são a resiliência, o trabalho, o talento e a inovação. Num mercado que se mostra cada vez mais exigente, só assim é possível distinguirem-se e fazerem diferente.

Sediada em Esposende, mas com dois showrooms no Porto, a AGS é uma empresa que se dedica à assessoria, conceção, montagem e outsourcing de cozinhas de alta gama, bem como à venda de eletrodomésticos das melhores marcas do mercado. “Sempre trabalhamos marcas premium e aos poucos começamos

também a desenvolver o nosso produto”. Esta presença na Concreta teve também esse objetivo: dar a conhecer a marca própria AGGS e divulgar os produtos que podem produzir e que não encontram paralelo no mercado. “Além de fazermos cozinhas tradicionais, começamos também a desenvolver novos produtos”, nomeadamente cozinhas em inox – que nenhuma outra marca colocou ainda no mercado – cozinhas 100 por cento em madeira, um outro modelo totalmente inovador e as cozinhas customizadas, com medidas standardizadas, “mas sempre com um toque de design especial”, imagem da marca AGGS.

A maioria dos projetos desenrola-se em torno de um conceito, proposto pela marca ou pelos clientes, em que todos os detalhes são minuciosamente preparados e pensados, para que o resultado final se concretize numa cozinha harmoniosa, que comunique uma identidade e corresponda exatamente às expectativas de quem a sonhou. Os sócios não têm dúvidas de que fazem cozinhas de sonho. “Hoje em dia, ter uma cozinha destas é um sonho”, e é essa possibilidade que a AGS quer poder concretizar, através dos melhores produtos e do

melhor design. A AGS valoriza a relação próxima de todos os intervenientes, desde fornecedores, departamentos de produção, funcionários, designers, arquitetos ou donos da obra, para poder obter um resultado final de grande qualidade e que realize os interesses de todas as partes.

Especializados numa gama alta e que se distingue pela qualidade, os dois irmãos não têm dúvidas de que “serem diferentes e criativos” é o que confere à AGGS um caráter único. “Fazer cozinhas, muita gente faz. Nós procuramos um nicho de mercado onde realmente pudéssemos ser únicos”. O principal objetivo passa por ir ao encontro “do cliente, dos designers e dos arquitetos”. A AGS “produz o que eles idealizam” e torna reais as suas conceções.

Com inúmeras obras concluídas em Portugal, a empresa tem também levado a cabo vários projetos de relevo em Angola.

Ao longo dos mais de 25 anos de história da empresa, a principal preocupação tem sido estar sempre a par de novos produtos no mercado, nomeadamente através de feiras

internacionais ou exposições que os sócios visitam com frequência. No entanto, a AGS não se deixa ir em modas. Trabalham, sobretudo, com “linhas harmoniosas e que sejam intemporais”. O design arrojado é sempre o mote para qualquer projeto. A AGS trabalha para um público que privilegia “a qualidade, o design e o ser diferente”.

O melhor deste trabalho, dizem, é a alegria de “chegar ao final de um projeto e ver um cliente satisfeito”. Todos os projetos da AGS primam por surpreender e “superar um pouquinho as expectativas”, acrescentando “sempre alguma coisa ao que foi pedido e dando um toque especial”. É também isso que distingue a marca AGGS e a faz ser procurada por quem pretende um projeto de qualidade.

No futuro, desejam afirmarem-se ainda mais junto do mercado nacional e internacional e continuarem a criar projetos que, mais do que cozinhas, sejam “cozinhas de sonho”.

AGGS The kitchen craftsman. 

O design arrojado é sempre o mote para qualquer projeto. A AGS trabalha para um público que privilegia “a qualidade, o design e o ser diferente”.



“O desafio já não é a tecnologia. É a gestão de informação.”

www.bimms.net

Pioneira no uso da tecnologia BIM em Portugal, a BIMMS é uma empresa que dá resposta na área da implementação, projeto e coordenação de projetos, assim como preparação de obra. Através desta metodologia “prioriza a troca de informação constante numa única plataforma”.

“A BIMMS é uma empresa ligada à metodologia BIM”. Francisco Reis, engenheiro e um dos sócios da empresa, não deixa margem para dúvidas e esclarece: “esta metodologia consegue unificar tudo o que é informação numa indústria que, por si só, é extremamente complexa. Temos sempre vários intervenientes, com formas de pensar e trabalhar diferentes e, agora, o resultado do seu trabalho materializa-se em documentos escritos e desenhados”. O principal objetivo do BIM é, então, “organizar a informação com potencial de visualização 3D. Quando estamos a desenhar em 2D temos várias plantas e cortes, e cada pessoa interpreta o seu 3D no campo da imaginação. Com a metodologia BIM, poupa-se este processo e liberta-se espaço para ver outros pormenores e potenciar o projeto, quer no estudo da coordenação, execução, otimização e, principalmente, no seu controlo de gestão”.

A BIMMS foi, em Portugal, pioneira a utilizar esta metodologia. “Quando em 2006 comecei a falar disto era um choque e as pessoas não entendiam. Ultimamente têm surgido muitas conferências sobre esta temática assim como os donos de obra têm exigido BIM nos seus empreendimentos.”

E foi há exatamente cinco anos que Francisco Reis e os seus sócios perceberam que o BIM tinha “um grande potencial, porque melhorava a performance a acrescentava valor ao seu trabalho” e decidiram fundar a sua própria empresa. Desde

então já participaram em mais de 60 projetos na sua fase de execução e têm no currículo projetos audaciosos. “O nosso primeiro projeto foi o MATT, em Lisboa. A EDP entendeu que devia usar o BIM no desenvolvimento do projeto, já em fase da obra, até pela existência de peças especiais que tinham de ser modeladas”. Francisco Reis avança que este foi “um grande desafio” para a BIMMS, mas que “abriu um novo leque de oportunidades”. Como, por exemplo, a oportunidade de participarem num projeto e coordenação num hotel no Sri Lanka. “Foi o maior projeto desenvolvido em Portugal para fora. Um hotel 6 estrelas, com duas torres de habitação, uma de escritórios, um shopping e uma edifício de conferências”. Francisco Reis reconhece que foi um projeto “muito complexo”, mas mostra orgulho em saber que envolveu “equipas de engenharia e arquitetura portuguesas”. Nesse projeto, a BIMMS esteve um ano e meio “a desenvolver os modelos BIM assim como a apoiar a coordenação como parte da equipa de gestão de projeto. Foi uma experiência extraordinária”. Para a BIMMS esta oportunidade foi um descobrir de uma nova oportunidade de negócio. “Nós descobrimos uma fase interessante entre o projeto e a obra, enquanto facilitadores do processo. Uma zona que era de ninguém”. Por isso, a BIMMS aposta cada vez mais na fase entre o projeto e a conceção de obra, e na parte da gestão e operação do edifício, onde claramente o potencial da tecnologia é enorme.

Para Francisco Reis, a metodologia BIM distingue-se das demais por “mudar o paradigma otimizando processos de trabalho. Através da modelação, podemos ver a construção virtual do que pretendemos executar tendo acesso a todas as informações. Isso permite que durante o processo se possa tomar decisões operacionais ou de gestão, baseadas sempre em informação atualizada em tempo real”.

Na BIMMS existem dois objetivos principais. Por um lado, “queremos fazer crescer o mercado e, por outro, chegar a um ponto de inovação diferenciador”. Neste momento, a empresa está a desenvolver vários projetos de elevada complexidade onde as exigências BIM estão ao mais alto nível, a nível mundial.

Por agora, a BIMMS tem 95 por cento de faturação associada a mercados internacionais, mas o objetivo é “a curto prazo aumentar para 15 por cento a faturação em Portugal. Nós somos portugueses e gostávamos de crescer também cá dentro”. No entanto, Francisco Reis sabe que ainda é um caminho longo. “Em Portugal, só 10 por cento da indústria trabalha com esta

metodologia”. Contudo, não tem dúvidas de que a sua empresa “é líder. Não sei se em números, mas em projetos e inovação com certeza”. A BIMMS está também fortemente ligada ao ensino da engenharia e da arquitetura o que constitui uma vantagem no que diz respeito ao estar a par das inovações.

“Isto é um processo, uma forma de estar.” Francisco Reis não tem dúvidas de que, “apesar de estar tudo ligado às ferramentas informáticas, o BIM vai para lá da tecnologia. Naturalmente temos de acompanhar os softwares que vão sendo lançados, mas na verdade o desafio maior não é a tecnologia. Nós queremos estar à frente. Somos exigentes com a tecnologia, por isso apostamos internamente num equipa de programadores que desenvolve software para consumo interno e também, a curto prazo, para oferecer ao mercado outras soluções integradas para o uso da tecnologia”. Numa indústria em que “toda a gente depende de toda a gente”, uma plataforma que “reúne a informação, a coloca numa nuvem e permite que, cada um no seu escritório, se mantenha permanentemente em comunicação, é indispensável”. 



Para lá das contas, a engenharia é muito mais que uma base estrutural

www.enes.pt



A Enes Consulting Engineering é uma empresa de serviços integrados de engenharia. Com resposta em todas as especialidades, a empresa demarca-se por um serviço complementar de consultoria e uma proximidade com o cliente.

A engenharia pode ser uma área que passa quase despercebida ao olhar mais comum, mas a verdade é que todo o edifício tem como bases estruturais, mas não só, as engenharias. Com o objetivo de entender melhor os 'cálculos' que estão na base de um projeto de engenharia, a IN Corporate foi conhecer a Enes Consulting.

O edifício tipicamente portuense no qual a empresa está sediada, na rua da Torrinha, não revela a grandiosidade do escritório, nem a sua capacidade.

A Enes integra quase 20 profissionais, na sua maioria engenheiros, que entre cálculos e desenhos vão erguendo e estruturando edifícios. Há um conforto evidente, um ambiente sossegado, em sintonia com um espaço devidamente preparado, e uma comodidade assente.

Quem nos apresenta a Enes Consulting é o próprio administrador, Nuno Enes, também ele engenheiro, com mais de duas décadas de experiência. "Este projeto iniciou-se no final de 2017, mas antes disso existia uma base com cerca de 20 anos. A Enes é o resultado de uma empresa de dois irmãos, que optaram por separar alguns serviços de forma a dar uma melhor resposta e propor uma melhor oferta ao mercado."

Focados no mercado nacional a empresa abrange todas as áreas da engenharia: "damos resposta a qualquer proposta. Não temos arquitetura, mas trabalhamos em parceria

com alguns arquitetos, tendo algumas situações em que apresentamos o conjunto de serviços completo."

No entanto, para Nuno Enes, a principal função da área da engenharia é, "numa fase de estudo prévio, apresentar as várias soluções ao cliente em conjunto com a arquitetura, e se possível, incorporar o conhecimento e «saber fazer» de mais de 25 anos. Isso é o aspeto fundamental da construção". Acrescenta ainda que "internamente, sempre que nos aparece um edifício novo, a nossa intenção é pensá-lo como um conjunto edificado e não só numa especialidade. Para a arquitetura contribuimos com ferramentas de conhecimento que será organizada e utilizada pelos arquitetos."

Apesar do sucesso da empresa, Nuno Enes destaca dois grandes desafios: o marketing e a tesouraria. "É óbvio que o aspeto financeiro é a base de qualquer empresa. Temos como recurso principal as pessoas, para os quais a empresa tem as suas responsabilidades mensais, embora do outro lado, hajam clientes que não o façam também", destacou.

Em conclusão, Nuno Enes ressaltou a importância de se mudarem mentalidades sobre a sustentabilidade. "Esta é uma preocupação que está na nossa génese e os edifícios de alta performance energética já são uma preocupação há muitos anos, se possível verdes, amigos do ambiente, mas é preciso haver uma mudança de cultura nos métodos construtivos. Estão a surgir novas tecnologias e é preciso acompanharmos essa evolução".

"O modelo BIM é o segredo para agilizar o processo da indústria AEC"

www.infor.pt

BIM – Building Information Model é a metodologia por trás do software ARCHICAD que a Infor comercializa e sobre o qual dá formação. Um modelo assente na premissa do edifício virtual que permite analisar, sob os mais variados pontos de vista, o objeto a construir, antes da sua produção real. O BIM traz o conceito de protótipo à indústria da construção.

Há mais de 30 anos, José Araújo Gomes alicerçou a sua atividade comercial na venda de computadores Macintosh em Portugal. Na empresa onde trabalhava na altura, procurava-se "oferecer soluções para diversas áreas, com o Macintosh como veículo de implementação dessas soluções". José procurou "para o Macintosh um software de CAD, a utilizar no desenvolvimento de projetos de arquitetura", e viria a encontrá-lo numa feira em Amesterdão. "A GRAPHISOFT, uma empresa sediada em Budapeste, tinha o ARCHICAD". Desde então, e aos comandos da sua empresa, a Infor, José tem comercializado este produto em Portugal.

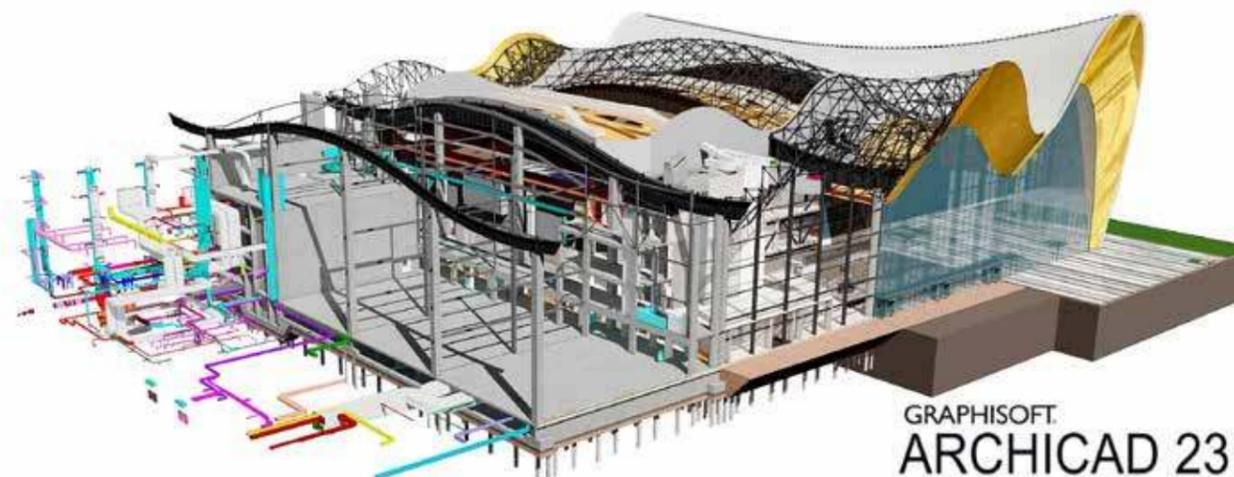
Os programas e métodos anteriores ao ARCHICAD propunham "substituir o estirador pelo computador, mas mentalmente a metodologia de quem projetava era a mesma. Nós, com o ARCHICAD, apresentávamos outro conceito: o do edifício virtual. O utilizador desenha, modela e 'constrói' o edifício e, a partir dali, pode produzir tudo o que lhe permite documentar o projeto".

A esta inovadora metodologia chama-se BIM – Building Information Model. "O BIM é um processo que parte do modelo do edifício virtual, mas que vai mais longe que isso. Serve, na verdade, para quantificar materiais e gastos, para orçamentar ou para seguir a concretização da obra através do modelo". Além destas, o BIM possui ainda outra valência, que embora pouco utilizada "tem muito potencial. O BIM

permite controlar a operação do edifício". Ou seja, "ter lá todos os objetos fisicamente presentes na obra e poder controlá-los remotamente. Se, por exemplo, determinado aparelho de ar condicionado avariar, será possível saber de imediato quem contactar para a sua reparação".

Na opinião de José, "é urgente que este sistema seja normalizado em Portugal, à semelhança do que já acontece em outros países. Quando todos os envolvidos, arquitetos, engenheiros e construtores, falarem a mesma linguagem, será mais fácil prever determinadas situações e, até, controlar algumas derrapagens orçamentais, por exemplo".

Em Portugal esse processo "tem sido adiado pelos decisores" e, conseqüentemente, notam-se algumas resistências dos arquitetos e engenheiros em mudarem. "O arquiteto consegue 'ver' paredes onde estão linhas e tramas em 2D, porque foi educado para isso, mas o cliente final não. O cliente final precisa de ver efetivamente as paredes construídas, os espaços, os materiais... Precisa de ter a possibilidade de passear dentro da casa sem ela estar construída. E o ARCHICAD permite isso. Mais ainda, permite consultar quantidades, materiais, custos ou ainda perceber do ponto de vista energético como o edifício se comporta". E esta questão, afirma José, "é fundamental. O planeta não aguenta mais construções assim, temos de começar a ter definitivamente preocupações de sustentabilidade".



GRAPHISOFT
ARCHICAD 23

O grande vencedor da passada noite de 20 de novembro, em Sevilha, onde teve lugar mais uma Gala do Guia Michelin foi, sem dúvida, a Casa de Chá da Boa Nova, em Leça da Palmeira, com a assinatura do chefe Rui Paula. A conquista da segunda estrela Michelin faz com que a Casa de Chá da Boa Nova, um edifício projetado pelo arquiteto Siza Vieira, passe a fazer parte do restrito clube de restaurantes com duas estrelas Michelin, em Portugal. O restaurante junta-se assim ao Alma, de Henrique Sá Pessoa; ao The Yeatman, sob a alçada do chefe Ricardo Costa; ao Il Gallo d'Oro, pelas mãos do chefe Benoît Sinthon; e aos algarvios Ocean, do chefe Hans Neuner e Villa Joya, do chefe Dieter Koschina.

Por sua vez, foram quatro os restaurante nacionais que receberam a sua primeira estrela. O destaque vai notoriamente para o Fifty Seconds, do chefe espanhol Martín Berasategui, que muitos apostavam que pudesse ganhar duas estrelas diretamente.

Passam também a fazer parte do Guia Michelin o lisboeta Epur, do chefe Vincent Farges; a Mesa de Lemos, em Viseu, pelas mãos do chefe Diogo Rocha e, finalmente, o algarvio Vistas, no Monte Rei Golf & Resort Country Club, liderado pelo chefe Rui Silvestre.

Assim, são atualmente 27 os restaurantes nacionais que enveredam a tão desejada estrela Michelin. 



in | SABORES

Harmonia: a comida portuguesa como ela é, servida como deve ser

www.harmoniarestaurant.pt

Harmonia Restaurante

Em Lisboa, a zona do Areeiro guarda um tesouro. Esse tesouro é o restaurante Harmonia, recanto dedicado à comida portuguesa como ela é, servida como deve ser. Inspiração de Marco Costa e Domingos Valente, é paragem obrigatória para quem aprecia comida honesta.

O Harmonia é uma homenagem ao restaurante dos pais de Marco Costa, o Harmonia da Beira, onde Domingos Valente trabalhou desde os 13 anos e que esteve aberto durante 33 anos. Cresceram com o Harmonia da Beira, mas depois de o restaurante ter fechado ganharam asas e embarcaram num projeto onde ganharam a experiência necessária para agora abrir o Harmonia. “Na Harmonia da Beira, o Domingos sempre foi uma pessoa de confiança. Depois do restaurante ter fechado, abrimos o Zé do Cozido, em 2011. O meu pai e a minha mãe orientavam-nos, mas começamos a fugir um bocadinho deles”, explica Marco.

Durante o período em que lideraram o Zé do Cozido, Marco e Domingos foram aperfeiçoando os seus conhecimentos. “Tive três anos de curso de cozinha, mas não é isso que valida o que faço. Aprendi muito com a minha mãe. Tudo o que é típico português aprendi com a minha mãe, não foi na escola”, descreve Marco, responsável pela cozinha.

Domingos, que costumava estar atrás do balcão, saltou para trás da bancada e agora trata das carnes e do peixe. Corta, prepara e além disso seleciona, mas isso vem-lhe com naturalidade porque, como o próprio diz com um sorriso na cara, “gosta de coisas boas”.

No tempo do Zé do Cozido, comentava-se que fazia falta um espaço maior, mas ninguém partia realmente na busca. Marco Costa tomou a iniciativa e convidaram-no para vir conhecer o espaço onde agora se situa o Harmonia, na rua Actor Isidoro no Areeiro. O espaço era um supermercado e quando Marco soube disso, descartou-o logo, mas ainda assim decidiu ir conhecer. Apaixonou-se e daí a idealizar o conceito do Harmonia foi um pulo.

O conceito é único, afinal não estamos a falar de tasca gourmet, nem do típico restaurante familiar de domingo. Estamos perante a perfeita Harmonia entre a cozinha tradicional portuguesa e um espaço acolhedor, moderno, mas não pretensioso, onde o vinho é rei e a vinha rainha.

À entrada damos de caras com uma sala magnífica, com o teto de madeira ondulado

e um esplêndido balcão sustentado por caixas de vinho. Ao fundo, vemos a cozinha onde se preparam as deliciosas iguarias que aqui se comem. A ninguém escapa que a estrutura que liga as duas divisões cria a ilusão que a equipa se movimenta dentro de uma pipa. Começa o tema do vinho.

No jardim, uma sala do Harmonia com teto panorâmico, o ambiente é mais intimista e dedicado aos casais. O piso é uma homenagem à calçada portuguesa e entre o olhar e o teto em vidro estende-se uma grande estrutura metalizada com recortes de parras que faz lembrar uma ramada, remetendo-nos novamente para o tema dos vinhos.

Na sala vinhateira, e como o próprio nome indica, a temática não é diferente, mas a geometria é mais adequada a grupos. Na parede, vai-se construindo com as rolhas das garrafas de vinho que ali se abrem as encostas do Douro.

Todo o espaço foi minuciosamente decorado e os detalhes levam até o cliente mais distraído a esboçar um sorriso com as referências à cultura vinhateira. Apesar disso, o ambiente é descontraído e informal. “Queremos que as pessoas se sintam à vontade. Se querem falar mais alto, falem mais alto. Queremos que se sintam em casa”, resume Marco Costa.

O que aqui se come é simples e talvez por isso difícil de encontrar. Falamos de cozinha tradicional portuguesa de bem consigo mesma, sem passar por nenhuma crise de identidade. Não há gel, espuma, redução ou qualquer outra nomenclatura moderna que nos deixa inseguros quanto ao que vamos degustar.

“A cozinha tradicional está a ficar esquecida e quem a representa só o sabe fazer em modo gourmet”, refere Marco. “Mas a cozinha que aqui se faz é para a vida toda. Apenas queremos apresentá-la de um modo diferente, num espaço diferente – um espaço em que nos apeteça estar”, resume.

Do peixe, destaca-se a espetada de garoupa com gambas, arroz de lavagante e especialidades à lagareiro como bacalhau ou polvo. Da carne, medalhões com camarão, o Bife à Harmonia, bife do lombo acompanhado com uma mistura de cogumelos com natas e vinho tinto e um camarão grelhado no topo ou o tradicional bife na pedra que não constava na carta, mas ressurgiu motivado pelos pedidos dos clientes.



Harmonia Restaurante

A carta continua a mudar e a ideia é que isso nunca deixe de acontecer. Afinal a cozinha é também criatividade e inovação. A mais recente novidade é uma tábua de carnes maturadas que inclui uma panóplia de carnes com elevada qualidade.

O que nunca muda é o almoço de quinta-feira, onde o cozido à portuguesa marca garantidamente presença em honra do restaurante onde Marco e Domingos começaram a dar os primeiros passos autonomamente: Zé do Cozido. Domingos garante que “já é um sucesso nesta casa”.

Não menos sucesso têm as tartes confeccionadas por Domingos, como por exemplo a tarte de batata doce, de amêndoa e chila ou de abóbora e noz que são o final perfeito para um serão bem passado no Harmonia. Têm inspiração nas receitas da família e nas tartes que já a avó e a tia faziam. Se as tartes não agradam, outras opções não faltarão como o Folhado da Fatinha com creme de ovo e amêndoa, especialidade de Fátima, uma das funcionárias da equipa do Harmonia.

O tema da casa é vinhos e por isso a seleção escolhida para acompanhar o que de melhor aqui se cozinha é vasta, mas rigorosamente selecionada. De norte a sul de Portugal não faltam opções e as ilhas não são esquecidas, com representantes da Madeira, mas também dos Açores. “Todas as semanas a carta é diferente”, sublinha Domingos.

O vinho da casa é o homónimo Harmonia, feito pela Herdade do Rocim. “É um vinho muito bom. E as pessoas até já compram caixas para levar para casa”, conta Marco. Por isso, a ideia passa por fazer um Harmonia Reserva.

Pela comida, pelo vinho, pelo conceito e pela simpatia de quem aqui trabalha, o Harmonia é um local de passagem obrigatória. Depois de por aqui passar o mais certo é apaixonar-se e continuar a vir. O restaurante encontra-se encerrado ao domingo todo o dia e às segundas ao almoço.

Também ponto de visita incontornável é o novo Zé do Cozido. O restaurante não fechou portas por muito tempo e nasce com uma roupagem nova. É a tasca portuguesa com petiscos. Em comum com o Harmonia tem o amor pela cozinha portuguesa de quem lá trabalha. A abertura do restaurante situado nas Orlas realiza-se, segunda-feira, dia 16 de dezembro. Seja IN e experimente. 



Zé do Cozido

Retiro do Raposo:

comer e dormir com arinto no prato e no copo

www.retirodoraposo.com

Estamos em Bucelas, capital de Arinto, região que é berço de uma casta de uva branca, com denominação de origem protegida (DOP). Perto da Igreja Matriz de Bucelas, que assinala o centro da Vila, damos com o Retiro do Raposo, recanto amplo e tranquilo, que repousa aos pés da Serra de Monte Serves.

O espaço interior é acolhedor e contrasta com o exterior verdejante. Em cada cadeira, uma manta contribui para a atmosfera aconchegante do restaurante, que já vai na terceira geração da família Raposo. "O Retiro do Raposo começou no tempo do avô, como taberna. Há mais de 60 anos que é restaurante, mas mantém a traça original e preserva o património herdado", segundo nos conta Esmeralda Raposo.

As paredes das salas, ornamentadas ora por bordados de Conceição Raposo ora por telas pintadas por Esmeralda, servem de cenário às diversas iguarias criadas pela família Raposo. As receitas têm anos, mas o sabor não sai de moda. É genuíno. Destaca-se o "pote atabafado", com carne de porco, courgette, beringela, grão, cenoura, batata e massa de pão, finalizado no forno, em pote de barro, o cabrito assado com uvas de arinto ou o coelho de churrasco.

"Aqui empregamos e consumimos os produtos locais. Temos sempre essa preocupação", explica Esmeralda. Seguindo esta lógica, nada melhor que degustar um vinho desta região, para acompanhar os nossos pratos regionais. Se a escolha recair num branco, terá a oportunidade de provar um dos melhores vinhos DOP do mundo, o "Arinto de Bucelas" ou um extraordinário "Espumante - Arinto de Bucelas".

Como sobremesa, poderá terminar a refeição com um

"espaço-em-branco", composto por ovos-moles, gelado de nata, tamarilho, kiwi, canela, amêndoa e vinho do Porto, ou com um "pedaço-da-lua" feito com gema de ovo, laranja e açúcar. Caso nenhuma destas opções lhe agrade, na ementa não faltam outras sugestões criativas com receita original da família Raposo, tais como: figos com canela, marmelo com ovos-moles ou saloio de bucelas, entre outros.

Na opinião de Esmeralda Raposo o que fez a casa é "a particularidade dos clientes e a fidelização ao longo de gerações. Os nossos clientes não querem produtos industrialmente processados. Têm confiança quanto às suas expectativas."

Recentemente, o Retiro do Raposo transformou-se também em unidade de alojamento local – o Sleep In Bucelas – com vários quartos cómodos, bem equipados, localizado a 18km do aeroporto de Lisboa, cumpre o propósito do nome e funciona como retiro da azáfama das cidades limítrofes, sendo a solução ideal para quem quer visitar Lisboa e arredores e ainda assim descansar em local repousado e tranquilo, ou simplesmente para quem vem trabalhar e pretende alojamento estratégico junto do aeroporto, mas perto das várias zonas comerciais ou indústrias da zona.

Venha pernoitar em Bucelas e aproveite para saborear o arinto no copo e no prato no Retiro do Raposo. 

"A qualidade dos clientes. Se sirvo batatas fritas industriais, os clientes não comem porque não estão habituados a ser maltratados. Os próprios clientes dizem-me isto."



Calçada Garcia 31
1150-049 Lisboa, Portugal
tel. 218 863 374
telm. 925 491 807
www.solar31.com



De Dom Feijão para Dom João

www.domfeijao.com

O restaurante Dom Feijão é uma referência com 11 anos, na zona de Alvalade, Lisboa. Nasceu com João Araújo que já trabalha na restauração há muito tempo. Hoje, mesmo ao lado, nasceu o Dom João. O conceito é o mesmo, mas agora pode levar a comida para casa.



“O Dom Feijão é um menino com onze anos”, começa por contextualizar João Araújo, Apesar disso, já nasceu com muita história. A história que o fundador colecionou ao trabalhar por vários anos em espaços de restauração como Os Courenses ou o Restaurante Sem Nome.

João e Hugo, o seu filho que também teve um papel fundamental no desenvolvimento do Dom Feijão, respondem a uma só voz quando lhes perguntam sobre o balanço dos últimos 11 anos: “tem sido muito trabalho, mas corre bem”. “Começamos numa altura em que poucas pessoas arriscariam

abrir um restaurante. Foi um risco grande, mas decidimos abraçar o desafio”, desenvolve Hugo.

No Dom Feijão servem-se sobretudo famílias e todos os dias são de casa cheia. “Felizmente trabalhamos muito bem. Mesmo durante a semana temos muito trabalho ao almoço e ao jantar”, descreve Hugo. O trabalho e a sua qualidade não se mede só pelo movimento à hora da refeição, mas também pela distinção como PME (Pequenas e Médias Empresas) Líder em 2018, que destaca o restaurante com o “selo de reputação de empresas” concedido pelo IAPMEI (Instituto de



Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação).

Tudo o que está na ementa é preparado com a mestria que só se consegue alcançar com muitos anos de excelência, pela mão de Estela Araújo, esposa de João. A sugestão de refeição vai mesmo para o cabrito assado no forno servido à sexta-feira, que João menciona sem hesitar e sem pensar duas vezes. Além disso, aconselha-se também a massada de garoupa com gambas, a qualquer dia da semana, ou o tradicional cozido à portuguesa, servido à quarta-feira.

“O nosso forte é mesmo a cozinha tradicional portuguesa com foco no peixe”, conclui Hugo. Na grelha ou confeccionado num prato típico, o peixe que se come no Dom Feijão é sempre fresco e apresenta-se com grande variedade: garoupa, cherne, linguado, salmonete, dourada, salmão, entre outros. Afinal, a ementa diária tem quase 40 pratos, sublinha João.

Para regar a refeição nada melhor que o vinho da casa, o Monte Velho, em parceria com a Herdade do Esporão. Além disso, vão tentando fazer outras parcerias. “Atualmente, estamos a fazer uma parceira com o Tiago Cabaços, num vinho com o nosso rosto, a nossa imagem, a nossa marca. Um Reserva

Vinhas Velhas”, detalha Hugo, sublinhando que têm apostado cada vez mais em vinho com qualidade mais elevada.

Dom João: o Dom Feijão levado até casa

A mais recente aposta da família Araújo é o Dom João que segue o conceito gastronómico do Dom Feijão, mas no registo de take away. Ao leme do projeto está Mónica, filha de João, que já tinha experiência de trabalho no restaurante com 11 anos de história.

No Dom Feijão, os pedidos para levar as especialidade que ali se faziam até casa eram cada vez mais, mas a cozinha do restaurante com 100 lugares no interior mais 20 na esplanada já não conseguia fazer face a tanto pedido. Assim, surgiu a ideia de adquirir um novo espaço e montar um take-away com a qualidade a que sempre habituaram os seus clientes.

Num ambiente familiar e informal com o Dom Feijão ou no conforto do seu lar com o Dom João, não perca a oportunidade de experimentar o que de melhor se faz segundo as regras da cozinha tradicional portuguesa e dê um salto até Alvalade. 



Foto de Paulo Dias

A nobreza do vinho com o encanto de Coimbra

www.domvinho.com

Na terceira maior cidade do país há uma garrafeira com o que de melhor se produz em Portugal e além-fronteiras. Os jantares vínicos que organizam na Quinta das Lágrimas cumprem o mote de polo dinamizador do vinho como fator central da nossa cultura.

O nome Valdemar Simões esteve ligado à noite de Coimbra, uma vez que era um dos gerentes e coproprietários da discoteca 'Scotch', espaço de referência da cidade nas décadas de 80 e 90. Nessa altura já lidava de perto com vinhos, até que decidiu passar de mero apreciador e consumidor a profissional.

"A ideia surgiu porque no Porto e Lisboa tinham nascido negócios nesta área do vinho e parentes nobres, que são os acessórios, como o copo para correta degustação do vinho. Era um modelo de negócio relativamente novo", contou o sócio-gerente da garrafeira Dom Vinho e Outros Parentes Nobres.

Estávamos em 1999 quando a ideia se materializou numa loja na rua Armando de Sousa, onde ainda hoje se encontra. "O ramo do vinho estava a sofrer uma pequena revolução. Poucos anos antes tinha surgido a 'Revista de Vinhos', havia crítica alargada de vinhos, novidades, novos produtores, enólogos e viticultores com formação", lembrou Valdemar, que teve o apoio familiar nesta mudança de vida e de negócio.

Desde então muito aconteceu, até porque esta é uma "área muito dinâmica", sendo que "todos os dias há novidades". Aliando ao facto de agora haver "mais pessoas com mais conhecimento de vinho, o que requer também uma especialização maior por parte de quem está ao balcão", é essencial que Valdemar Simões e a sua funcionária, que trabalha no atendimento ao público, estejam sempre atualizados.

Na garrafeira Dom Vinho há uma vasta seleção de vinhos e destilados nacionais e estrangeiros; vinhos do Porto; champanhes; sortido de garrafas de tamanhos especiais; variedade de copos;

decanters; demais acessórios e embalagens especiais para oferta, além de artigos de mercearia fina, como azeites, compotas artesanais, chocolates e queijos, especialmente para o Natal.

"É uma matéria muito vasta. Procuo estar o melhor informado possível e que a minha equipa também o esteja. Acabamos por nos focar naquilo que comercialmente tem mais interesse, o que o cliente procura", explicou. Isso passa também por organizar semanas de vinho, onde há sempre "boas relações qualidade-preço", e jantares vínicos, divulgados entre clientes e interessados, com lotação limitada, que decorrem sempre na nobríssima Quinta das Lágrimas.

"Em dezembro teremos o 83.º jantar vínico. É um momento de desfrute das condições ideais para vinho: a acompanhar a comida. A comida é desenhada pelo chef em função desses vinhos", frisou, acrescentando que os jantares vínicos "pretendem cumprir esse desejo de relevar o vinho como fator central da cultura mediterrânea e portuguesa, económica e culturalmente falando".

Em 2004 a Dom Vinho foi distinguida com o prémio de 'Garrafeira do Ano', atribuído pela 'Revista de Vinhos'. "Fomos a primeira garrafeira fora de Lisboa e do Porto a receber esse prémio. É uma distinção importante".

Desde 2009, ano em que abriram a loja online, vendem não só em todo o território nacional como também na Europa, com destaque para França e Alemanha. Quanto ao Natal, época sempre agitada na loja, a tendência costuma ser oferecer vinho ou então um cabaz, personalizado ao gosto do cliente, particular ou empresarial. 



Célia Luís e Ricardo Luís

Licores tradicionais com sabores e nomes criativos

www.raizesribatejanas.com

A Raízes Ribatejanas nasceu em 2018 pelas mãos de Célia Luís e Ricardo Luís, empresários de Vila Franca de Xira, que criaram uma empresa que se dedica a criar, produzir e comercializar licores que pretendem que venham a ser reconhecidos pelos seus sabores naturais e de origem ribatejana.

Esta região do país não tinha, até à época, um licor que a caracterizasse. Atualmente pode encontrar estes licores à venda em lojas especializadas, restaurantes e bares um pouco por todo o país, com maior incidência nas regiões do Ribatejo e Lisboa.

Patente nos produtos está a sua pretensão de divulgar o concelho onde a empresa está sediada, assim como as suas tradições, de forma a enquadrar culturalmente os seus produtos. "Com estes licores queremos mostrar um pouco da nossa terra, que é rica em cultura, história e tradições. Desde a nossa dança de ritmo bem vincado que é o fandango, mas também a gastronomia, as belas lezírias e várzeas do rio Tejo povoadas de gado bravo, as povoações de aves como falcões, gansos selvagens, corujas, águia, bandos de rouxinóis, cotovias... E quem não se lembra logo dos muitos ninhos das cegonhas por esses campos fora... Passeios a cavalo por paisagens verdejantes ou por um belíssimo passeio no Tejo, apreciar este lindo rio que nos presenteia com uma paisagem de cortar a respiração! Excitamo-nos quando falamos nesta região, pois não é difícil adivinhar que as nossas Raízes são do Ribatejo, o que nos traz memórias de cheiros, sabores e aromas dos nossos antepassados que nesta terra viveram e aqui criaram raízes, criando vacas e bois, vendendo leite fresquinho, sobrevivendo através do cultivo de frutos e fazendo deles licores que aqueciam os dias mais frios", explicam.

Sorridentes, não deixam de salientar que "no sótão da avô encontramos num livro cheio de pó (com rabiscos de quem mal sabia escrever) algumas receitas que nos inspiraram a criar

alguns dos nossos licores que apelidamos com nomes atrevidos, dando um pouco de humor e respeitando a cultura e tradição destas terras ribatejanas. Quisemos respeitar os aromas e, com isso, contrariar a tendência de fazer licores à pressa com 'pozinhos de perlim pim pim'. Por isso, voltamos às raízes nas mais puras essências e apostamos em licores 100 por cento naturais, sem corantes, sem aromas artificiais e sem conservantes. Fomos descobrir os sabores da natureza. Depois, foi só dar asas à imaginação e criatividade", acrescentam.

Com um toque muito especial de humor surgiu o licor 'Mijo de Boi', em memória do boi Narciso que gostava de ir ao pomar do avô comer-lhe as laranjas.

Já o licor 'Vaca Mansa' foi inspirado na vaca Valentina que, apesar de mansa, era atrevida. O premiado licor 'Veneno de Serpente', para além de ser um desafio para quem se deixa seduzir, recebeu a 13 de fevereiro a Medalha de Prata num concurso nacional de licores em Santarém. Tem também associada a lenda de Nossa Senhora de Alcamé, padroeira do campo.

A Raízes Ribatejanas tem ainda um licor bravo, a sua Ginjinha aromatizada e com uma textura mais leve e menos doce.

A dupla Luís promete enaltecer o ribatejo através destes sabores. E o leitor... atreve-se a prová-los? 



Prepare o palato para os Vinhos da Moldávia

Simion Croitoru é o responsável por introduzir a marca Wine Moldova no nosso país e quer levá-la até aos PALOP's. Não conhece? A IN fez-lhe uma entrevista, para o leitor degustar.

Quando surgiu a marca Vinhos da Moldávia e como é que chegou a Portugal?

Os vinhos da Moldávia estão presentes em Portugal desde 2013 (Simion chegou a Portugal no ano 2000). Já pensava neste projeto até que decidi fazer a primeira importação. Sabendo que os meus bisavós chegaram com os seus vinhos a Paris na segunda metade do século XIX quando a vinha na França era destruída pela filoxera, a ligação ao vinho já estava no ADN!

Para quem não conhece, o que tem a dizer sobre o seu país e a qualidade/características do vinho que produz e exporta?

A República da Moldova, em Portugal mais conhecida como Moldávia, é um país três vezes mais pequeno que Portugal, com o formato de um cacho de uvas situado perto do Mar Negro entre a Roménia e a Ucrânia. Tem uma vasta cultura vinícola com mais de 5500 anos, tendo sido ali que os gregos e os romanos descobriram o vinho para depois o levar pela Europa fora. Neste momento, ocupa o 1.º lugar no mundo na densidade das vinhas, tendo em conta o seu território nacional, e é a 6.ª maior potência de vinhas da Europa. Costuma-se dizer que o vinho é o petróleo da Moldávia, que o exporta para cerca de 70 países, o que representa 92 por cento da produção total. Em 2018 foi a capital mundial do enoturismo.

A Moldávia tem uma marca que fornece vinhos para a Casa Real Inglesa. Também tem tido, nas adegas subterrâneas gigantes, visitas de altas entidades mundiais. Conte-nos um pouco mais sobre isso.

A Moldávia tem as duas maiores caves subterrâneas do mundo: Milestii Mici - que detém a maior coleção de vinho do mundo com certificado Record Guinness - com 200 km's de ruas e Cricova Cellars, muito conhecida pelos seus espumantes e candidata a Património Mundial da UNESCO com 120 km's de ruas. Ambas as caves têm até 80 metros de profundidade, tendo vários líderes mundiais optado por celebrar ali as suas datas mais importantes. Há ainda uma cave mais pequena - a Pivnitate Branesti - que tem 50 km's de ruas.

A Moldávia tem o produtor mais premiado da Europa Central e de Leste que fornece vinhos à Casa Real Inglesa há mais de 100 anos (Purcari) e tem o único castelo vinícola Castel Mimi que entra no top 15 mundial de obras de arquitetura. É também o único produtor no mundo que envia garrafas para o espaço, mais concretamente para a Estação Espacial Internacional.

Onde é possível encontrar os Vinhos da Moldávia?

Podem-se encontrar em garrafeiras de prestígio, restaurantes, El Corte Inglés, Pingo Doce, Intermarché, E.Leclerc, em lojas mais pequenas e ainda estamos a negociar novos pontos de venda. Temos grande qualidade e um preço justo.

Já que nos estamos a aproximar do Natal, são uma boa opção para oferecer ou ter na mesa? Que tipo de vinhos é que recomenda?

Sem dúvida que são uma boa opção, começando pelos vinhos tranquilos brancos e tintos - alguns em edições muito limitadas -; as nossas colheitas tardias e os 'ice wines' são fora deste mundo; os espumantes de qualidade das maiores caves do mundo e as nossas aguardentes vnicas envelhecidas de tipo conhaque.

WINE OF MOLDOVA

www.wineofmoldova.com

A LEGEND ALIVE



Degustar vinhos e produtos nacionais com o melhor anfitrião

www.bragawines.pt

Em Braga existe uma garrafeira que é mais do que uma loja onde podemos encontrar todo o tipo de bebidas de qualidade. A paixão do gerente Fernando Carvalho por este trabalho é tal que faz questão de prestar um atendimento personalizado, especialmente nas degustações.

Chama-se Braga Wines, fica junto à Torre Europa, naquela cidade, e nasceu em agosto de 2017 sob o nome de garrafeira Magnata, ainda que noutra localização. *“Isto foi construído graças à minha mulher. Depois só se mudou o nome e o logotipo”*, explicou o gerente Fernando Carvalho.

O que é certo é que é também graças a Fernando que o negócio se mantém de pedra e cal. Vê-lo a falar do que faz e do serviço que presta é vê-lo entusiasmado. E isso é real e visível quer no contacto com o cliente, quer a falar com pessoas 'externas', como foi o caso da equipa da IN Corporate Magazine que se sentou à conversa com o dono da garrafeira.

A oferta aqui é grande. A aposta forte é, sem dúvida, os produtores de vinho de grande qualidade que não estão disponíveis nas grandes superfícies, mas que são constantemente premiados e DOC (Denominação de Origem Controlada). Tintos e brancos, com destaque para os biológicos e os nacionais, com as regiões do Douro, Alentejo, Beira Interior, Trás-os-Montes, Bairrada, Dão e Tejo bem representadas. *“Um dos vinhos com bastante sucesso no verão foi o vinho verde Lerya, de Amarante. O vinho rosé Lerya até esgotou”*, exemplificou.

Além dos vinhos - escolhidos pelos enólogos indo ao encontro dos gostos dos consumidores -, tem uma grande variedade de espumantes, gins e outras bebidas espirituosas, vinho do Porto e digestivos. E a diversificação não se fica por aqui. Há produtos tradicionais como os enchidos de Lamego, queijos, marmeladas, doces da Serra da Estrela e azeites. *“Tenho azeite de todo o país e biológico. O da Quinta das Curtinhas, de Valpaços, é o que vende mais”*, disse.

A garrafeira trabalha com loja aberta de venda ao público, mas também com clientes empresariais, nomeadamente restaurantes e bares. Assumidamente criada para servir bem os clientes/parceiros e fazer degustações, colocam, caso necessário, os seus próprios especialistas em vinhos e azeites. *“Fiz um*

investimento muito grande em vinhos 100 Hectares (DOC Douro). Mas o melhor é as pessoas dizerem-me que tenho uma garrafeira muito acolhedora”, confessou Fernando.

O espaço envolvente da loja foi concebido de forma a que os vinhos sejam sempre a principal estrela. Na parte interior da loja há um compartimento aconchegante para as degustações. *“Agora a grande aposta é ter aos fins de tarde as degustações: beber vinho, lanchar alguma coisa como um enchido, um queijo ou uma tapa. Fiz este verão e foi um sucesso. Recebemos portugueses, brasileiros, africanos. As pessoas passavam, sabiam que havia aqui degustações e vinham”*, contou, entusiasmado quanto ao que aí vem. *“Comecei uma parceria com uma organizadora de excursões que, quando vier a Braga com esses grupos, vêm cá degustar vinhos e queijos e comprar”*.

Na aproximação ao Natal, os cabazes estão já a ser preparados, com o objetivo *“deste ano ser melhor que 2018”*. Quem quiser encomendar qualquer um destes produtos, basta telefonar para a Braga Wines e a entrega é feita a qualquer ponto do país. Ou visita a loja, com a certeza de ser recebido sempre com um sorriso, independentemente dos dias mais cinzentos.





Para quem gosta de vinho, o Natal é sempre um momento difícil. A época é tão especial que somos tentados a abrir as melhores garrafas. Se o Natal é a festa da família, não devemos beber o melhor? Um enófilo mais radical pode responder: devemos, desde que a família saiba apreciar o que está a beber. Um consumidor normal, sem tiques de enochato, pode contrapor: que me interessa que o irmão, a irmã, o avó ou o pai não saibam apreciar devidamente um Barca Velha ou um outro grande vinho qualquer? Se é bom para mim, também é bom para eles.

Decida o leitor. Podendo, beba o que lhe apetecer. Mas lembre-se que nem sempre o vinho mais famoso ou mais caro é a escolha certa ou a mais sensata. Numa época de tantos exageros e contrastes gastronómicos, há vinhos mais acessíveis que podem proporcionar-lhe momentos igualmente prazerosos. O importante é encontrar o casamento certo para o que vai comer.

Mouchão Tinto 2013, Alentejo

A natureza deste vinho e, principalmente a moldura que o tempo lhe conferiu – só é colocado no mercado após 36 meses em tonéis de macaúba e 24 meses de garrafa, tempo ao qual há a acrescentar mais o ano que passou após o engarrafamento – tornam-no especialmente gastronómico. O refinamento e o apuramento do seu enorme potencial já está, por isso, em condições de ser apreciado. Aromas de ameixa preta, notas de tabaco, tanino seco a conferir intensidade e frescor, riqueza de fruta na boca temperada com especiaria, é um vinho com a marca da casa. É um belíssimo vinho, que ficará muito bem numa mesa com bacalhau. (40€)

Teixuga Tinto 2014, Dão

É o primeiro tinto da marca de topo de gama de Caminhos Cruzados e, tal como o branco, é uma revelação: cor de um vermelho-profundo, quase opaca; aroma muito fino e complexo a frutos pretos, com notas de flores silvestres, sendo que o trago a madeira da barrica onde estagiou surge bem integrado; paladar intenso, vivo e, sobretudo, elegante, graças ao equilíbrio de todos os elementos. Pode criar algum depósito. (50€)

Quinta do Monte Xisto Tinto 2016, Douro

Não para de surpreender com grandes vinhos a região do Douro, como atesta este fantástico Monte Xisto, feito com uvas das castas Touriga Nacional (50 por cento), Touriga Francesa (45 por cento) e Sousão (5 por cento): cor vermelho-viva muito intensa, aroma limpo a frutos vermelhos e flores silvestres, paladar cheio, fresco, equilibrado, guloso, a pedir mais e mais. Que bom! (54€)

Expressões 2016, Alvarinho

É cem por cento Alvarinho, coisa que o rótulo não refere, porque o que o vinho pretende é retratar o potencial da sub-região Monção e Melgaço, através da rainha das suas castas, neste caso fermentada e estagiada em barrica. Belíssimos, o aspeto cristalino e a cor citrina; muito fino, mineral e com delicadas notas fumadas, o aroma; pleno de frescura e sabor, o paladar; longo, longo, o final. O Alvarinho no seu

esplendor. (25€)

Kopke Tinto Reserva 2010, Douro

A Kopke, que está a celebrar 375 anos, mostra que existem outras ofertas para além dos vinhos do Porto. Assim, para este Natal, sugere o Kopke Reserva Tinto Douro DOC 2010. Tendo na sua base as castas Touriga Nacional e Tinta Roriz, apresenta-se como um vinho “mais delicado, de corpo acertado e consumo versátil”. Com uma agradável caixa (ideal para presentear familiares ou amigos), este tinto do douro tem como preço de referência os 9,90 euros. (15€)

Teixuga Branco 2014, Dão

Do produtor Caminhos Cruzados e com a chancela enológica da dupla Manuel Vieira/Carlos Magalhães, esta a segunda edição do Teixuga é um vinho que não só evidencia o potencial de excelência da casta encruzado, como também uma enologia precisa e depurada. Uma espécie de Borgonha do Dão, que compara com os grandes brancos do mundo, ao destacar a integração enriquecedora com a madeira, a intensidade, harmonia de boca e acidez perfeita. Um branco sumptuoso, de grande classe. (39,50€)

La Rosa Branco 2017, Douro

É tão boa a qualidade e tão razoável o preço que se diria uma prenda da Quinta de la Rosa no ano do 30º aniversário a produzir com marca própria. De uvas das castas Viosinho, Códaga do Larinho, Rabigato e Gouveio, tem cor citrina, aroma com notas cítricas e florais, paladar cheio, equilibrado, fresco, muito tentador. (7€)

Quinta do Portal Moscatel 2007, Douro

Este estilo de Moscatel foi uma inovação no panorama tradicional dos Moscatéis do Douro, pois privilegiou a frescura, a juventude e a preservação dos aromas primários da uva Moscatel. Deve ser servido fresco como aperitivo ou, para acompanhar tartes de fruta branca. (25€)

Murganheira Chardonnay Espumante Bruto 2010, Douro

Exclusivamente Chardonnay, apresenta-se com aspeto sedutor, límpido, com um cordão de bolha fina e persistente; cor palha com reflexos dourados; aroma intenso com notas de fruta, como o alperce, e de especiarias, como a baunilha, complementadas com as da madeira onde fermentou. Paladar fresco, amadeirado e muito elegante. (22€) 

Em terra de pescadores quem tem doces é rei

Situada na Póvoa do Varzim, a pastelaria Bolos do Folheta é a aposta de Tiago Ferreira num conceito diferenciador que une os bolos que habitualmente se comem em Portugal com as tendências do Canadá, onde esteve emigrado durante três anos.



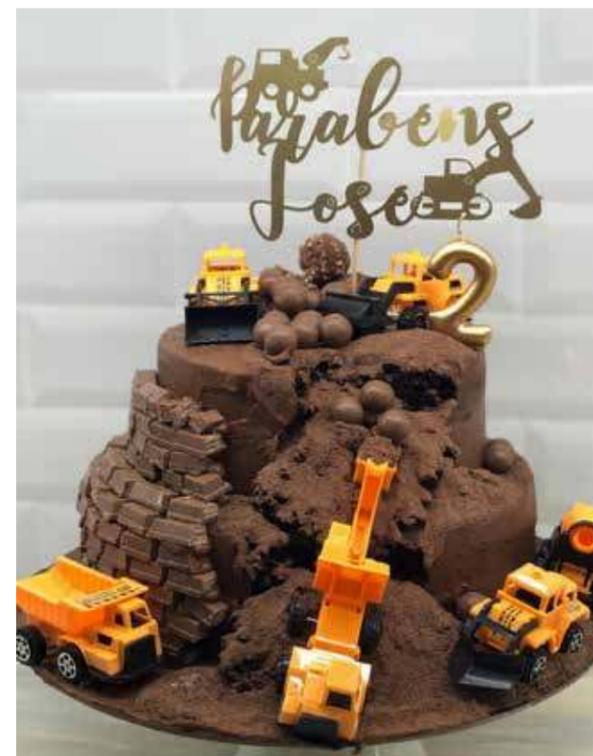
www.facebook.com/bolosdofolheta

Basta olhar para a montra para ficar com água na boca. Há opções para todos os gostos. Dos cupcakes de red velvet, aos croissants com Nutella, passando por um tradicional bolo de arroz. A Bolos do Folheta nasceu em 2016, mas o caminho de Tiago começou muito antes, aos 15 anos, quando começou a trabalhar numa pastelaria durante as férias de verão.

A paixão pela pastelaria nasceu cedo. Com 12 anos, pela altura do Natal, já fazia os bolos para a família. Em 2013, decidiu perseguir o seu sonho e partiu de mochila às costas para o Canadá. “Assim mesmo na aventura sem conhecer nada. Procurei trabalho porta a porta, pastelaria a pastelaria. Encontrei ao fim de dois dias, mas numa padaria que não era uma área que gostava tanto”, recorda Tiago.

Quando o pasteleiro de serviço abandonou o trabalho, Tiago teve a oportunidade ideal para dar provas daquilo que sabia fazer em pastelaria. A paixão pelo que se faz é trabalho árduo comprovaram ser a receita para o sucesso e a partir desse momento os trabalhos de pastelaria também passaram a estar nas mãos do jovem.

Ao fim de dois anos no Canadá, Tiago decidiu voltar às origens. Quando regressou a Portugal rapidamente recomeçou a trabalhar. Contudo, a criatividade e inovação foram-lhe toldadas pelos donos do negócio que esperava que seguisse o que se fazia nas outras padarias portuguesas. “Tinha algumas ideias que tinha trazido da América e queria implementar cá (no Canadá), mas disseram-me que não. A minha motivação terminou logo ali”, explica.



Olhando para a pastelaria como um processo criativo em contínua expansão, Tiago nunca deixa de inventar novas doçarias. Este ano, para o Natal, deixa a sugestão do bolo rei de Nutella com a massa tradicional do bolo recheada com o creme de chocolate e avelã.

Ainda assim continuou a deixar a criatividade fluir nos trabalhos que fazia em casa e as pessoas mais próximas começaram a pedir-lhe para fazer os bolos de aniversário com o seu toque pessoal. “Quando reparei já trabalhava mais em casa do que na padaria”, conta Tiago, acrescentando que, por esse motivo, decidiu abandonar o emprego.

O volume de trabalho começou a ser cada vez maior e o autodidata decidiu lançar o seu próprio negócio. Assim nasceram os Bolos do Folheta, em casa de Tiago, a fazer bolos para conhecidos. O nome surgiu com naturalidade dado que Folheta era a alcunha que os amigos lhe davam.

“Fui jogando com o que é típico em Portugal e com o que se faz noutros países. Trouxe o red velvet, donuts e cookies da América, mas mantive bolos que se comem em qualquer pastelaria de Portugal”, explica o pasteleiro. “Dentro dos croissants fiz algo que na altura ainda não tinha chegado a Portugal. Lancei croissants com recheio de Nutella, Kinder e M&M Ninguém tinha nada semelhante”, refere Tiago Ferreira.

No fundo, nesta casa junta-se o que melhor se faz em Portugal com o que de melhor se faz no outro lado do Atlântico, com qualidade e de raiz. Aqui ninguém é pasteleiro de saco – o que vulgarmente se chama a quem confeciona pastelaria com base em misturas industriais – e tudo é feito a

partir de ingredientes bem reais, à moda antiga.

“Não basta ter boas ideias, também é preciso qualidade”, defende Tiago, justificando assim a sua aposta, não apenas em opções improváveis, mas também nos elevados padrões com que confeciona o que se serve na Bolos do Folheta. Este é o terceiro ano de atividade e a casa tem vindo a crescer, o que comprova a satisfação dos clientes.

Olhando para a pastelaria como um processo criativo em contínua expansão, Tiago nunca deixa de inventar novas doçarias. Este ano para o Natal deixa a sugestão do bolo rei de Nutella com a massa tradicional do bolo recheada com o creme de chocolate e avelã. Para os que são menos adeptos de chocolate, fica a sugestão do bolo rei de maçã e canela, feito com massa folhada.

Apesar do nome da casa, também há lugar para quem não gosta de bolos. “No início tínhamos apenas bolos, mas temos que ir ao encontro do cliente”, explica Tiago. Assim, hoje também pode pedir pequenos snacks como torradas, tosta mista e tosta de bacon com ovos.

Domingo à tarde em família ou durante a semana para quebrar a rotina, vá até à Póvoa do Varzim e delicie-se com os Bolos do Folheta.



Lawrence's: Conhecer Sintra a partir do hotel mais antigo da península Ibérica

Situado no centro histórico de Sintra, o Lawrence's é a unidade hoteleira mais antiga da península Ibérica. Foi albergue de Eça de Queirós, Ramalho Ortigão e Lord Byron. Na ficção, foi cenário para os amores impossíveis de Carlos da Maia e Maria Eduarda d'Os Maias. A IN leva-o a conhecer este pedaço de história.

Estamos em pleno centro histórico de Sintra e a atmosfera misteriosa é composta pelas vistas para a serra encimada pelo Castelo dos Mouros e pelas ruas com curva contra curva, retorcidas que não deixam adivinhar o que está para além de cada esquina. Quem caminha do centro para a Quinta da Regaleira, passa pelo Lawrence's Hotel.

Como Sintra, o Lawrence's tem corredores e escadas que se doblam, desdobram e guardam mistérios. Na entrada, ao pé da receção corre um fio de água incessante, contínuo, que nos relembra o cenário verdejante e bucólico que está lá fora. Em contraste, seguem-se salas e salinhas pequenas e aconchegantes, com madeiras e cores quentes que remetem para o traço inglês do hotel.

O Lawrence's foi criado em 1764 pela família inglesa Lawrence Oram e ficou a partir de 1850 e durante vários anos nas mãos de

Jane Lawrence. É a unidade hoteleira mais antiga da península Ibérica e já albergou Eça de Queirós, Ramalho Ortigão, Alexandre Herculano, Lord Byron, William Beckford e Lady Jackson.

A literatura está presente por toda a parte. Começa na biblioteca do Lawrence's, cenário ideal para repôr energias, quem sabe com um romance queirosiano que retrate aquele espaço e o meio que o envolve noutros tempos. E acompanhados ao quarto, quem sabe com "A Peregrinação de Childe Harold" que Lord Byron começou a escrever precisamente no Lawrence's e onde descreve Sintra como um "éden glorioso".

Entre 1989 e 1999, o espaço foi restaurado, mas a traça original foi mantida e a magia da sua história continua espalhada por todos os recantos. Das camas de dossel, à mobília de época, passando pelas tapeçarias e cortinados e não esquecendo a mala da família real inglesa, a servir de mesa de centro numa das suítes. Aqui tudo é história.

Os quartos seguem a lógica dos outros espaços do hotel. Em nada se assemelham uns aos outros e até a sua identificação – com nomes alusivos à história do Lawrence's como Casa de Chá, Suíte Eça de Queirós, Lord Byron – se destaca. Entre quartos duplos e suítes, o espaço para descontrair, depois de um dia a conhecer as redondezas, é confortável e conjuga passado e presente com sutileza.

Durante o verão, pode usufruir do Terraço Floresta, enquanto absorve a atmosfera de Sintra e desfruta do cocktail exclusivo do Lawrence's. Nos meses frios, Sintra, embora menos movimentada, continua a ser um território de maravilhas e talvez a sua história até tenha mais encanto embrenhada em nevoeiro denso enquanto desfruta do Chá das Cinco do Lawrence's acompanhado por scones.

O Natal no Lawrence's

Além de todas as comodidades descritas, o Lawrence's também tem um restaurante com iguarias inspiradas nos romances de Eça de Queirós e um menu queirosiano reservado a grupos. Venha provar o Bacalhau à Alencar imortalizado nos Maias.

O cenário encantador do Lawrence's e do seu restaurante só podia ganhar mais charme com a magia do Natal. Para a consoada as opções são bacalhau confitado natalino ou carré de borreguinho com risoto de cogumelos ao vinho do Porto. As sobremesas são várias e incluem pudim abade de priscos, farólias e a tradicional tarte queijada de Sintra. O jantar é servido entre as 19h30 e as 22h00.

Para o almoço do dia de Natal conte com polvo cozido com ovos, batatas e couve portuguesa, cabrito assado no forno, bacalhau confitado natalino e ravioli de camarão ao molho do Chefe. As especialidades são servidas em contexto buffet entre as 12h30 e as 15h00.

Venha conhecer Sintra e não perca a oportunidade de desfrutar do Lawrence's Hotel que é poesia e prosa, mistério e conforto, história e requinte. 



Rua Consiglieri Pedroso, 38-40
2710-550 Sintra, Portugal
E-mail: geral@lawrenceshotel.com

Tel.: +351 219 105 500
Telm.: +351 914 821 216
Fax: +351 219 105 505





“Foi numa das nossas festas que o José Cid nasceu para a música”

www.hotelondres.com

Mais de 60 anos de história e muitas histórias para contar. O Hotel Londres é hoje um alojamento de excelência, numa zona de lazer e descanso, onde é possível desfrutar boas praias e ótima comida.

A história do Hotel Londres tem já mais de 60 anos. Em 1959 nascia esta unidade hoteleira com 30 quartos e, na altura, “recebia pessoas muito importantes da época”. O Marquês de Cáceres ou Helena da Roménia foram algumas das pessoas que passaram pela unidade. “A dona do Hotel mantinha contatos com estas famílias e era reconhecida”.

O Hotel Londres “faz parte da história do início do turismo de Portugal”. O nome, que se mantém até hoje, “é derivado dos mercados que começaram a existir na época, neste caso porque Inglaterra era o principal mercado”. Numa localização privilegiada, o hotel sempre foi “mais de lazer, para descansar e aproveitar as praias”. No início da atividade, o Hotel Londres organizava “algumas festas durante o ano e, de uma dessas festas, nasceu o quarteto 911, de onde saiu, mais tarde José Cid. É sem dúvida um marco para o hotel. Foi aqui que ele e outros nomes da música nasceram, quando o hotel era conhecido por este tipo de festas e era um ponto de encontro”.

Atualmente o hotel renovou a sua imagem, depois de um “investimento grande desde 2015 na renovação dos quartos e áreas públicas. Construímos uma identidade mais ligada à região, ao mar, ao lazer...”. No entanto, apensar das pequenas modificações, o Hotel manteve “os valores e a vontade de bem receber. Os portugueses são inatos nisso e nós privilegiamos que se sintam bem, para que o acolhimento possa ser também o melhor”. Neste momento, um dos índices de maior satisfação do hotel é precisamente o seu staff.

Com 118 quartos e várias salas de reuniões, com capacidade para 50 pessoas sentadas ou 80 em outros eventos, o Hotel pode responder a vários tipos de pedidos por parte dos clientes. “As nossas duas salas com luz natural e vista para a piscina são muito agradáveis”.

Outro dos grandes atrativos do Hotel Londres é a piscina exterior aquecida de água salgada e as noites de música ao vivo todas as terças e sábados. É também neste hotel que se localiza o salão “onde o nosso presidente da república corta o cabelo”.

O Hotel Londres é, desde há 10 anos consecutivos, PME Excelência. Os motivos são sem dúvida “o trabalho em equipa, a forma de estar natural e informal, mas muito profissional, com muito rigor. Estamos focados na inovação e, ao mesmo tempo, na utilização de produtos nacionais fabulosos, como vinhos incríveis”. O segredo, garantem “é estar atento aos gostos pessoais do cliente e fazer tudo pela sua satisfação”.



Qualidade, Rigor e Dedicção!

Localizada em Coimbra, a Pereira & Santos é uma empresa que atua no mercado grossista. Centrada no mercado de proximidade, tem vindo a consolidar a sua posição como operador de referência na região centro do país. Em entrevista à IN Corporate Magazine, Manuel Marques Teixeira abre o leque sobre os valores que levaram a empresa ao sucesso.

Fundada em 1946, que balanço faz destes mais de 70 anos de atividade?

Ao longo destes 73 anos fazemos um balanço positivo. A Pereira & Santos iniciou a sua atividade em 1946. Desde essa data que tem vindo a merecer a confiança dos clientes, ao ponto de se tratar de um operador de referência na região centro. Claro que para tal, muitos passos foram dados para acompanhar a evolução do mercado. Salientamos a abertura do canal livre-serviço em 1991, a aposta no comércio associado e, mais recentemente, a aposta no canal de congelados e a renovação das nossas instalações.

É também importante realçar que ao longo desta caminhada, para atingir os nossos objetivos, consideramos essenciais valores como parceria, conhecimento local, confiança e proximidade. Também a honestidade e sinceridade fazem parte do nosso lema porque realizar um negócio tem de ser uma parceria positiva para ambas as partes. A melhor reputação que uma empresa pode transmitir é a confiança que os clientes depositam nela.

Que evolução tem sentido no mercado, especialmente na grande distribuição, onde a Pereira e Santos está inserida?

A mudança é um paradigma da sociedade atual. Aliás, os ciclos de mudança são cada vez mais curtos. No seguimento da distribuição alimentar, também existe mudança, tanto em termos de dinâmicas dos agentes de mercado como na evolução dos produtos. Torna-se, portanto, imperativo estar muito atento às tendências do mercado e às mudanças de hábitos de consumo de forma a acompanhar e, se possível, antecipar essas evoluções. Durante a nossa existência já presenciamos a fase de abertura de grandes hipermercados, a fase de advento dos hard discount, até à presente fase de renovação do comércio de proximidade.

2017 marca a remodelação das instalações. Foi um passo necessário?

Pretendemos colmatar várias situações: um layout mais moderno e mais prático para os clientes, e a redefinição do espaço, aproveitando áreas subaproveitadas e aumentando a área de venda e um refresh estético das instalações, tornando-as mais modernas, apelativas e também notórias.

Com uma visão de futuro e uma aposta no crescimento com foco no mercado, deu-se o início a um forte grupo que cresceu de forma sustentada, pois tem o seu assento tónico no investimento constante. Ele tem sido concretizado com a ajuda de pessoas que constituem os quadros desta empresa que são, distintos pela sua formação e experiência.

Desde 2009 que têm renovado o estatuto de PME EXCELÊNCIA. É o reconhecimento merecido?

É um reconhecimento merecido, baseado em bons indicadores financeiros, um balanço sólido e bem estruturado, mas que resulta de um trabalho diário em satisfazer as necessidades dos nossos clientes e, assim, merecer a sua confiança.

Por onde passam os próximos 70 anos?

Os planos passam por estruturar a abordagem na área horeca e aprofundar a relação com lares e IPSSs. Esta tem sido uma longa caminhada e temos nos alicerçado em pessoas, colaboradores, clientes, fornecedores e, acima de tudo, respeito pelos outros. Continuaremos uma empresa de rosto humano, com elevada reputação e valor económico, caracterizada por uma enorme vontade de vencer.



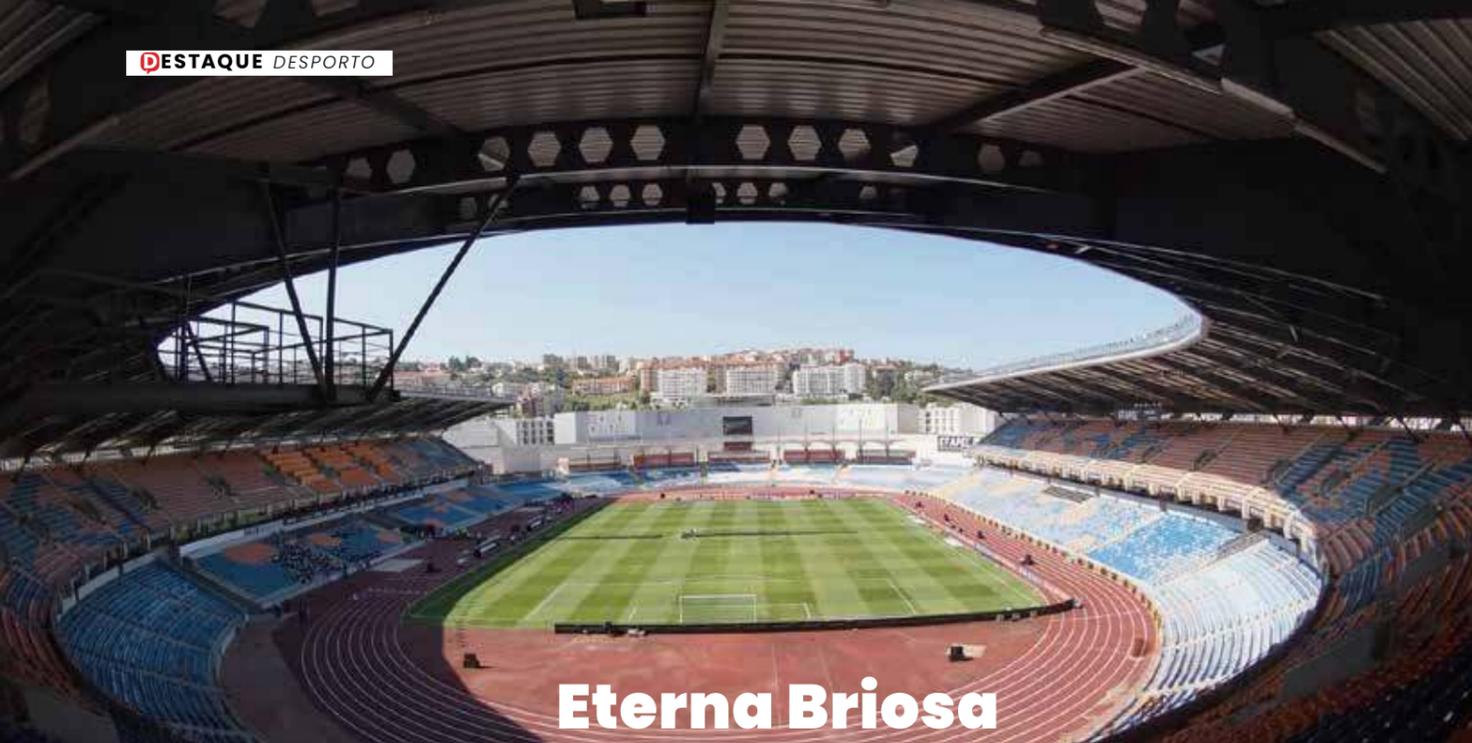
O frio do outono e do inverno são para a maioria de nós um convite para ficar mais tempo na cama ou para sair diretamente do trabalho para casa, e para dizer adeus ao treino ou ao ginásio. Todavia, a verdade é que esta época é a melhor do ano para praticar exercício. Praticar desporto no frio pode aumentar em até 30% a queima de calorias.

Além disso, o corpo ativo de forma regular tem tantos ou mais benefícios para a saúde como “deitar cedo e cedo erguer”. Embora a eficácia da atividade física na prevenção e no tratamento de doenças seja um dado adquirido e demonstrado por diversas pesquisas internacionais, só recentemente se começou a perceber quais os mecanismos fisiológicos e químicos envolvidos nesse processo.

Uma vez mais, a IN traz apontamentos sobre a prática desportiva. Nas próximas páginas destaca-se a reportagem sobre a AA Coimbra, um clube histórico do panorama nacional que tem nos últimos anos, passado por uma fase mais controversa.

Na prática, o desafio da AA Coimbra está inerente a todo o desporto: esforço, superação e motivação. Palavras obrigatórias a um clube que quer voltar a estar presente entre os melhores do país. O esforço não é apenas a distinção de levar o corpo ao limite, mas de, em casos de que o desporto não é profissão, manter uma rotina ativa. Quanto aos restantes dois adjetivos, estão diretamente inerentes a qualquer atividade humana que tenha como objetivo o sucesso. Superação e motivação, palavras chave para qualquer aumento de rendimento, seja ele físico ou psicológico. Mas o desporto é isso mesmo de forma repetida – uma superação diária. **IN**





Eterna Briosa

“Se jogasses no céu, morreria para te ver”, é provavelmente uma das melhores frases que pode caracterizar o espírito dos adeptos da Académica de Coimbra, a instituição desportiva mais antiga do país, ainda em atividade. Não é apenas a Coimbra que esta Académica pertence, que seguida e adorada por todo o mundo, transporta o espírito de todos os que, em algum momento da sua vida, trajaram de preto e branco.

Vencer a primeira Taça de Portugal poderia ser a melhor forma de introduzir neste texto a importância da Académica de Coimbra no mundo do futebol. No entanto, há uma data que todos os sócios e simpatizantes do clube conseguem reconhecer: 22 de junho de 1969. Nesse dia, no estádio Nacional, disputou-se a final da Taça de Portugal entre a Académica e o Benfica, que mesmo não vencendo o jogo, é por ventura o ponto alto da história do clube dos estudantes.

A importância deste jogo prende-se essencialmente com a importância política e não desportiva. Em 1969 os estudantes de Coimbra estavam em guerra aberta com o regime, na famosa crise estudantil, e compareceram em massa ao Jamor. Receando o conflito, o Presidente da República Américo Thomaz e outros representantes do Estado Novo não assistiram ao jogo no estádio, como de resto é habitual nesta prova e o encontro não foi sequer transmitido na televisão. Nas bancadas do Jamor, milhares de estudantes procuravam pela melhor oportunidade para expor as tarjas antifascistas e reivindicativas, que traziam escondidas no acesso ao estádio, sendo que vários adeptos foram detidos ainda antes do apito inicial. Em campo, os jogadores da Académica não foram indiferentes ao movimento estudantil e aderiram à causa, entrando em campo, com uma capa académica aberta e caída, em sinal de protesto. O Benfica, adversário em campo,

também demonstrou solidariedade para com a Académica e os jogadores também entraram de capa estudantil ao ombro, um comportamento aplaudido pelo clube de Coimbra e seus adeptos presentes no estádio Nacional. Cartazes com palavras de ordem circulavam por todo o Jamor durante 90 minutos, contrariando as movimentações da polícia e não há uma pessoa que tenha assistido ao jogo, há 50 anos atrás, que consiga relatar um encontro de futebol mais emocionante na sua vida. Um jogo que define uma geração, uma posição política e social perante um regime que “caia de podre” e um clube que se assume como um dos mais importantes da história de Portugal, pelo palmarés, pelo carisma e por ter sido um símbolo de esperança, num dos períodos mais negativos da história recente de Portugal.

“Ser da Académica é ser diferente”

Passados mais de 50 anos e mesmo sendo hoje um clube autónomo, a Académica de Coimbra mantém uma ligação afetiva com todos os estudantes que frequentaram a Universidade de Coimbra, ao longo dos anos. Por isso mesmo, a Briosa é seguida e amada por adeptos no mundo inteiro. Pedro Roxo, ex-jogador e atual presidente do clube é um dos muitos adeptos que nasceu a ser adepto da Académica. Numa entrevista à IN Corporate Magazine, Pedro Roxo, vinca que



“com uma semana, era sócio da Académica. Estive toda a vida ligado ao clube, desde o meu tempo como jogador, que começou nas escolinhas, até continuar a acompanhar o clube como adepto, sócio e presidente. No entanto, muitos adeptos da Académica surgem por causa da Universidade de Coimbra, que é a maior do país. Existe uma base histórica que liga as duas instituições e quem passa pela Universidade, aprende a amar a Académica, venha essa pessoa do Porto, de Lisboa ou de outro país. Ser da Académica é ser diferente e isso vem da génese do clube”.

A ligação histórica à academia será sempre evidente, no entanto não são apenas os estudantes que rapidamente se apaixonam pela eterna briosa. Em 2012 Mário Wilson, hoje já falecido e conhecido jogador e treinador de futebol,

classificou a Académica como um dos seus dois amores, uma frase que rapidamente poderia ser citada por praticamente qualquer jogador que tenha em algum momento da sua carreira, vestido o manto negro da Académica. Hilário, Toni, Artur Jorge, Vítor Paneira, Sérgio Conceição, Dimas, João Tomás são apenas alguns históricos do futebol nacional que passaram pela Académica a deixaram o seu registo no clube, sem esquecer os exemplos de Éder, Cédric e Adrien Silva, três campeões europeus pela seleção nacional, que conquistaram a Taça de Portugal em 2012, a segunda da história do clube, frente ao Sporting CP, no Jamor. “Todos os jogadores ficam com uma ligação muito grande à Académica. Basta ouvir alguns atletas falarem, seja aqueles que partiram para grandes palcos, sejam aqueles que tiveram uma carreira mais humilde. Ter jogado na Académica é significativo para qualquer



 Rua da Liberdade nº 150, Adémia de Baixo
3025-006 Coimbra
239 433 550
admin@pereira-santos.com

 Minis Garage

Estrada Principal nº 9,
3040-575 Coimbra
969 365 422
minisgarage@hotmail.com

 Rainha Santa

Av. João das Regras nº 36,
3040-256 Coimbra
239 825 390
geral@predialrainhasanta.pt

 CLAW

Av. Dr. Luís Sá nº18,
2710-089 Abrunheira, Sintra
219 535 266
geral@claw.pt



jogador”, garante o presidente da Académica de Coimbra.

Pela massa adepta, a Académica é um clube que extravasa as limitações geográficas, no entanto Coimbra será sempre a casa e o coração do clube. De forma a fortalecer a ligação entre a Académica e a cidade, a direção do clube tem como bandeira para este mandato promover dinâmicas que visem unir os conimbricenses com a instituição e que se torne um hábito ir ao Estádio Cidade de Coimbra, apoiar a briosa “como se fosse uma pessoa da família”, palavras célebres de Joaquim Isabelinha, figura mítica da Académica.

Formação na base do futuro

No total, mais de 400 atletas jogam futebol sob a alçada da Académica, desde as crianças da escolinha briosa, aos profissionais do futebol sénior. No que respeita ao futebol, não existe no distrito e na região um clube que se aproxime da dimensão da Académica de Coimbra, fazendo acrescer a responsabilidade social da instituição. Sobre o cariz social do clube, com base assente na formação, Pedro Roxo afirma que “temos no seio do clube uma preocupação não apenas em formar pessoas, mas também adultos responsáveis. Dentro da nossa academia, temos uma sala de estudo, com explicações e

há obrigatoriedade dos miúdos que vivem na academia para com os estudos. Enquanto residentes, os nossos jovens vêm para cá jogar, mas também estudar e ter aproveitamento escolar. Um dos casos que mais nos orgulha é o do Dani, que joga na equipa principal e está na Universidade, onde entrou com uma média elevada e no final do primeiro ano, recebeu um prémio de mérito, por ser um dos melhores alunos da sua faculdade”.

em termos de marca e em termos empresariais, como também é um orgulho pessoal. A dimensão da Académica é reconhecida por todos, embora admita, que não tinha noção da verdadeira grandeza deste clube, que ultrapassa os limites nacionais. É uma marca mundial e com paciência o clube voltará à primeira divisão nacional, porque merece e porque tem uma forte estrutura diretiva”.

De resto a formação assume um papel de destaque no que respeita ao futuro do clube, uma vez que, tendo em conta a inflação dos custos do futebol, a longo prazo a formação é a melhor solução para uma base sólida, em termos não só financeiros, mas também desportivos e uma realidade necessária para todos os clubes portugueses.

Académica com garra

Pela primeira vez este ano, a Académica equipa Claw, uma marca portuguesa relativamente recente no mercado, que chega agora aos campeonatos profissionais e que irá vestir os estudantes nas próximas temporadas. Bruno de Carvalho, responsável máximo pela Claw, vinca em palavras à nossa revista, que “o sucesso da Académica é o nosso sucesso e esta parceria é uma forma não só de darmos um passo em frente

Sociedade Anónima Desportiva

Uma das bandeiras eleitorais de Pedro Roxo para este segundo mandato, foi a criação de uma Sociedade Anónima Desportiva, uma SAD, com vista o investimento interno, que permita resolver vários dos problemas financeiros da Académica e potencialize o clube no principal patamar do futebol português. “Neste momento os clubes portugueses têm de encontrar uma maneira de se sustentar perante a forma como o futebol está inflacionado, a nível mundial. As SADs abrem portas ao investimento externo e podem solucionar problemas financeiros que impedem os clubes de atingir maiores voos. O lugar da Académica é entre os melhores e é nesse sentido que estamos a trabalhar”. Neste momento o clube está a ultimar os detalhes com vista a criação de uma SAD, que será proposta aos sócios, “o mais rapidamente possível”. 



R. Francisco Lucas Pires Loja 3 Piso -1,
3030-489 Coimbra
239 721 160
geral@dronezone.pt

§

SER SAUDÁVEL É TÃO SIMPLES QUE ACABAMOS POR COMPLICAR.



por Marco Bernardino
Licenciado em Educação física e Desporto.
Mais de 13 anos de experiência na área do desporto/ fitness.
Formador em modalidades de grupo.
Personal Trainer (Fitness Hut) especialista em perda de peso,
recuperação de lesões e treino no pré e pós-parto.

Quando falamos em vida saudável o primeiro pensamento é perder a barriguinha ou mesmo começar aquela dieta incrível que encontramos na internet, certo? Se pensam assim já estão a começar mal, ser saudável é tão simples que acabamos por complicar.

Passo a passo irei passar algumas dicas para que este novo início seja mais eficaz e ajudar o vosso corpo a ficar mais limpo e funcional por fora, e essencialmente, por dentro. Estas dicas baseiam-se em três pilares que acredito serem cruciais nesta procura por uma vida mais saudável.

1. Quando falamos em fazer uma alimentação saudável não faz sentido procurar na internet planos alimentares ou receitas milagrosas, este é o primeiro grande erro. É essencial procurar um profissional da área da nutrição, alguém que tenha o conhecimento necessário para nos ajudar de uma forma segura e que saiba avaliar a nossas necessidades calóricas, traçando assim um plano específico e eficaz.

- Não acredito em dietas, não funcionam, não são duradouras, não são saudáveis. O segredo está na educação alimentar, que deve começar bem cedo nas nossas vidas, por isso mesmo, esta educação funciona melhor se for feita em família, em conjunto. Optem por substituir os maus produtos por outros com mais qualidade. O segredo está em simplificar e nunca estar grandes períodos de tempo sem comer. Evitem produtos processados e demasiado açucarados, lembrem-se que o açúcar funciona como uma droga no nosso organismo. Como estamos numa onda mais ecológica, escolham um ou dois dias fixos por semana, em que a carne e o peixe não estejam presentes, assim conseguimos equilibrar o nosso organismo e ao mesmo tempo ajudar o planeta.

- Ao iniciar um processo destes é errado começar por procurar suplementos alimentares ou mesmo aqueles comprimidos mágicos que prometem fazer milagres ao nosso corpo. Primeiro porque a maioria das pessoas não entende de suplementação e com esta moda da proteína em todos os produtos estamos a sobrecarregar o nosso organismo que não tem assim tanta necessidade proteica por exemplo. Dos tais comprimidos mágicos não me vou aprofundar porque estou a passar dicas saudáveis e não há nada de saudável neles, prejudicam os nossos rins, o nosso fígado, ou seja, o funcionamento natural do corpo.

2. Quantos de vocês já fizeram a promessa de começar a praticar exercício físico regular e após umas semanas desistiram? Um dos principais erros é colocar a fasquia demasiado alta no início, o processo de treino tem de ser

gradual e contínuo, quando temos um estilo de vida sedentário durante muito tempo não podemos exigir resultados incríveis logo no primeiro mês, porque na realidade não vai acontecer e acabamos desmotivados.

- Pedir ajuda não é assim tão difícil, existem professores especializados ou Personal Trainer com capacidade de adequar um plano de treino aos seus objetivos. Os planos de treino da internet, dos influencers, instagramers, etc, são ótimos, mas para eles. Um plano de treino não é uma receita igual para toda gente, todos temos um histórico de lesões, patologias ou mesmo doenças, e muitos desses exercícios podem não ser adequados e prejudicar seriamente a nossa saúde.

- Um dos pontos para ter sucesso na vida é arranjar soluções e não desculpas, por isso vamos lá desmistificar as mais utilizadas:

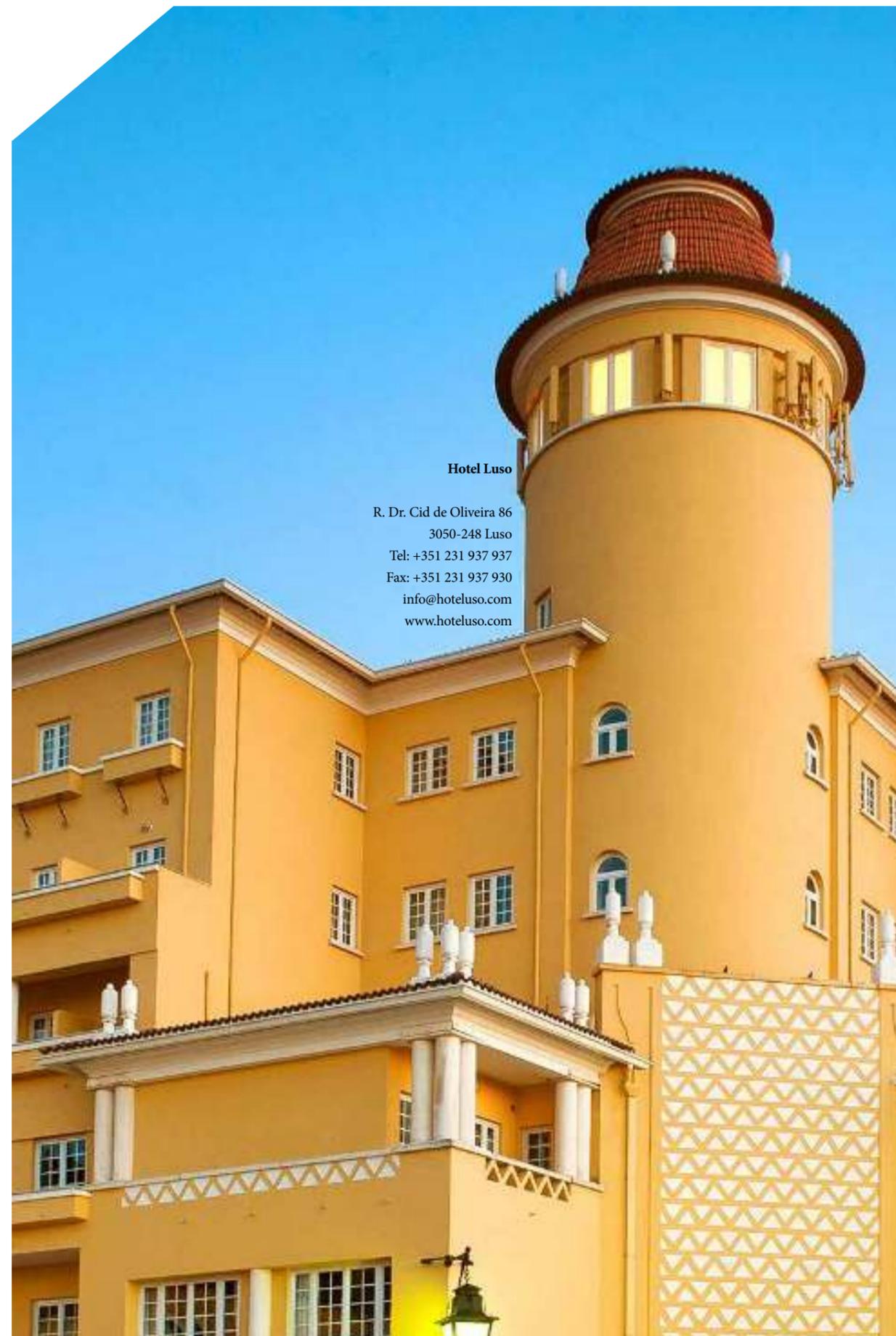
- "*Não tenho tempo*", os novos estudos comprovam que treinos curtos e intensos produzem boas alterações no nosso corpo, por isso 30 minutos por dia três vezes por semana não é assim tanto tempo certo?

- "*É caro*", estamos uma época em que existem cada vez mais ginásios low cost e por mais ou menos 20€ por mês podem treinar todos os dias a qualquer hora sem qualquer tipo de limitação ou fidelização. Menos uma desculpa certo?

- "*Não é para mim*", é sim, porque existem tantas coisas para fazer que acabamos por gostar de alguma, se não gostam de musculação façam aulas de grupo, ou treino funcional, crossfit, corrida, bicicleta, pilates, yoga, etc. Há uma variedade gigante de treinos para nos sentirmos cada vez mais motivados e treinados.

7. Por fim o descanso, não há grande ciência, mas conseguir dormir bem durante as tais sete horas por dia vai fazer com que o nosso dia seja muito mais produtivo e eficaz. Tudo o que foi falado anteriormente vai ajudar a melhorar a qualidade do nosso sono, ou seja, a boa alimentação e o treino bem planeado.

Não queiram fazer tudo de uma vez, tentem alterar gradualmente os vossos hábitos, fazer reduções em tudo o que prejudica a nossa qualidade de vida. Introduzam gradualmente o treino e os novos produtos alimentares. Escrevam o que querem mudar na vossa vida os vossos objetivos a curto e médio prazo e tentem olhar para esse papel todos os dias. Criem um compromisso com vocês próprios e sejam felizes no processo, e se os outros conseguem eu acredito que vocês também vão conseguir. 



Hotel Luso

R. Dr. Cid de Oliveira 86
3050-248 Luso
Tel: +351 231 937 937
Fax: +351 231 937 930
info@hoteluso.com
www.hoteluso.com

A marca de equipamentos made in Portugal

www.claw.pt

NEVER GIVE UP!

A Claw é hoje uma reconhecida marca de vestuário desportivo que equipa, entre outras, a Académica de Coimbra. No entanto, a história desta marca começou bem antes do seu lançamento para o mercado.

A Claw, enquanto marca de vestuário desportivo, defende “a qualidade, tecnologia de ponta e mão de obra portuguesa”. “Não queremos entrar na guerra dos preços.” Bruno explica que a marca quer posicionar-se no mercado num segmento “em que o custo da peça é o justo.

Esta marca é, em muito, fruto de um sonho de Bruno, que sempre esteve ligado ao desporto e sempre encontrou nesta área uma grande paixão. Durante o seu percurso profissional, Bruno fez “de tudo um pouco: jardinagem, atendimento em lojas de desporto, trabalho em fábricas...”. Em 2001 começou a trabalhar na Tratomáquinas, empresa que era do seu sogro e que se dedicava “ao comércio de acessórios para máquinas industriais”. Já depois da sua entrada na empresa, continuaram “o caminho em Portugal e internacionalizaram-se com a ida para Angola”.

Ao longo dos anos, a empresa foi “entrando em varias áreas de negócio, sendo que a mais recente é a Claw, que surgiu faz agora três anos”. Bruno desvenda o surgimento desta marca. “Sempre estive ligado ao desporto e sempre gostei muito da área. Por isso, a determinada altura decidi criar uma marca de desporto”.

Do sonho à concretização ainda foi um longo caminho. “Criou-se a marca, registou-se, mas depois ficou na gaveta.” E só viria a sair de lá algum tempo depois, numa altura em que Bruno estava ligado ao Real Massamá e o sorteio da Taça de Portugal ditou que jogariam com o Benfica, nos oitavos de final. “Achei que da taça de Portugal era uma boa altura para começar e lançarmo-nos para o mercado. Foi aí que tudo começou”. Com pouco tempo disponível, foi em “duas semanas que arranjamos tudo para fazermos os equipamentos”. Conseguiram lançar-se e, a partir daí foram crescendo “devagarinho e acrescentando clubes à lista de parceiros”.

Neste momento, “já são alguns os clubes que vestem os nossos equipamentos”. Bruno recorda que um dia estava a ver um jogo de futsal feminino na televisão e que se surpreendeu ao ver que um dos treinadores de uma das equipas “apareceu com o polo da Claw”. Contudo, neste momento, a presença da Claw já vai bem além do vestuário. “A parceria que fizemos com a Associação de Futebol de Setúbal permitiu-nos uma presença mais alargada. Os campeonatos dessa Associação são campeonatos Claw e a bola oficial também é nossa”.

Mais recentemente, a marca enfrentou um novo desafio que foi o de vestir a Académica de Coimbra. “A Académica contactou-nos, para grande surpresa nossa. Fomos lá reunir e apresentarmos toda a academia. Posteriormente, marcamos reunião cá, para conhecerem a marca e percebermos se existia ou não capacidade da nossa parte para darmos resposta”. A parceria com este clube é sem dúvida uma mais valia, porque, afirma Bruno, “a Académica é um clube com maior expressão em todo o mundo, sobretudo por causa dos estudantes. É o clube mais antigo de Portugal. Mesmo

eu, que gosto muito de futebol desde sempre, não tinha noção da projeção da Académica”. Por agora e durante os próximos três anos, todas as equipas de futebol da Académica de Coimbra “são Claw, desde as escolinhas até aos seniores”.

A Claw, enquanto marca de vestuário desportivo, defende “a qualidade, tecnologia de ponta e mão de obra portuguesa. Não queremos entrar na guerra dos preços.” Bruno sublinha que a marca quer posicionar-se no mercado num segmento “em que o custo da peça é o justo. Queremos entrar na guerra da qualidade, o melhor produto ao melhor preço, mas sempre o melhor produto”.

Com o objetivo de fazer chegar a qualidade deste produto a um maior número de clientes, a Claw terá em breve um site com loja online e, depois disso, “o passo seguinte é a loja física”. “A primeira será em Lisboa, uma vez que estamos sediados em Sintra, mas logo a seguir queremos ter um ponto de venda no Norte e outro no Sul”. Para dar resposta a todas estas novidades, a empresa pretende aumentar o seu espaço de produção. “Está projetado duplicarmos o espaço que temos aqui na fábrica e também termos cá uma loja. Queremos construir umas instalações que marquem e sejam cada vez mais o rosto da Claw”.

Longe de imaginar que três anos depois, a marca que sonhou, estivesse onde está, Bruno não tem dúvidas de que isto se “deve ao fator mais determinante de qualquer negócio: o fator humano. É fundamental termos uma boa componente humana para chegarmos aos objetivos. Podemos ter as máquinas de topo, o melhor material, os melhores computadores, mas se não tivermos bons recursos humanos, não vamos conseguir”. Na Claw a máxima é de que “as pessoas se sintam bem e trabalhem com alegria, satisfação e boa disposição”.

Sobre o próximo ano de 2020, Bruno não tem dúvidas de que será um ano de conquistas para a Claw. “Não gosto de adiantar muita coisa, mas estamos a criar todas as condições para que 2020 não seja melhor, mas sim muito melhor que 2019. Se tudo correr como esperamos vai haver muito mais pessoas a conhecerem a nossa marca e a vestirem a nossa marca”. À Académica de Coimbra, Bruno deseja exatamente o mesmo. “Que cumpram todos os seus objetivos, nomeadamente o de subir de divisão”. Quando se trata de futebol o essencial, avança, “é que impere o bom senso e a calma. Não se pode pôr em causa todo o trabalho por uma bola que vai ao poste e não entra.” E, remata, “a Académica merece, merece muito, estar na primeira liga”. 

Aqui se formam Invictos de artes marciais para a vida

No Porto existe uma academia de taekwondo songahm que, em apenas cinco anos de existência, já formou campeões europeus de várias idades. Mas o foco é mesmo formar bons alunos e cidadãos.

Todos nós já ouvimos falar de taekwondo, a arte marcial tradicional coreana, cujo nome significa modo de pontapear e golpear, e que é uma modalidade olímpica. Mas talvez não conheçamos ainda muito bem o taekwondo songahm. Este estilo tem como objetivo o desenvolvimento físico e mental dos alunos e é a base da Academia Invicta, no Porto.

A academia, situada na rua de São Dinis, nasceu em setembro de 2014, mas a história do seu fundador e a ligação deste às artes marciais vem de longe. “Comecei nas artes marciais há mais de 20 anos. Morei em Lisboa até aos meus 30 anos e depois vim para o Porto. Mas fiz lá a minha formação até ser cinturão preto, já ajudava os meus instrutores a dar aulas e já tinha o bichinho de abrir uma academia”, contou Hugo Casimiro à revista IN Corporate Magazine.

Formado em Engenharia Informática, a paixão pelas artes marciais falou mais alto e, em 2011, deixou a sua atividade profissional para abraçar um novo desafio a tempo inteiro. “Ainda estive algum tempo, em Lisboa e no Porto, a sair do trabalho e ir para a academia dar aulas. Em 2011 entreguei a carta de demissão. Foi uma decisão repentina”, explicou Hugo Casimiro.

Para quem sempre gostou de filmes de artes marciais, mas nunca pensou em praticar, não deixa de ser uma mudança que aconteceu “por acaso. Experimentei uma aula e gostei”, frisou.

Entre 2011 e 2014 tirou o CAP (formação de formadores) e acumulou aulas de informática com aulas de artes marciais em infantários, colégios e clubes desportivos no Porto para “aumentar o número de alunos”. Quando teve um número suficiente, abriu o seu próprio espaço.

“Temos alunos que os pais trazem para ganhar confiança, disciplina, autoestima. Os adultos vêm pela componente física, outros pela defesa pessoal. Uns querem conhecer pessoas. Temos famílias inteiras aqui. Fomenta-se bem a parte familiar. Os pais assistem às aulas dos filhos. Os alunos conhecem-se todos”, resumiu o 5.º DAN e instrutor certificado pela ATA (American Taekwondo Association).

Assim se percebe porque é que a Academia Invicta, exclusiva de taekwondo songahm, se apresenta como “mais do que uma escola de artes marciais, somos uma escola de vida”.

Para tal é preciso entender este estilo de taekwondo. E quem

melhor do que um 5.º DAN (existem 9 DAN's, ou seja, graus) a fazer isso por nós? “É um estilo de taekwondo desenvolvido por um mestre coreano, Haeng Ung Lee, que se mudou para os EUA com a ideia de difundir a arte marcial, mas achando que esta não transmitia a beleza da arte acabou por criar um estilo próprio, visualmente mais apelativo e adequado aos tempos modernos. O taekwondo olímpico foca-se muito na parte competitiva. O nosso foco é o desenvolvimento emocional, físico e mental do aluno”, sintetizou o professor.

Dos mais de 100 alunos que a Academia Invicta tem atualmente, “15 competem com regularidade”, mas “a nossa missão é desenvolver líderes para a vida”. E isso é possível graças aos seis valores básicos reforçados na academia: disciplina, comunicação, convicção, respeito, honestidade e autoestima. “Nós funcionamos por ciclos aqui na academia. De dois em dois meses mudamos o ciclo e a forma como comunicamos os valores. As aulas são muito dinâmicas”.

O que marca mesmo a diferença é a forma como Hugo Casimiro e os outros instrutores (há outros dois certificados) passam isso para os alunos. “Ligamos sempre o que eles fazem aqui na academia ao que fazem na escola e em casa. Pais, professores e instrutores trabalham em equipa para o desenvolvimento emocional da criança”.

Por exemplo, os menores de idade só podem fazer o exame para subir de graduação se trouxerem uma ficha preenchida pelos pais a dizer que “mostraram disciplina em casa e se portaram bem. Depois têm outra ficha para levar para a escola e na escola é o mesmo procedimento, dependendo dos objetivos de cada um”, elucidou o criador da Academia Invicta.

O facto de ser tudo feito com seriedade q.b. também ajuda a esse método de ensino de sucesso. “Não somos instrutores muito sérios ou sisudos. Os alunos têm de se divertir, apesar de toda a estrutura nas aulas, como começar com pés juntos, as regras para entrar, arrumar os sapatos no sítio certo, etc.”.

Resultado? Apesar do número de alunos adultos ter subido bastante desde a abertura da academia, a maioria continua a ser criança. As inscrições são possíveis a partir dos 4 anos e a turma dos 4 aos 6 anos é a que tem maior número de alunos. “A nível de disciplina, todos conhecem as regras. Os pais assistem à aula, fazem o juramento com eles e seguram alvos e tábuas para eles partirem. Gostamos dessa interação”.

Aliás, além de realizarem ações de team building em empresas

“Ligamos sempre o que eles fazem aqui na academia ao que fazem na escola e em casa. Pais, professores e instrutores trabalham em equipa para o desenvolvimento emocional da criança”.

e workshops de artes marciais, também têm o Legacy, um programa de formação de instrutores para alunos a partir dos 9 anos e cujas aulas são focadas na liderança e comunicação com os outros. “Temos uma aluna com onze anos que já é cinturão preto e ajuda nas aulas. Foi campeã europeia em 2019 e campeã nacional em 2018. Temos alunos que quando vão às competições vêm carregados de medalhas. Não é o nosso foco. É consequência. Prefiro um pai vir ter comigo e dizer que o filho está mais confiante na escola”, lembrou.

A competição não é essencial, mas não podemos deixar de fazer referência a isso, até porque a Academia Invicta é a única no Porto que pertence à Federação Portuguesa de Songahm. Como tal, entra no circuito nacional de competição e no torneio europeu. Têm 17 títulos europeus, sendo que alguns são do mesmo aluno.

A preocupação, agora e para o futuro, passa por aumentar o número de alunos e expandir o espaço. “Queremos levar o Taekwondo Songahm a mais crianças, jovens e adultos. Queremos realizar a nossa missão de formar Líderes para a vida e contribuir desta forma para um mundo melhor, através das artes marciais, um cinto preto de cada vez.”



Hugo Casimiro

INVICTA Artes Marciais
Formamos Líderes para a Vida
www.invictamaa.com
www.facebook.com/invictamaa
tlf: +351 910 479 457

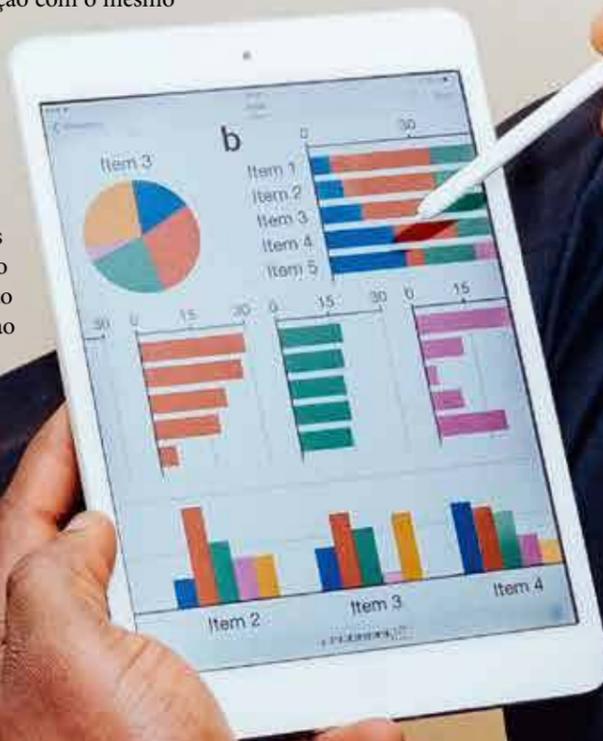


O Produto Interno Bruto (PIB) do terceiro trimestre surpreendeu positivamente e pode ser visto como uma confirmação de que a economia engrena uma recuperação. A economia portuguesa cresceu 1,9 por cento no terceiro trimestre, revelam os dados do Instituto Nacional de Estatística, mantendo assim o ritmo de expansão do Produto Interno Bruto, ajudado pela aceleração do consumo privado. Já o investimento abrandou.

A despesa das famílias acelerou no terceiro trimestre, ajudando a economia portuguesa a manter o ritmo de crescimento. O Produto Interno Bruto (PIB) aumentou 1,9 por cento em termos homólogos (variação real), mantendo o ritmo de expansão dos três meses anteriores, indicam os dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), divulgados esta sexta-feira.

Segundo a estimativa rápida do INE, comparativamente com o segundo trimestre de 2019, o PIB aumentou 0,3 por cento. O Produto Interno Bruto cresceu 0,3% no terceiro trimestre, face aos três meses anteriores, metade do registado no segundo trimestre, mantendo o ritmo de crescimento, de 1,9 por cento, na comparação com o mesmo período de 2018, divulgou o INE.

Já em termos homólogos, o INE indica que a procura interna registou um contributo positivo para a variação homóloga do PIB semelhante ao observado no segundo trimestre, verificando-se uma aceleração do consumo privado, enquanto o investimento registou um crescimento menos intenso. Foi graças a esta aceleração do consumo que o contributo da procura interna para a variação homóloga do PIB se manteve inalterado face ao segundo trimestre, situando-se em 3,2 pontos percentuais.



"Os cálculos são do 'Expresso', que aproveitou a mais recente atualização da base de dados macroeconómicos e orçamentais da Comissão Europeia para fazer o balanço dos últimos quatro anos de investimento público médio anual per capita entre os 28 Estados-membros da UE", informa-se no artigo.

"O balanço entre 2016 e 2019 revela que o cidadão português só tem direito ao terceiro menor investimento público per capita da UE. Em causa está o dinheiro investido no conjunto dos seus hospitais, escolas, transportes, infraestruturas, equipamentos sociais ou demais serviços públicos a nível central, regional ou local", acrescenta-se. "Neste período de quatro anos, praticamente coincidente com o mandato do primeiro Governo socialista de António Costa, foram investidos pelo setor público nacional uma média anual de 347 euros por português, só acima dos 296 euros por romeno e dos 242 euros por búlgaro".

Desde 2011 que o peso conjunto do investimento das empresas e do Estado face à dimensão PIB não era tão elevado, superando os 19 por cento do PIB e regressando ao nível de 2011. 

Crédito consolidado



A Findigno nasceu em 2015 e é especializada em crédito consolidado, uma solução que reúne várias linhas de crédito numa única mensalidade. A IN foi saber mais sobre o tema com Carlos Reis que fundou a empresa juntamente com Carina Inácio.

O crédito consolidado é uma “espécie de crédito pessoal que ao invés de ser colocado na conta do cliente para uso próprio é utilizado para liquidar crédito prestado por outras entidades bancárias – independentemente das linhas de crédito”, começa por explicar Carlos Reis. Este crédito pode ter liquidez associada ou não, o que significa que além de pagar diversas prestações, pode também englobar um valor destinado à utilização mensal por parte do cliente.

Este produto, na perspetiva de Carlos Reis, não tem um público-alvo definido e pode ser interessante para indivíduos com diferentes níveis de rendimento. A sua principal vantagem é diminuir o endividamento. “Existem indivíduos que têm um endividamento na ordem dos 80 a 100 por cento. Para essas pessoas, torna-se incomportável liquidar os créditos e com o crédito consolidado consegue-se reduzir os valores a pagar mensalmente”, explica o CEO.

A maior desvantagem é o incremento do prazo de pagamento e o eventual risco de contração

de novos créditos. “Por vezes os clientes fazem crédito consolidado e começam a sentir facilidade em fazer frentes às prestações que têm, acabando por contrair novos créditos”, alerta o fundador da Findigno, que sublinha que a situação ocorre com 50 por cento dos indivíduos.

Todas as pessoas podem contrair crédito consolidado, desde que tenham número de contribuinte e respondam a uma série de requisitos relacionados com o rendimento disponível e taxas de esforço. Apesar disso, Carlos Reis explica que depois de contrair o primeiro crédito consolidado é muito difícil contrair outro o que implica responsabilidade por parte do cliente.

O balanço dos últimos anos é positivo e Carlos Reis refere um crescimento “equilibrado e sustentando”, vê o futuro com bons olhos, acreditando que o crédito consolidado é cada vez mais conhecido. “Quando a Findigno nasceu existiam poucas entidades a oferecer soluções no âmbito do crédito consolidado, hoje em dia a panóplia é mais alargada e no futuro o crédito consolidado vai crescer ainda mais”, prevê.

Campanha válida de 2 a 24 de dezembro de 2019.

EXTENSÃO DE GARANTIA
AMPLIAÇÃO ATÉ 2 ANOS €219

€4799,99

LG LED 75 SM 9900PLA
3X USB, 4X HDMI
1277210

EXTENSÃO DE GARANTIA
AMPLIAÇÃO ATÉ 2 ANOS €219

€3299,99

SAMSUNG LED QE 65 Q900RATXXC
3X USB, 4X HDMI
1273425 - Disponível por encomenda em algumas lojas

INCLUI MAGIC REMOTE

OFERTA LED 49 SM 8200PLA 1275309

OFERTA SMARTPHONE GALAXY A80 1276451

GRANDE PORTO: PORTO (LA VIE PORTO BARRA SHOPPING CENTER) • MAR SHOPPING (LUNTO AD REA) • MAR • ERMESINDE (RETAIL PARK) • DA R. VILAS • CARVALHOS (ATLANTIC PARK) • PENAFIEL (LUNTO AD RAI) **GRANDE LISBOA:** MAPRA (MAPRA RETAIL PARK - LOJA B) • ALVERCA (ALFÂNDEGA PARK) • LOURES (C.C. CONTINENTE) • SINTRA (RETAIL PARK) • OLIVAS (SPACE SHOPPING) • ALFRAGIDE • FÓRUM MONTEJO • BARBEIRO (PLANET RETAIL PARK) • SETÚBAL (ATLANTIC PARK) • LISBOA (C. C. CAMPO PEQUENO) **NORTE:** CHAVES (RETAIL CHAVES) • VALONGO (INTERMARCHÉ) • VILA REAL (EDIFÍCIO REINVO) • VIANA DO CASTELO (VIANA RETAIL CENTER) • BRAGA (RETAIL CENTER) • GUIMARÃES • FAMILIÃO - STY TRESO • MONÇÃO (3RD FLOOR) **CENTRO:** OVAR (EN 109) • AVEIRO (RETAIL PARK) • VISEU (PALÁCIO DO GLOBO SHOPPING) • VISEU (RETAIL PARK) • GUARDA (IN CAJADA RETAIL PARK) • COIMBRA (RETAIL PARK TAVERO) • FIGUEIRA DA FOZ (INTERMARCHÉ) • COVILHÃ (CONLHA SHOPPING) • POMBAL (EDIFÍCIO INTERMARCHÉ) • LEBRGA (INTERMARCHÉ) • OLIVALVAS • PORTO DE MÓS • CALDAS DA RAINHA (LA VIE) • TORRES NOVAS (TORRESHOPPING) • SANTARÉM (RETAIL PARK) • ALMÉRIM (EDIFÍCIO RINGO DOD) **SUL:** ALBUFEIRA (RETAIL PARK) • PARRÓTIARO SHOPPING • PORTIMÃO (VILAMARCHÉ)

A melhor solução para as viagens da sua empresa

www.globalisviagens.pt



A Globalis Viagens, agência especializada em viagens e eventos corporativos, celebra cinco anos de presença no mercado nacional. A multinacional iniciou o seu negócio em Portugal no ano de 2015, tendo desde então obtido um aumento de receitas em cerca de 500 por cento, com um crescimento de 75 por cento em 2018 quando comparado ao ano anterior. Fátima Silva falou sobre a identidade que define a empresa.

Podemos apresentar a Globalis como sendo 'o braço direito' das empresas?

Para ser sincera, parece-me exagerado posicionarmos com o "braço direito" do cliente. Podem sim, apresentar-nos como parte da equipa, que presta um serviço dedicado, especializado e crítico, que contribui no dia a dia para o bem-estar, conforto e segurança dos viajantes, convidados ou colaboradores do cliente.

Dando o exemplo de uma empresa exportadora, a GLOBALIS é um elo fundamental da cadeia. É nesse sentido que participamos diretamente no desenvolvimento do negócio do nosso cliente.

Para elucidar-nos os nossos leitores, peço-lhe, então, que nos apresente a Globalis.

A Globalis é uma TMC (Travel Management Company) que concentra a sua atividade na área das Viagens e Eventos, especializada no segmento corporativo. Temos escritórios próprios em Portugal e no Brasil, agências de representação em Angola e Moçambique, agentes credenciados em 86 países e membros ativos da TSI – Travel Solutions International presentes em mais de 40 países. Por isso, orgulhamo-nos de oferecer uma solução integrada e verdadeiramente global.

Eventos corporativos, viagens, alojamento... A Globalis providencia tudo o que as empresas necessitam, seja internamente ou para os seus clientes. Neste caso, os seus parceiros são a vossa principal mais-valia...

Como referi a TSI e a rede de agentes credenciados em todo o Mundo, que são os nossos parceiros premium. Maioritariamente a relação com os parceiros é biunívoca, o que significa que, também os representamos em Portugal e no Brasil assim, o que permite desenvolver uma relação de confiança mútua, porque conhecemos a operação, desenhamos os projetos em conjunto e partilhamos a execução e o planeamento.

Este envolvimento, é particularmente relevante e sensível, quando estamos perante projetos nas aéreas de Viagens de Incentivo ou Motivação, ou até mesmo na produção e gestão dos Eventos culturais, desportivos e/ corporativos.

O que distingue a Globalis das restantes empresas do sector?

Por exemplo, se falamos de Viagens Corporativas o fator custos, segurança e qualidade de informação são as key questions. Evidenciar que o cliente esta a comprar a melhor tarifa, que tem todas as regras para decidir e é acompanhado em todo o processo, são princípios que levamos muito a sério. Para além de termos todos os processos certificados pela Certificação de Qualidade segundo os requisitos da NP EN ISO 9001/2015, desenvolvemos e disponibilizamos aos nossos clientes o programa "EVIDENCIA" que evidencia em tempo real as key questions que já referi.

São instrumentos que garantem e monitorizam o Rigor e o Compromisso.

E o que marca um evento com a garantia Globalis?

Em nosso entender o fator determinante para o sucesso de um evento é, antes de tudo, estarmos comprometidos e identificados com os objetivos e estratégia de comunicação do promotor do cliente do evento. Por isso somos por vezes "acusados" de exigirmos briefings pragmáticos e detalhados, com todas as envolventes e objetivos muito definidos. Diria que esta a nossa primeira marca diferenciadora, é conhecer o projeto e assumirmos o SLA de Realização.

Os eventos são projetos de grande investimento e visibilidade para o cliente, com pouco tempo de duração, o que significa que não há margem para imprevistos. Tudo tem de acontecer como previsto. A nossa segunda marca será a excelência do Planeamento e rigor na Operação.

Naturalmente que a nossa assinatura só está completa quando adicionamos a Criatividade e uma Criteriosa Gestão do Orçamento.

E quem é a mulher à frente da Globalis?

A mulher à frente da Globalis nasceu, cresceu, estudou e vive em Lisboa. Sou divorciada e mãe de duas filhas (costumo dizer que tenho 2 profissões: gestora e mãe...), gosto de estar em família, escrever, cinema, música e adoro conhecer, e dar a conhecer, o mundo. Profissionalmente, considero-me uma mulher dinâmica, pragmática e com uma boa noção das prioridades.

Como chega aqui?

Cedo percebi que o Turismo me seduzia, por isso a minha opção académica foi a licenciatura em Turismo e Gestão de Empresas Turísticas e ainda uma pós-graduação em Gestão na UCL. Comecei por estagiar na CWT, onde me apercebi da multiplicidade de fatores que tinha de conjugar, foi um excelente estágio. No entanto, iniciei a minha carreira profissional na hotelaria, que gostei bastante, mas, achei redundante o produto que tinha para oferecer.

Percebi que o meu lugar era conjugar vários produtos, aviação, hotelaria, transportes, guias, restaurantes e criar um serviço, em várias partes do mundo. Por isso decidi transitar para o setor das Agências de Viagens em 1991 para a agência onde tinha estagiado.

Em 1993 passei por uma outra agência Corporate e regresso à CWT em 2002. Fiz uma boa parte da minha carreira em

empresas multinacionais, tendo desempenhado funções de direção em várias geografias.

Em 2015, com os meus sócios, percebemos que havia espaço para uma TMC de rigor, com modelos operacionais e financeiros disruptivos.

E assim nasceu a GLOBALIS e aqui estamos, com motivação, a iniciar o nosso 6º ano de operação.

E como se avizinha o futuro?

Este setor, tal como outros na sociedade em que vivemos, é e será cada vez mais competitivo, por vários fatores nomeadamente, porque alguns prestadores de serviços insistem em entrar na cadeia de valor das AVs, disponibilizando produtos standards, isolados e aparentemente com boas condições, mas, sem qualquer valor acrescentado nem garantias.

Para nós o desafio está em manter o cliente no centro da nossa atenção e o nosso corpo de colaboradores no centro das nossas prioridades, nos últimos 5 anos conseguimos, uma curiosidade a este propósito: A GLOBALIS este ano foi distinguida como uma das 100 Melhores Empresas para Trabalhar em Portugal, iniciativa levada a cabo pela EXAME, em parceria com a Everis e a AESE – Business School. Obtivemos ainda o Primeiro lugar no setor de Atividades de Agências de Viagens e o Segundo no de Atividades e Serviços de Apoio.

Distinção que muito nos orgulha, mas, voltando à nossa visão de futuro, esta é a chave do sucesso, conseguindo manter esta estratégia estamos certo que o futuro nos será risonho!

As nossas vantagens

- ASSISTÊNCIA 24H: Disponibilidade assistida 24h através de um profissional dedicado a si
- CERTIFICADO DE QUALIDADE: Certificados em qualidade pela AFCEP de acordo com a norma ISO 9001/2015
- GRUPO TSI: TRAVEL SOLUTIONS INTERNATIONAL. Presentes em cerca de 40 Países em mais de 100 escritórios
- PROGRAMA EVIDÊNCIA: Evidenciamos o cumprimento do SLA acordado

Os nossos serviços

- VIAGENS CORPORATIVAS: Serviço 24h+1 - 35€ (taxa por ano)
- LOGÍSTICA DE EVENTOS: Agilidade, Criatividade, Transparencia
- VIAGENS DE INCENTIVO: Experiências únicas e inesquecíveis
- PRODUÇÃO DE EVENTOS: Produção de soluções inovadoras
- VIAGENS DE LAZER: Viagens à medida sem preocupações
- SERVÍCIOS DE CONCIERGE: Como e quando precisa. A qualquer hora

CONTACTE-NOS

Rua Lagares 45A, 1700-025 Lisboa | Portugal | +351 21 390 21 80 | globalis@globalisviagens.com | NIF: 503 339 778 | N.º VAT: 5116 | LISBOA - SÃO PAULO - LUANDA - MAPUTO

Novos desafios na Administração de Condomínios



Joana Gonçalves / CEO

A par das questões habituais e já amplamente discutidas sobre os condomínios, deparamo-nos atualmente com outras situações, decorrentes da evolução da sociedade e que trazem novos desafios aos administradores de condomínios. Destacamos o Alojamento Local, carregamento de veículos elétricos, a preocupação ambiental, a segurança contraincêndio e pequenas reflexões sobre alguma legislação recente.

Principais alterações legislativas para o Alojamento Local em Condomínios

A Lei n.º 62/2018, de 22 de agosto, que alterou o regime de autorização de estabelecimentos de Alojamento Local (AL), introduziu diversas alterações, em especial, no âmbito do exercício dessa atividade em Condomínios.

Embora tenham ficado substancialmente aquém das expectativas para este setor, uma das alterações mais significativas, é a possível oposição do Condomínio ao Alojamento Local, por decisão de mais de metade da permissão do edifício, em deliberação fundamentada.

Outro aditamento significativo é a obrigatoriedade do Livro de Informações. O livro deve conter informações sobre o funcionamento do estabelecimento de AL e sobre o Regulamento de Condomínio, com as práticas e regras do condomínio que sejam relevantes para a utilização das partes comuns, regras sobre a recolha e seleção de resíduos urbanos e os cuidados a ter para evitar perturbações que causem incómodo e afetem a tranquilidade e o descanso da vizinhança.

No que concerne ao adicional de contribuição para o Condomínio, a assembleia de condóminos pode fixar o pagamento de uma contribuição adicional correspondente às despesas decorrentes da utilização acrescida das partes comuns, com um limite de 30 por cento do valor anual da quota respetiva.

Também passa a ser obrigatória a afixação da placa identificativa na entrada do apartamento.

Carregamento de veículos elétricos

A tendência mundial tem sido no sentido de fomentar a utilização de veículos elétricos e diminuir a dependência dos combustíveis fósseis. Portugal, não é exceção.

Esta nova realidade começa a ganhar destaque nos condomínios que têm de adaptar-se, rapidamente, às novas exigências.

Qualquer condómino, arrendatário ou ocupante legal, a expensas do próprio, pode instalar pontos de carregamento. Se a instalação for realizada, ou passar, em local pertencente a uma parte comum do edifício, carece sempre de comunicação escrita prévia à administração do condomínio, com uma antecedência de, pelo menos, 30 dias. A administração de condomínio só poderá opor-se à referida instalação, num dos seguintes casos: quando, depois de comunicada a intenção de proceder à instalação, o condomínio decida realizar no prazo de 90 dias, a instalação de um ponto de carregamento que permita assegurar o carregamento de baterias; quando o edifício já disponha de um ponto de carregamento para uso partilhado; ou, quando a instalação coloque em risco efetivo a segurança de pessoas ou bens ou prejudique a linha arquitetónica do edifício.

A lei deixa questões básicas por esclarecer, nomeadamente, como é distribuído o consumo da eletricidade, ou quem assume as despesas no caso da instalação elétrica do edifício não suportar os carregadores.

Importância da separação de lixos e o impacto ambiental

O grande aumento da produção de lixo é um dos principais

problemas ambientais da atualidade. Uma das principais preocupações dos centros urbanos é a quantidade de resíduos sólidos produzidos pela população. A maior concentração de população, é em edifícios em propriedade horizontal.

A produção de lixo é uma consequência inevitável da atividade humana, porém tem de ocorrer a sua diminuição. Fala-se, também, em reciclagem do lixo doméstico, mas a separação ainda é insuficiente.

A reciclagem reduz, de forma significativa, o impacto sobre o meio ambiente: diminui a extração de matéria-prima da natureza, gera economia de água e energia e reduz o depósito inadequado do lixo e as agressões ao ar, solo e água.

Em condomínios, seguir as boas práticas na separação dos resíduos sólidos e as regras na correta utilização dos contentores, é fundamental, especialmente, para evitar a propagação de pragas. Trata-se de civismo, da sustentabilidade e preservação do nosso meio ambiente e de um comportamento que deveria ser tido como natural.

Segurança contraincêndio em edifícios

As áreas de circulação (escadas, corredores, as entradas e vestíbulos) de um edifício, bem como as restantes partes comuns (garagens e lugares de estacionamento, telhados e terraços de cobertura, entre outros), têm de respeitar as medidas regulamentares para a livre circulação e acesso a pessoas com mobilidade reduzida, carrinhos de bebés, idosos, bem como garantir a intervenção eficaz e segura dos meios de emergência e socorro (Bombeiros, EMIR, Forças de Segurança, etc.), em caso de necessidade.

Vasos, mobiliário, bicicletas, carrinhos, caixotes, eletrodomésticos, líquidos ou gases combustíveis, sacos de lixo e outros objetos quando colocados nas áreas de circulação e zonas comuns podem constituir um perigo, impedindo a circulação de macas, bombeiros e, em geral, o socorro das pessoas.

As autorizações concedidas em assembleia de condomínio ou regulamento interno referentes a esta matéria, estão sempre condicionadas ao cumprimento das normas legais e regulamentares aplicáveis.

Pequenas reflexões sobre alguma legislação recente, inerente ao Administrador e aos Condomínios

Se, por um lado, as pessoas ainda estão pouco sensibilizadas para a questão da segurança contraincêndio nos edifícios, por outro, o legislador atribuiu a responsabilidade em matéria de áreas comuns ao Administrador, mas não contemplou qualquer legitimidade adicional a este, para intervir em casos de recusa ou incumprimento das regras por parte dos condóminos.

A Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) também encontrou uma solução simples para a emissão dos recibos eletrónicos de renda das partes comuns dos edifícios, fazendo recair sobre o Administrador, as obrigações declarativas. No entanto, olvidou-se de dotar o Administrador de meios para obter a informação essencial (leia-se número de identificação fiscal de todos os condóminos), para conseguir fazê-lo com sucesso.

No cumprimento da Quarta Diretiva Europeia contra o Branqueamento de Capitais, o ordenamento português, trouxe para a esfera jurídica do Administrador, o registo do beneficiário efetivo. Porém, mais uma vez, não há qualquer previsão para o caso do Administrador não conseguir obter voluntariamente toda a informação pessoal dos beneficiários efetivos singulares, dos detentores de mais de 50 por cento de um prédio com valor patrimonial $\geq 2.000.000,00$ €.

Em linha com que tem acontecido nos últimos atos eleitorais, o crescente abstencionismo nas assembleias, é dos maiores problemas nos condomínios. Urge a aprovação de nova legislação, atualizada e adequada à realidade deste século, suscetível de dar resposta a problemas triviais como este e que preveja regulação e fiscalização do setor, capazes, de modo a dignificar a atividade.

No sentido de diminuir os conflitos entre condóminos e aumentar o respeito mútuo, a lei deverá ser clara e prever soluções, por antecipação aos problemas. O Administrador não pode ficar limitado ao recurso aos tribunais, para ultrapassar todos os obstáculos, sob pena de potenciar a beligerância nos Condomínios. 



Calçada de São Lourenço, n.º 3 - Galerias São Lourenço,
Escritório 1º A • 9000-061 Funchal
Telf: 291 761 536
Tlm: 912 179 556
Fax: 291 766 446
email: castelogest@gmail.com
www.castelogest.pt

Oportunidades de investimento para 2020

Independentemente do perfil mais ou menos defensivo, há uma etapa que nenhum investidor pode saltar: a criação de um fundo de emergência, com um montante equivalente a seis vezes o seu rendimento mensal (recomendado pela DECO). A regra de ouro do investimento diz que o risco e o retorno são inversamente proporcionais. Ou seja: se quer ganhar mais dinheiro tem de olhar para mercados com risco mais elevado. Para esta finalidade, terá de fazer vista grossa ao rendimento, aplicando esse dinheiro num produto com capital garantido e que, além disso, permita a sua mobilização a qualquer momento. Assim, se quer tirar algum rendimento do seu dinheiro, a IN apresenta-lhe algumas oportunidades de investimento para 2020.

Imobiliário: o refúgio mais rentável

É a estrela do momento e vai continuar a brilhar em 2020. Investir as poupanças em imóveis é sempre uma aposta segura, mas poucas terão sido as vezes em que foi tão rentável. No geral, o setor continua a ter um bom potencial de valorização. Comprar, reabilitar e vender pode ser uma das soluções para rentabilizar um imóvel. Para 2020 prevê-se uma maior procura pela procura de imóveis para arrendamento, justificada pela falta de oferta.

Bolsa

Ao comprar e vender ações pode conseguir obter rentabilidades superiores a 10 por cento, tendo ainda a possibilidade de ganhar uma percentagem dos lucros da empresa em questão. Hoje em dia, com um investimento de mil euros pode auferir bons retornos. Apesar das grandes variações da bolsa em 2019, derivado à guerra comercial entre Estados Unidos da América e China, o mercado da bolsa de valores continua a ser aliciante. Na tecnologia 2019 ficou marcado pela ligeira recuperação de empresas como Facebook, Apple, Amazon, Netflix e Google, no entanto, para 2020 prevê-se um aumento na tendência da exploração espacial. Também a saúde (com as farmacêuticas) e as energias limpas representam áreas de forte crescimento.

"Crowdfunding"

Uma tendência recente que tem atraído o interesse de cada vez mais investidores é o chamado "crowdfunding", ou empréstimos peer-to-peer (P2P), que na prática significam emprestar dinheiro a pessoas ou empresas através de plataformas na internet, que fazem a ligação entre quem está disposto a emprestar em troca de uma determinada taxa de juro e quem precisa de um empréstimo, mas que não quer ou não pode recorrer às habituais fontes de financiamento – os bancos.

Na maioria dos casos estamos a falar de pequenas e médias empresas, normalmente jovens e inovadoras, que têm dificuldade em obter crédito junto da banca e procuram alternativas de financiamento. Este tipo de investimento pode gerar facilmente retornos acima de 5 por cento, e a sua gestão é bastante simples. Por outro lado, e como na maioria dos investimentos, não há garantias totais de reembolso do capital, um fator que pode ser minimizado com a diversificação dos empréstimos.

Obrigações

Outra opção para investir o seu dinheiro é o mercado de obrigações que, à semelhança dos depósitos, são produtos de renda fixa. Significa isto que o rendimento destes produtos é fixado na altura da emissão e não se altera ao longo da duração

Ao comprar e vender ações pode conseguir obter rentabilidades superiores a 10 por cento, tendo ainda a possibilidade de ganhar uma percentagem dos lucros da empresa em questão.

da obrigação. Trata-se, por isso, de um investimento com maior previsibilidade e que oferece mais segurança, sendo privilegiado sobretudo por investidores de perfil mais conservador.

Os investidores podem aplicar o seu dinheiro em obrigações dos Estados ou das empresas sendo que, neste último caso, os riscos são relativamente maiores. Isto porque as empresas podem declarar falência, por exemplo, e deixarem de pagar os seus empréstimos, levando os obrigacionistas a perder o capital investido. Por esse motivo é recomendado que, dependendo do perfil de risco do investidor, se avalie o emitente dessa dívida, visto que há instituições mais resilientes do que outras.

Bondora

A Bondora oferece-lhe a oportunidade de seguir em frente, com uma plataforma simples e intuitiva que pode ser utilizada por qualquer pessoa. A plataforma desenvolveu a solução Go & Grow, em que o dinheiro é aplicado, de forma automatizada, num portefólio de empréstimos que geram uma taxa de rentabilidade de até 6,75%* ao ano. O investidor não precisa de fazer qualquer análise nem perder tempo, basta adicionar dinheiro. A modalidade Go & Grow, além de proporcionar um rendimento que pode ser superior ao

de diversos métodos tradicionais de aplicação de fundos, não tem prazo ou investimento mínimo e permite solicitar a retirada do capital a qualquer momento, pagando-se uma taxa de apenas um euro.

A somar a isto, os juros dos investimentos são adicionados diariamente, o que permite ao investidor ver o seu dinheiro a crescer todos os dias. Pode ainda ativar as "Transferências automáticas" e a plataforma passa a reinvestir os ganhos/rendimentos, gerando o desejado efeito bola de neve dos juros compostos.

Tecnologia agrícola

A agricultura é um setor em constante mudança e evolução, desde os seus primórdios até aos dias de hoje. As tecnologias e a digitalização penetraram no setor e vão beneficiar a eficiência e a produtividade dos produtores agrícolas de todo o mundo. Há tecnologias que terão o poder de transformar a agricultura, assim como os restantes elos da cadeia alimentar. Sensores, proteínas alternativas, tecnologia para rastreamento de alimentos – oportunidades de investimento na área agroalimentar não faltam. Destaca-se ainda o segmento de alimentos inovadores com um aumento de procura. 

A agricultura é um setor em constante mudança e evolução, desde os seus primórdios até aos dias de hoje. As tecnologias e a digitalização penetraram no setor e vão beneficiar a eficiência e a produtividade dos produtores agrícolas de todo o mundo.

“Acredito na sustentabilidade e num dia a dia mais limpo para as pessoas”

www.cempercentocar.pt

A 100% Car é um stand vocacionado para a venda de carros elétricos usados. Uma oferta nova no mercado que nasceu pelas mãos de Dantas, em fevereiro deste ano. O stand possui uma vasta gama de modelos elétricos, bem como algumas versões de veículos plug-in. A 100% Car pretende afirmar-se no mercado nacional e ajudar de igual forma à promoção do carro elétrico, enquanto elemento fundamental na transformação climática.



Estrada Nacional nº1, nº2035
4535-214 Mozêlos
Santa Maria da Feira, Aveiro

Dantas nasceu numa família “desde sempre ligada ao mundo automóvel” e o seu percurso profissional esteve sempre relacionado a esta área. “Sempre estive ligado a automóveis, não me lembro de gostar de outra coisa”. Há dois anos, quando experimentou um carro elétrico e percebeu “todas as dificuldades do consumidor nessa área” começou a desenhar o projeto da 100% Car. “Sabíamos da dificuldade dos consumidores neste mercado e tentamos concretizar este espaço nesta localização, que consideramos ideal para a promoção do carro elétrico”. E assim, a oito de fevereiro deste ano, inauguraram a 100% Car, na EN1. “Esta estrada atravessa boa parte do país e é muito procurada pela sua oferta automóvel. Embora a concorrência seja grande, estamos cientes que não existe nenhuma oferta como a nossa, tão específica”.

O empresário não tem dúvidas de que os veículos elétricos “representam um futuro mais limpo. Eu acredito nos novos meios de sustentabilidade e acredito num futuro melhor, numa mobilidade melhorada e num quotidiano social mais limpo e ecológico”. À sustentabilidade junta-se, naturalmente, a questão económica. “No futuro os elétricos vão permitir às muitas famílias pouparem a longo prazo. Neste momento, se falarmos de um carro utilitário, já podemos apontar uma poupança de cerca de 2000 euros por ano”.

No seu espaço, Dantas possui um parque automóvel com mais de 15 viaturas elétricas, de quase todas as gamas e pode ainda “arranjar todos os outros modelos, se o cliente assim o desejar. Aqui temos do mais barato ao mais caro, para todas as carteiras. Sabemos que o Tesla é o rei das vendas, não pelo design, mas pela tecnologia que apresenta nos seus veículos. Não há mais nenhum que seja assim”.

A 100% Car possui parcerias estratégicas “com algumas

empresas internacionais credíveis”, de forma a garantir a qualidade do produto que comercializa. Dantas opta sempre por “carros seminovos, ainda com garantia de fábrica, o que protege muito o negócio. A concorrência é forte. Essencialmente preocupamo-nos com a qualidade do produto fornecido e com um acompanhamento ao cliente diferenciado. Queremos um cliente satisfeito e que possa cá voltar sempre que o desejar”. A 100% Car orgulha-se do seu, ainda curto mas bonito, trajeto onde se regista vendas por todo território nacional. “Já tivemos clientes do Algarve. Sabemos que se o cliente sair satisfeito poderá potenciar a marca 100% Car junto da sua comunidade mais próxima, mas também temos a perfeita consciência que, no mundo tecnológico de hoje, as redes sociais e as ferramentas digitais tornam-se num veículo muito importante para qualquer negócio, e claramente que é uma estratégia nossa também”.

Hoje em dia, regra geral “o cliente que procura um elétrico está muito bem informado e documentado. Sabe perfeitamente o que procura e quais as características do veículo que pretende”. Adianta Dantas. No entanto, ainda existe uma franja de “clientes indecisos, que ainda não teve o ‘clique’. Nesses casos, fazemos muitos cálculos e mostramos-lhe o potencial da poupança”.

Quase um ano depois da abertura, o empresário garante que este foi “um ano bom para a 100% Car”. “A procura tem aumentado e estamos a passar da mera curiosidade para a compra efetiva”. Para 2020, Dantas prevê aumentar a área de negócio da empresa e abrir “dois postos de carregamento rápido, um aqui no stand e outro no centro de Vila Nova de Gaia”. Além disso, a 100% Car terá, também no centro de Gaia, “um posto de aluguer de todo o tipo de mobilidade elétrica, essencialmente turístico, para as circular na cidade em conforto e segurança.” 



QUINTA
ESPÍRITO
SANTO

PASSAGEM DE ANO
REVEILLON
2019 / 2020

Veja o nosso programa em
www.quintaespiritosanto.co.pt/reveillon

ques@quintaespiritosanto.co.pt +351 935 956 315 | 316

Rua do Espírito Santo, 757 | 4410-420 Vila Nova de Gaia

Timor-Leste abre portas ao investimento português



Maria Lurdes de Sousa assumiu este ano a função de encarregada de negócios da delegação de Timor-Leste e representa, em Portugal, a embaixada de Timor-Leste. Em entrevista à IN, revela o trabalho que a embaixada tem desenvolvido para fomentar as relações económicas entre Timor-Leste e Portugal.

Conte-nos um pouco do seu percurso até vir parar à embaixada em Lisboa e ajude-nos a perceber melhor a sua função.

Trabalhei para o Departamento para Gestão de Turismo durante a ocupação da Indonésia em Timor-Leste. Fui locutora da Rádio e Televisão de UNAMET (língua Português) durante a Missão das Nações Unidas para a Consulta Popular em Timor-Leste e Jornalista para o Jornal TAIS TIMOR da UNTAET. Fui recrutada em 2000 pela UNTAET para a primeira formação de diplomatas Timorenses em Díli, seguindo com a formação continua sobre a diplomacia em Portugal, Itália, Espanha, São Tomé e Príncipe, Tailândia, Singapura e mais tarde na Indonésia.

Fui recrutada para trabalhar no Ministério dos Negócios Estrangeiros e Cooperação da RDTL desde 2001. Trabalhei para AUSAid em Díli Timor-Leste num projecto para capacitação de recursos humanos e que tem a parceria com o Governo de Timor-Leste. Também trabalhei para o PNUD como Gerente do Projecto COMPASS do PNUD em Timor-Leste a partir de 2004 até 2006. Fiz parte da equipa timorense que produziu o primeiro relatório de Estado da Nação como Coordenadora do Sector Bem-Estar Social. Tive algumas experiências como assessora para o Ministério da Economia e Desenvolvimento da RDTL durante uns anos

e trabalhei também para o CVTL. Em 2014 fui novamente recrutada para MNEC-TL e promovida como Directora de Recursos Humanos do Ministério dos Negócios Estrangeiros e Cooperação de Timor-Leste. Em dezembro de 2016 assumi a minha primeira missão aqui em Portugal como Primeira Secretária até a data.

Que atividades já desenvolveram enquanto embaixada?

Timor-Leste é um país que é estratégico geograficamente, a segurança depende do estabelecimento de fortes relacionamentos com países vizinhos e amigos, contribuindo positivamente para a estabilidade e paz através de uma abordagem, de política externa, de cooperação pacífica que se serve também como atracção de investimentos para um desenvolvimento económico sustentável.

Para alcançar estes sonhos, o governo de Timor-Leste estabelece e mantém as melhores relações com os governos de todos os países acreditados. O nosso importante dever e trabalhar de forma eficaz aprofundando as relações com os países de acolhimento. A Embaixada da RDTL em Portugal tem como missão envidar todos os esforços necessários em garantir uma representação de qualidade, integridade, dignidade e contribuir para o desenvolvimento nacional e bem estar do povo alicerçado no principio duma coexistência

Para alcançar estes sonhos, o governo de Timor-Leste estabelece e mantém as melhores relações com os governos de todos os países acreditados. O nosso importante dever e trabalhar de forma eficaz aprofundando as relações com os países de acolhimento.

pacífica e de cooperação entre os países receptores, de não interferência em assuntos internos de outro estado, da necessidade de uma segurança colectiva e de uma nova ordem económica que garante a justiça, paz e estabilidade para ambas os povos.

Assim a Embaixada Timor Leste em Lisboa sendo uma representação bilateral deve manter a presença em Portugal com objectivo de proteger os interesses de Timor Leste de acordo com as Linhas de Orientação da Política Externa da RDTL promover as relações amistosas e desenvolver as relações económicas, culturais e outros interesses com Portugal, Cabo-Verde e Espanha incluindo a UNESCO. A Embaixada da RDTL em Portugal sendo uma missão bilateral de alta integridade e profissionalismo comprometido em defender os interesses fundamentais do Estado da RDTL e promover o bem-estar, a paz e estabilidade nos limites da suas competências e capacidade em Portugal, tanto assim com os países acreditados como Cabo-Verde, Espanha incluindo a UNESCO.

Qual a importância da língua portuguesa em Timor-Leste hoje em dia?

A língua portuguesa consolida a sua posição de ter sido sempre, ao longo da história de Timor-Leste, uma parceira fiel do tétum. A opção política que Timor-Leste concretizou com a consagração constitucional do Português como língua oficial, reflecte a afirmação da nossa identidade pela diferença que se impôs ao mundo e, em particular, na nossa região.

Em 2018 o Governo timorense aprovou um decreto-lei que regula os procedimentos do investimento privado. Essa lei tinha como objetivo simplificar e desburocratizar as regras para o investimento externo e nacional. Que balanço faz?

Este decreto-lei regula os Procedimentos do Investimento Privado, depois de algumas alterações feitas ao diploma apresentado pelo ex-primeiro-ministro, Mari Alkatiri, e pela Agência de Promoção de Investimento e Exportação de Timor-Leste (TradeInvest). O objectivo desta lei seria simplificar e desburocratizar as regras para o investimento externo e nacional de forma a promover a atracção de investimento privado, harmonizando a legislação nacional com as melhores práticas internacionais constantes do Acordo

Global de Investimento da Associação de Nações do Sudeste Asiático. Este decreto-lei visa estabelecer um conjunto de regras e procedimentos para a atribuição de benefícios e certificações aos investidores nacionais e internacionais.

Como está a relação económica entre os dois países?

A relação económica continua a ser ótima e cada vez maior e mais sólida. Entretanto ambas as partes precisam explorar mais oportunidades de investimento.

Tem alguma parceria com a CPLP (Comunidade dos Países de Língua Portuguesa)? De que forma trabalham para lidar com problemas que afetam estas duas instituições?

Temos aqui em Portugal uma Missão Permanente de Timor-Leste junto da CPLP. Relativamente a representação de Timor-Leste em Lisboa tem por objetivo compartilhar os laços duradores com Portugal e continuar a celebrar a história e cultura comum. Queremos manter esta relação especial sempre perto de Portugal, mas também de outros países da CPLP, contribuindo no fortalecimento da língua portuguesa, apoios em várias áreas na agricultura, comunicação social, justiça, defesa, segurança nacional e educação

Ainda estão com um programa de reconstrução do país, mas o investimento é sobretudo australiano e americano. De que forma Portugal entra na equação?

Queria apenas dizer que somos inseparáveis desde pequenos e, para sempre, continuaremos sendo. Portugal precisa explorar mais oportunidades de investimento tal como no desenvolvimento na área de turismo, agronegócio, entre outros.

Qual é a realidade atual do país, sendo que Portugal só despertou para isso em 1999?

Como um país de pós-conflito e com uma idade de adolescência, com certeza precisa mais tempo para aprender sobre a democracia. Estamos a aprender muito mais melhor sobre a democracia. O importante confia e deposita toda a confiança nos nossos líderes e sendo técnico devemos continuar a fazer a nossa parte com responsabilidade para melhor servir o país. 

As 388 Misericórdias atualmente ativas em Portugal apoiam diariamente cerca de 165 mil pessoas e, para o efeito, contam com mais de 45 mil colaboradores diretos.

O apoio prestado à comunidade assenta, essencialmente, em duas áreas: apoio social e cuidados de saúde. Para o efeito, as Santas Casas dispõem de uma vasta rede de equipamentos que asseguram respostas adequadas às comunidades onde estão inseridas.

As Misericórdias também desenvolvem inúmeras iniciativas de inovação social, valorização da cultura local e coesão territorial. Enquanto

entidades empregadoras, as Santas Casas contam com mais de 45 mil colaboradores diretos e outros milhares indiretos.

Detentoras de um vasto património móvel e imóvel (são mais de 1.000 os imóveis de interesse arquitetónico e 82 os museus e núcleos museológicos), as Misericórdias são ainda responsáveis por iniciativas litúrgicas como a Semana Santa e o Dia da Visitação, entre outros.

A primeira Misericórdia em Portugal, a de Lisboa, foi fundada pela rainha D. Leonor, viúva de D. João II, que inspirou a criação de outras Misericórdias em Portugal e na diáspora portuguesa. 

AÇÃO SOCIAL

“Aqui a Misericórdia é para toda a comunidade”

Inaugurada em abril de 2013, num investimento que rondou os 2 milhões de euros, a atual infraestrutura da Santa Casa de Misericórdia de Alfeizerão está preparada para dar resposta a utentes da Estrutura Residencial, do Centro de Dia e do Serviço de Apoio Domiciliário. Além disso, a instituição tem uma resposta social única no distrito de Leiria, o Centro de Acolhimento de Emergência Social (CAES) está aberto 24 horas por dia, 365 dias por ano acolhendo maioritariamente desalojados económicos e sociais e sem abrigos. Mas há ainda mais para conhecer.

Quem chega a Alfeizerão não dirá que ali existe uma das respostas sociais de maior referência do distrito de Leiria. O edifício de grandes dimensões da Santa Casa de Misericórdia de Alfeizerão fala por si. Ali parecem não faltar respostas no que diz respeito ao apoio aos mais velhos. Foi nas palavras do provedor da instituição, Luís Monteiro de Castro, que percebemos que a SCM de Alfeizerão é ainda mais do que aparenta.

A fundação da Santa Casa da Misericórdia de Alfeizerão remonta ao primeiro quartel do século XVI, muito provavelmente ainda no reinado do Rei Dom Manuel I, após a concessão do Foral em 1514 e consequente atribuição do estatuto de Vila e Sede de Concelho. No entanto a história da instituição ressurge-se no início da década de 90. Em 1992, um conjunto de Residentes da Freguesia de Alfeizerão impulsionou um movimento solidário com o propósito de refundar a

Misericórdia de Alfeizerão e assim restituir à população, uma entidade capaz de criar condições para responder aos desafios da atualidade e não para a resolução das necessidades dum passado distante, sempre com o intuito de prestar ajuda a uma população cada vez mais envelhecida e carenciada de apoios de proximidade, que os seus familiares (muitos deles a viverem no estrangeiro ou em lugares distantes), não lhes podem prestar.

Para responder socialmente às necessidades da população idosa das 26 povoações que integram a Freguesia de Alfeizerão, a instituição arrancou com a valência de apoio domiciliário em 1999, seguindo-se em 2004 o centro de dia e, em 2013, o lar residencial. Com a inauguração das novas instalações, iniciaram-se as valências de ERPI, com 40 camas, repartidas por quartos individuais e duplos, as atividades ocupacionais, banco alimentar, ambulâncias, cuidados de saúde, reabilitação física e psicomotora.

A administração revela-se tanto de visionária quanto de preocupada com a região. Não há carências que não sejam pensadas e a ambição de continuar a crescer mantém-se presente.

Em 2014 é criado o centro de acolhimento de emergência social e em 2015 inicia-se o acolhimento a refugiados, no âmbito do programa Europeu de recolocações de estrangeiros, vindos de Zonas de Conflitos Armados, a funcionar num Edifício da Misericórdia, entretanto adaptado para o efeito.

As respostas sociais não param por aqui. Pode-se ainda referenciar o escritório social, a loja social, a oficina social e o turismo social. A tudo isto acresce ainda a mais recente resposta social, a universidade sénior, destinada a utentes com idades a partir dos 50 anos e maior grau de mobilidade.

Continuar a crescer

Apesar de todas as respostas sociais, a instituição não para de crescer. A administração revela-se tanto de visionária quanto de preocupada com a região. Não há carências que não sejam pensadas e a ambição de continuar a crescer mantém-se presente. Em conclusão está o alargamento do lar residencial, mas os próximos passos estão já definidos.

Preste a passar de ser um projeto para a sua concretização está a extensão das respostas referentes à saúde. “Vamos erguer o novo bloco precisamente para desenvolver outras valências no domínio da saúde, nomeadamente consultórios médicos de especialidade. Vamos ter também uma enfermaria, meios de diagnóstico complementares, um bloco operatório para pequenas cirurgias, uma sala de recuperação física e

psicomotora, fisioterapia, no fundo é um abranger de toda a área clínica. Além disso no segundo andar teremos uma unidade para as demências, cuidados paliativos e cuidados continuados. Queremos ainda construir uma ala de pediatria porque há uma grande carência em Portugal e estamos a estudar isso”, revelou Luís Monteiro de Castro.

Uma gestão rigorosa

“Gerir uma instituição com esta dimensão é complicado. Temos de dar respostas e assegurar a sustentabilidade o que é uma coisa quase contraditória, porque precisamos de gastar para dar essas respostas”, assim o conta Luís Monteiro de Castro.

Formado em economia, explica todo o processo de gestão com a peculiaridade de quem sabe detalhadamente cada passo da instituição: “Tentamos arranjar apoios e formas de sustentar essas necessidades que a gente criou. A Câmara também ajuda bem como algumas pessoas que se revêm nas nossas ações, fazem-nos doações. Temos depois de calcular a mensalidade dos utentes em função das despesas e estas ajudas têm-nos permitido a reduzir esses mesmos custos”. Acrescenta ainda que o alargamento da valência de ERPI será também uma ajuda financeira para a instituição: “Já fizemos contas e com os novos utentes garantimos a sustentabilidade da instituição e poderemos baixar as mensalidades o que nos permite ter algum equilíbrio financeiro. Além disso conseguimos ter alguma rentabilização com os serviços de saúde que dispomos para a comunidade. Embora sejam valores simbólicos, são ajudas importantes.” 



Rua Major Sérgio da Silva, n.º 2 Alfeizerão
+351 262 990 842



“Sentimos orgulho de numa terra pequena conseguirmos apoiar todas as idades”

Vimeiro é uma pequena freguesia do concelho de Alcobaça. Talvez por essa mesma razão seja de admirar que ali exista uma Santa Casa de Misericórdia com um completo serviço de respostas sociais.

O ano de 1993 marcou o surgimento da SCM de Vimeiro. “Na altura através de um grupo de paroquianos que sentiam a necessidade de dar apoio aos idosos da freguesia”, quem o conta, é o atual provedor, Miguel Almeida. “Iniciamos com o Apoio Domiciliário no final de 1993 e com o centro de dia em meados de 94, ainda em instalações precárias, e de seguida conseguimos um protocolo com a segurança social para o financiamento dessas mesmas valências. Algum tempo depois alargamos para o ATL, jardim de infância e a creche”.

No início do novo milénio “construímos o nosso edifício sede para onde transferimos todos os nossos serviços”. A instituição foi crescendo e criando bases para que no ano de 2016 concretizasse uma das premissas iniciais, a criação de uma Estrutura Residencial para idosos: “Era uma ambição muito antiga da população e da Misericórdia. Com esta infraestrutura conseguimos terminar um ciclo de valências, que vai da creche ao lar da terceira idade. Tínhamos de facto esta necessidade porque era necessário dar este tipo de resposta e completarmos o leque completo na oferta de valências. Sentimos o orgulho de numa terra pequena conseguirmos abranger todas as idades e todos os serviços”, realçou Miguel Almeida.

É importante realçar que o edifício que serve a valência de ERPI era pertencente da antiga Associação de Socorros. “Essa Associação estava com grandes dificuldades financeiras e como solução nós encaixamos os serviços de ambulância que essa

associação fazia e aproveitamos o edifício para a concretização do lar. Integramos os colaboradores e concluímos o edifício, destinando-o às novas funções da melhor forma possível”.

Na instituição há um espírito familiar, nos corredores, a alegria dos mais novos contagia também os mais velhos, e assim se pretende ser. “Quando fizemos a candidatura para o lar tivemos como pressuposto uma relação e um intercâmbio entre os mais novos e os mais velhos. São relações importantes para se criarem bases de valor”, explica o provedor.

A dimensão social da SCM de Vimeiro estende-se para lá das valências e dos seus utentes. Ali trabalham aproximadamente 50 colaboradores. Com uma estrutura “tão grande”, integrada numa pequena aldeia, Miguel Almeida destaca o principal desafio: a gestão financeira. “Temos de ter muito rigor nos custos. Temos um serviço de qualidade, que as pessoas reconhecem e recomendam, no entanto temos de ter mensalidades “simpáticas” e adequadas às dificuldades da região. A isso acresce o desafio de acompanhar as subidas de salários mínimos e dos custos de energias, e do IVA e tudo isso sem uma participação equivalente pelo estado”.

Apesar de tudo isso a instituição não para de crescer e Miguel Almeida esclarece: “O segredo do sucesso é o esforço de toda gente que aqui trabalha na prestação de serviços de qualidade com o apoio incondicional da Mesa Administrativa”.



www.scmvimeiro.pt
Quinta do Jardim
7040-611 Vimeiro - Alentejo



Santa Casa da Misericórdia de Aljubarrota prepara-se para aumentar o serviço de ERPI

A Santa Casa da Misericórdia de Aljubarrota prepara-se para inaugurar a nova extensão da Estrutura Residencial para Idosos (ERPI). Um novo marco para instituição que desde da entrada no novo milénio não tem parado de crescer.

Na instituição trabalham mais de 70 colaboradores, uma equipa que se traduz “numa grande família”. A gestão é, no entanto, um dos grandes desafios da SCM de Aljubarrota.

A história de Aljubarrota conta-se, também ela, através de uma padeira, que de pá na mão fez frente aos espanhóis. Lenda ou facto histórico a verdade é que nos dias de hoje as lutas são outras. As dificuldades económicas de uma região vasta e algo envelhecida tem sido uma problemática abraçada pela SCM de Aljubarrota. A instituição conta com mais de 500 anos de história, mas o grande crescimento da instituição deu-se nos últimos 20 anos. “Durante muitos anos as misericórdias aqui na nossa zona estiveram inativas, por motivos políticos e de outras ordens”, quem o conta é o provedor José Ribeiro Carvalho. “No final da década de 90 as Misericórdias da região começaram a ser reativadas, no nosso caso, concorremos aos fundos comunitários para concretizarmos tudo isto”, prosseguiu.

Por Aljubarrota a instituição ressurgiu com “uma creche, um jardim de infância, um ATL e também um centro de dia para idosos”. À posterior criou-se o lar com 20 camas. “Quem nos ajudou foi a Santa Casa de Lisboa através do fundo de apoio Rainha D. Leonor e a Câmara Municipal de Alcobaça. O resto tem de ser procurado por nós. Vamos diretos à banca, fazemos algumas atividades e marcamos presença em alguns eventos da região”, sublinhou o provedor.

As valências da Santa Casa da Misericórdia de Aljubarrota abrangem ainda o serviço de apoio ao domicílio e de apoio aos doentes através da frota de ambulâncias, dois serviços que são prestados durante todos os dias do ano. “Era necessário colmatar esta necessidade e darmos este tipo de assistências”, ressaltou José Ribeiro Carvalho.

Na instituição trabalham mais de 70 colaboradores, uma equipa que se traduz “numa grande família”. A gestão é, no entanto, um dos grandes desafios da SCM de Aljubarrota. Com capitais reduzidos “temos de ser muito certinhos, ter tudo contado e organizado ao milímetro”. “É importante perceber que instituições como nós são uma grande ajuda ao estado”, salientou.

A extensão da Estrutura Residencial para Idosos

Este é um passo importante para a SCM de Aljubarrota. A extensão da estrutura residencial sénior, com mais 18 quartos, será inaugurada dia 15 de dezembro. Este é o início de uma nova etapa. “Temos já um lar a funcionar na sua plenitude, com várias atividades desenvolvidas e uma equipa formidável. Este é um complemento daquilo que já temos e um apoio social fundamental para a região”, concluiu José Ribeiro Carvalho.

Santa Casa da Misericórdia de Porto de Mós, a mudar o paradigma um ano de cada vez

A santa Casa da Misericórdia de Porto de Mós, uma Instituição importante para concelho e uma referência no setor. Prepara-se para mais uma década, com a reconversão do seu principal edifício e a conversão de outros, ao mesmo tempo que quer acompanhar os novos tempos na gestão e intervenção social.

De acordo com o diagnóstico social do concelho de Porto de Mós, partilhado pela Câmara Municipal, estamos a falar de um município com 24 mil habitantes, vivendo pouco mais de 6 mil na sede do concelho. Destes 6 mil, 1109 têm 65 anos ou mais, segundo os dados do censo de 2011.

Só por estes dados estatísticos já dá para perceber, de forma mais relevante, a importância da existência de uma instituição como a Santa Casa no concelho, que ali está, aliás, há 500 anos. Os dados permitem igualmente entender “a importância do papel das instituições IPSS como substitutas do próprio Estado”, como o provedor Paulo Carreira disse à IN Corporate Magazine e que serviu de mote para a nossa conversa.

Fundada em 1516, a Santa Casa da Misericórdia de Porto de Mós tem valências de Estrutura Residencial para Idosos, Centro de Dia, Serviço de Apoio Domiciliário, Creche, Pré-Escolar, Unidade Cuidados Continuados e Serviço de Fisioterapia.

A instituição tem atualmente 20 utentes no Centro de Dia e 60 idosos inseridos na valência de Estrutura Residencial. O apoio domiciliário – que inclui limpeza, higiene pessoal, alimentação, apoio psicológico e fisioterapia – é prestado a 40 idosos da vila.

Por tudo isto, é natural que o foco da instituição para o próximo ano seja a requalificação do lar e de imóveis antigos para o alojamento de pessoas carenciadas, bem como as obras de melhoramento no edifício de fisioterapia (que recebe 100 utentes por dia).

O Edifício da Estrutura Residencial para Idosos começou a funcionar em 1995, “sem intervenções de requalificação ao longo destes anos”, pelo que precisam de “melhorar as infraestruturas básicas; canalização, esgotos, climatização; melhores condições de alojamento, bem como os espaços sociais, que deverão estar adequados e acompanhar as diferentes fases de vida”. Além destas melhorias, que também incluem o aumento do conforto e a reconversão da

cozinha “que apoia as diferentes unidades”, haverá menos custos na manutenção. “O concurso público, avaliado em cerca de um milhão de euros, foi aberto numa primeira fase em 2018, sem sucesso, o que nos obrigou a um reajuste do preço base para o lançamento do concurso no início de novembro deste ano”.

Também no plano de atividades para 2020 pretende atuar noutras áreas, tidas como fulcrais, em parceria com a autarquia. “Achamos que há alguns pontos em que podemos atuar: casas de apoio em situações de violência doméstica ou famílias desenraizadas ou com dificuldades de integração. Já estamos a alçar numa casa nossa uma família desintegrada”, referiu.

A infância também não é esquecida. Na creche e pré-escola contabilizam-se 120 crianças. “Queremos repensar, e possivelmente reconverter, a oferta de infância. A evolução demográfica assim o obriga. Temos uma oferta diária completa, das 8 horas às 19 horas, com uma panóplia de componentes de enriquecimento pessoal e escolar, que não é acessível em muitas outras instituições”.

Já a Unidade de Cuidados Continuados, com 40 camas (30 da rede e dez de exploração própria), ficou pronta em 2011, mas esteve um ano fechada a aguardar autorização dos ministérios, que tutelam, para receber os primeiros utentes. “Iniciamos com 30 camas, mais tarde com o alargamento do edifício reforçamos com mais dez camas”, recordou Paulo Carreira, que acompanhou essa fase inicial da unidade com o antigo provedor, José Carlos Ramos.

A taxa de ocupação “fixa-se entre os 80 e os 85 por cento”. A qualidade no apoio a utentes e família é uma prioridade desta Santa Casa. “Ajustamos quando necessário os nossos profissionais de forma a manter essa qualidade de serviço. As Famílias que nos têm procurado assim o afirmam”.

A Misericórdia de Porto de Mós tem uma equipa de 114 pessoas e é “seguramente um dos cinco maiores empregadores

do município”. “É uma casa de apoio”, reforçou o provedor, acrescentando que “só falta uma estratégia para o setor”.

A economia social em Portugal contribui em cerca de 3 por cento para o Produto Interno Bruto (PIB), de acordo com dados de 2016. Em 2016, o Valor Acrescentado Bruto (VAB) da Economia Social representou 3,0 por cento do VAB da economia, tendo aumentado 14,6 por cento, em termos nominais, face a 2013. Este crescimento foi superior ao observado no conjunto da economia (8,3 por cento), no mesmo período, segundo os dados publicados pelo INE.

Mas há muito a melhorar, segundo Paulo Carreira. “O peso que este setor tem na Economia e o papel que estas Instituições têm na sociedade, deveria obrigar que os sucessivos Governos de Portugal, olhassem com outros olhos para estas Instituições”.

Provedor há quatro anos, Paulo trabalhou no setor bancário, pelo que tem uma visão muito clara de como gerir uma instituição destas. “Como Provedor da Santa casa, faço para que seja vista como uma empresa dentro deste setor. E está a começar a ficar organizada nessa perspetiva”. Como? “O Provedor e a Mesa Administrativa traçam o caminho, mas toda a estrutura diretiva tem de estar preparada, para que dentro da metodologia de trabalho, atue de forma responsável e com a devida autonomia de gestão”.

A “mudança de paradigma” nestes últimos anos é real. “Até aqui, até as vírgulas eram propostas pela mesa administrativa. Estou a prepará-la [a instituição] para atuar desta forma em todas as valências sociais. Esta forma de atuar reforça a consistência do trabalho em Equipa, envolvendo-a na tomada de decisão e na responsabilidade de atingir os objetivos definidos nas opções estratégicas”, concluiu, salientando que “a metodologia de gestão não deve mudar pela mudança do provedor e da Mesa Administrativa”. 



Rua Francisco Serra Frazão - Porto de Mós
+351 244 499 770

“O bem-estar das pessoas idosas é a razão pela qual existimos”

A Fundação César Faria Thomaz, também conhecida como Solar do Povo do Juncal, é uma instituição de cariz social, vocacionada ao apoio aos mais velhos. As valências, de ERPI (estrutura residencial para idosos), apoio ao domicílio e centro de dia, representam um apoio fundamental a uma região que é cada vez mais envelhecida.

O Solar do Juncal é hoje uma instituição de cariz social. Falamos da Fundação César Faria Thomaz, que na região é reconhecida como Solar do Povo do Juncal. João Coelho é o presidente e o grande responsável em liderar uma equipa que procura constantemente, criar as melhores condições para o bem-estar das pessoas idosas.

“A instituição começou há 18 anos”, começou por contar João Coelho. “Inicialmente funcionava com centro de dia e apoio domiciliário na freguesia, só com o passar dos tempos sentimos a necessidade de criar um lar, para satisfazer as necessidades da realidade da região. Criamos um bloco e, entretanto, fomos desenvolvendo os serviços. Durante a nossa progressão, veio-se a verificar que era necessário fazer crescer a instituição e aumentamos praticamente para o dobro. Criamos mais um bloco para ERPI, e tem sido assim, um percurso de muito sucesso, mas com muitos desafios financeiros também”.

Apesar do sucesso, João Coelho destaca o rigor que tem existido na gestão da instituição. “Felizmente a administração e equipa técnica tem conseguido criar condições em todas as áreas para melhorar tudo”. Para isso “há um controlo de custos e tentamos ganhar pequenas margens financeiras nos produtos que compramos”. Ainda que a Fundação seja uma instituição sem fins lucrativos, o presidente ressalva a importância de ser um pouco mais que autossustentável: “procuramos constantemente melhorar o conforto dos nossos espaços e isso tem custos, assim como trocar e adquirir equipamentos ou a própria manutenção do nosso património. Há muitas condicionantes que dificultam esta gestão”.

A concretização da valência ERPI, que atualmente acolhe 55 idosos, foi uma das grandes vitórias da instituição. O espaço é feito com todas as comodidades possíveis, criando um ambiente de um verdadeiro espaço hoteleiro. Para além disso, também o serviço de apoio domiciliário tem cada vez mais expressão na instituição, e na região. “As diretrizes apontam para a necessidade de se apostar mais nessa valência. A ideia é manter as pessoas dentro dos seus lares, junto das suas coisas para que vivam onde se sintam bem”, destaca.

Hoje a Fundação é uma instituição consolidada, também ela criada para a comunidade e preocupada em criar boas condições, também, para os colaboradores. “Temos de fazer um esforço para que estas casas se mantenham e que se possa dar, a quem trabalhou uma vida inteira, um fim de vida com condições confortáveis e de muita qualidade”, completou João Coelho. 

Rua dos Olivais, nº 13 - 2480-377 - Juncal Leiria
+351 244 470 190

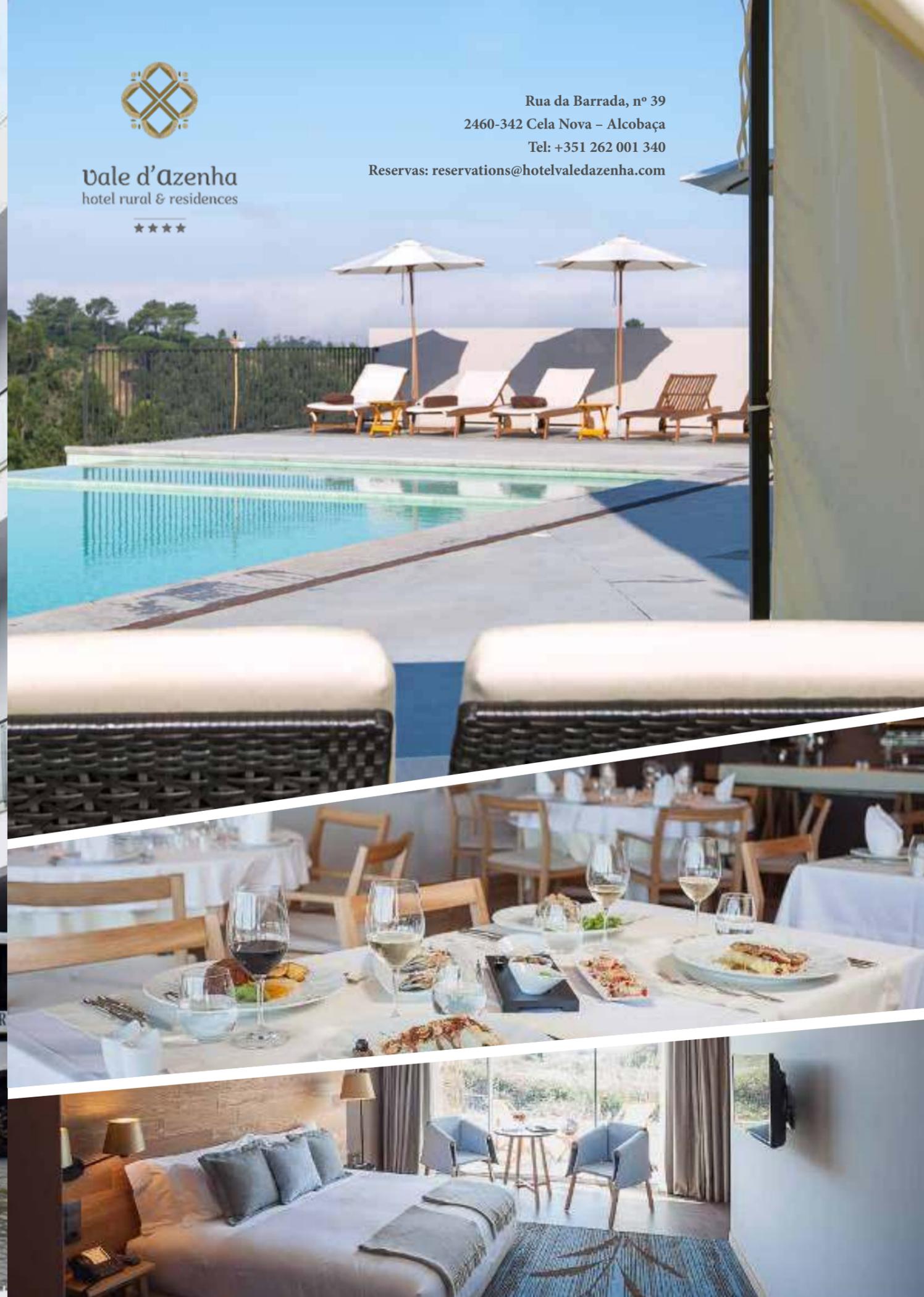


Vale d'Azenha
hotel rural & residences



Rua da Barrada, nº 39
2460-342 Cela Nova – Alcobaça
Tel: +351 262 001 340

Reservas: reservations@hotelvaledazinha.com



Mais de um em cada três portugueses (35,7 por cento) não vai ao dentista há mais de um ano e mais de metade nunca mudou de médico dentista. Estes são os dados anunciados pelo Barómetro da Saúde Oral de 2019. Segundo os dados publicados, os portugueses não vão ao dentista ou só o fazem em caso de urgência e quase 10 por cento não tem qualquer dente.

De acordo com os mesmos dados, há 6,8 por cento de portugueses que nunca vão a consultas de medicina dentária e 24,8 por cento que só vão em caso de urgência, dados que se têm mantido inalterados desde que o barómetro começou a ser feito, em 2014.

Segundo o barómetro, dos que nunca vão ao dentista ou só vão em caso de necessidade, mais de um em cada cinco (22,8 por cento) alega não ter capacidade financeira, um valor que, contudo, baixou relativamente ao ano passado.

"Ainda que os resultados mostrem que os portugueses estão a ir ao médico dentista com maior regularidade, não são novos doentes, são doentes habituais que aumentaram a regularidade das visitas aos consultórios de medicina dentária", refere o barómetro.

O documento diz ainda que este aumento *"pode ser explicado pela subida de pacientes com seguros ou planos de saúde"*, que em 2014 eram apenas 4 por cento e agora já chegam aos 15 por cento.

Se quando o barómetro começou a ser elaborado quase três em cada quatro (72 por cento) dos inquiridos consideravam a medicina dentária uma área mais cara do que as outras áreas da saúde, nesta edição o número caiu para pouco mais de metade (54 por cento).

O número de portugueses com a dentição completa mantém-se à volta dos 31 por cento, assim como o de portugueses com falta de todos os dentes (10 por cento).

Contudo, apesar de o número de portugueses sem dentes naturais se manter em linha com as edições anteriores do barómetro, hoje *"já existe maior probabilidade de terem dentes substitutos"*, sublinha o documento com os dados estatísticos.

O barómetro deste ano permitiu ainda perceber que nem todos os portugueses escovam os dentes duas vezes por dia, como recomendam as boas práticas da saúde oral, pois apenas 77,6 por cento afirmam cumprir esta indicação.

São apenas 3,7 por cento os que usam o fio dentário duas vezes por dia e 19,7 por cento usa menos de uma vez por semana. Já o elixir é usado duas vezes por dia por 6,5 por cento dos que escovam os dentes segundo as boas práticas da saúde oral, enquanto 26,7 por cento o usa menos de uma vez por semana. 

SAÚDE



“É importante desmistificar o mito da dor”

www.jaimelencastrefreitas.pai.pt

Sorrir é uma forma de estar. Sorrir é sentir que todas as portas se abrem. A prestigiada Clínica Dentária Dr. Jaime Lencastre, em Cascais, encontra, diariamente, métodos inovadores para colocar um sorriso no rosto dos portugueses. Conheça, através das palavras de Jaime Lencastre Freitas, a verdadeira essência e paixão desta Clínica.

A IN teve uma conversa com o especialista para saber mais sobre os trabalhos que se desenvolvem na clínica dentária situada em cascais. Jaime Lencastre começa por explicar o seu percurso. “Comecei por me licenciar em medicina e cirurgia pela universidade de Málaga, depois fiz a especialidade de estomatologia no Hospital Santa Maria. Continuei na Escola de Medicina Dentária, na consulta de malformações crânio faciais e concluí com mais três anos no Hospital Egas Moniz, no serviço maxilofacial, perfazendo um total de 11 anos de formação”.

“A minha primeira clínica foi no centro de Cascais no ano de 1989. Em 2000 fiz a atual e desde então a clínica tem crescido, mas os valores mantêm-se. O médico existe para resolver os problemas de saúde do seu paciente, isto é o nosso lema” concretiza. Explicando que une os seus conhecimentos e a tecnologia para atingir os melhores resultados possíveis.

As especialidades da clínica são várias, tendo os respetivos responsáveis por elas. Temos uma vertente preventiva, a higiene

oral e odontopediatria. A dentisteria, endodontia e prostodontia compõem a nossa vertente reconstrutiva. Na vertente cirúrgica focamo-nos na implantologia e por fim na vertente estética damos ênfase à ortodontia (alinhamento dentário).

“Trabalhamos para não ter trabalho”

“Este lema é conseguido, essencialmente, por apostarmos muito na prevenção oral, com cuidados primários realizados por dois higienistas que seguem os nossos pacientes semestralmente. Estes têm o seu gabinete próprio, articulado com os outros médicos. Mediante a observação e exames radiológicos, poderão detetar alguma patologia que será enviada de imediato para o especialista da área. Dado que o seguimento dos pacientes é fundamental na saúde oral para os problemas não evoluírem”.

“A estética é uma preocupação cada vez maior na nossa sociedade, tentando atingir o perfeito e o belo. A nossa clínica

não ficou alheia a esta necessidade social, também por gosto pessoal. Muniu-se de várias técnicas para o rejuvenescimento facial, sendo os mais usados PRGF (Plasma rico em fatores de crescimento do próprio paciente), aplicação de botox (toxina botolínica) e matérias de preenchimento (ácido hialurónico) para definição do labio e preenchimento de rugas”.

Apesar disso a saúde oral ainda é muito descurada pelos pacientes, o que se comprova pelo barómetro da saúde oral de 2019.

Na opinião de Jaime Lencastre a percentagem da população que não recorre aos cuidados de saúde oral, apesar de ter capacidade financeira, abstem-se de ir ao dentista devido ao mito da dor. “Há um estigma que associa o dentista à dor. Há uns anos não havia o mesmo cuidado e preocupação ao detalhe que temos visto nos dias de hoje. E esta associação que havia do antigamente do dentista à dor, ficou na memória das pessoas. Tem diminuído, mas ainda prevalece” – explica.

“Logo que a criança tenha dentes deve fazer a sua primeira consulta”

Assim a prevenção e tratamento das crianças é fundamental na saúde oral. “Sabemos que, ainda na terna idade as experiências das crianças ficam gravadas no subconsciente, e determinam a sua atitude futura perante os tratamentos dentários. Ou seja, se nós prestarmos uma experiência que seja agradável a uma criança de três anos, isso irá ditar o seu relacionamento futuro com o seu médico. Se esta experiência não ocorrer nestas idades precoces, e se espera para mais tarde, só quando a criança tiver dores, tudo se complica. Assim é essencial levar os mais novos ao dentista, com as respetivas condições apropriadas onde a criança se sinta bem”. A missão de Jaime, enquanto dentista, é conseguir estabelecer uma relação com a criança que dure para a vida.

“Tecnologia ao serviço da saúde oral”

Temos procurado sempre estar na vanguarda do processo, pelo que a tecnologia é fundamental no desenvolvimento da Clínica. “Recentemente fiz um investimento inovador, um laboratório o qual equpei com uma máquina que permite fazer coroas no espaço de uma hora. Assim não necessito mandar os trabalhos para fora (laboratório de protésico), evitando uma espera de dez dias ao paciente. O processo é simples, com uma câmara intraoral da marca sirona conetc, permite-me captar as imagens das arcadas dentárias e fazer uma construção 3D da boca do paciente. Com o modelo terminado e ajustado digitalmente pela mão humana, a fresadora da Cerec inLab constrói uma coroa à medida da preparação feita pelo médico. Esta coroa dentária adapta-se perfeitamente no paciente, não deixando margem de erro. Assim ganhamos em qualidade e em tempo de trabalho. Deste modo os pacientes podem acompanhar a execução do trabalho, vincando a relação de confiança entre doutor e paciente, demonstrando transparência do processo, que assim desmistifica o mito da dor”.

“Há um estigma que associa o dentista à dor. Há uns anos não havia o mesmo cuidado e preocupação ao detalhe que temos visto nos dias de hoje.”



Antes e Depois



Reconstrução 3D

Clínica Dentária Fenix: “O nosso objetivo é devolver a autoestima ao paciente”

www.clinica-fenix.pt

Com especialidade de implantes dentários, ortodontia e preenchimento facial, a Fenix, nascida no Entrocamento, já se tornou uma referência na área saúde oral. Marcelo Thomé e Maria Pinto, co-fundadores da clínica, falaram com a IN e fizeram um balanço da década de atividade.

A clínica dentária Fenix nasceu no Entrocamento em 2009. Em Junho completou dez anos e o balanço do período é muito positivo. “Foi sempre a crescer – uma luta muito bonita”, explica Maria Pinto. “Começamos com apenas uma cadeira e agora já temos sete”, conta Marcelo Thomé. “Em dez anos, já chegamos ao paciente dez mil. Temos um crescimento saudável e sustentável”, conclui.

“Eu trabalhava com o doutor Marcelo e numa brincadeira falamos em abrir uma clínica. Depois começamos à procura de um espaço e nasceu a clínica. O início foi comigo, com o doutor Marcelo e com o doutor Roberto Viu”, recorda Maria. Atualmente, a Fenix já emprega 15 funcionários e tem uma segunda clínica no Estoril.

A aposta na tecnologia e na formação são os pilares do desenvolvimento desta referência na saúde oral. “O paciente entra aqui e já não precisa de ir fazer nenhum exame fora porque temos toda a tecnologia necessária”, resume Marcelo.

Se a tecnologia é importante, o fator humano não é descurado e Maria e Thome concordam que tem um peso muito importante naquilo que a Fenix é hoje. “A equipa tem que ser um todo. Começando na receção, passando para um médico que analisa o caso e que o reencaminha para o especialista mais adequado para resolver o problema”, descreve Maria Pinto.

É de sublinhar que durante a década de atividade, a clínica foi estabelecendo vários acordos e convénios nomeadamente com a ADSE, SAMS Quadros, Companhia de Seguros Açoreana, Ageas Seguros, ADM/IASFA, AdvanceCare, Médis/CTT, Allianz, BPI, Multicare, PSP e GNR.

Responsabilidade social

Anualmente atende-se mais de cinco mil pacientes na clínica Fenix. “70 por cento da população portuguesa tem falta de dentes. As pessoas procuram-nos porque têm dificuldade em sorrir e não têm uma mastigação satisfatória. O nosso objetivo é devolver a autoestima ao paciente”, explica.

A relação médico-paciente é um dos pontos fortes da Fenix. “A nossa relação com os pacientes é a melhor possível. Eles sentem-se em casa aqui e dizem-nos isso”, diz Marcelo Thomé. “Além disso, damos condições ao paciente para que consiga concluir o seu tratamento”, destaca Maria Pinto.

Esse apoio surge em várias formas e uma delas é a possibilidade de fazer o pagamento dos tratamentos de forma



faseada. “Claro que o tratamento tem que ter um valor, mas permitimos que pague parceladamente”, conta a co-fundadora, acrescentando que “as pessoas ficam sensibilizadas com a ação e com menos ansiedade”.

A saúde oral aliada à estética

Outra especialidade da Fenix é a estética facial. Contudo, para o fundador da clínica “ainda é complicado associar a estética à saúde oral. Muitos pacientes não têm a dentição completa ou têm dentes em péssimo estado”, sublinha.

Ainda assim, na Fenix decidiu apostar-se na estética aliada à ortodontia com alinhadores invisíveis. “Utilizamos os alinhadores da Esthetic Eyeliner, a marca que mais fabrica alinhadores no Brasil”, conta o dentista.

“As pessoas ainda não têm consciência dos problemas bucais que têm. Está a mudar, mas ainda há um longo caminho para percorrer”, mas isso não implica que não haja uma fatia da população cada vez mais preocupada com a estética. “O futuro do mercado é ter clínicas viradas apenas para a estética”, prevê Marcelo Thomé.

Estamos com um aumento do número de pacientes e especialidades. Os nossos profissionais são muito competentes e estão cada vez mais qualificados. Apenas não temos mais por onde crescer fisicamente. “O futuro é risonho”, diz Marcelo Thomé. 

O gravador ainda não estava ligado quando Filomena Ciriaco começara a contar o seu percurso profissional. Em cada palavra sente-se a determinação de quem planeou minuciosamente todo o seu negócio. Passo a passo, palavra a palavra, tudo pensado de uma forma global, do produto ao consumidor. O conhecimento e a paixão por aquilo que faz são contagiantes, e talvez por isso a bagagem profissional de Filomena Ciriaco seja repleta de sucessos.

Com apenas 19 anos, Filomena Ciriaco foi, na época, a delegada mais jovem a entrar na indústria farmacêutica, uma notoriedade que na altura lhe passara por despercebido, confessa. *“Fui sempre lutando para progredir na carreira”* e aos 21 anos abraçou o primeiro grande salto dentro da indústria farmacêutica, quando convidada pela Roche Farmacêutica para integrar uma equipa de oncologia como delegada hospitalar. *“Durante os anos em que trabalhei na Roche cresci muito e isso deu-me o background para chegar a chefe nacional de vendas na chiron”*. Em 2007, um novo salto na carreira, desta vez como diretora operacional da Praxis Pharma: *“este foi um grande desafio em que tive de construir uma equipa de raiz e implementar a Praxis Pharma em Portugal”*.

Até aos dias de hoje, quase três décadas após o início da sua carreira, assinalam-se vários sucessos. Em 2017 viu-se obrigada a fazer uma breve pausa na sua carreira, um período em que teve a oportunidade de pensar e concretizar a criação do seu próprio negócio, a Adrenaline, uma empresa que atua no ramo farmacêutico.

Adrenaline

Embora se trate de um projeto recente, a Adrenaline tem anos de experiência, não fosse Filomena Ciriaco conhecedora da área como poucos em Portugal. Sem nunca parar de estudar e de analisar o mercado, estruturou a Adrenaline com capitais próprios e objetivos bem delineados. Fruto do reconhecimento pelo seu profissionalismo no passado, a empresa conseguiu a representação do AeroBika, um dispositivo médico que vem do Canadá.

Este produto destinado a doentes *“que têm bronquite crónica, bronquiectasia, DPOC e fibrose cística e muitas vezes produzem uma quantidade excessiva de muco”*, oferece condições únicas no mercado. *“Este dispositivo ajuda a eliminar esse muco através de oscilações que ajudam a mover o muco para as vias aéreas maiores dos pulmões, onde ele pode ser expelido por tosse”*.

ELYTIA – ‘Never Get Old’

Para além da atuação na área farmacêutica, Filomena Ciriaco abraça um novo projeto e um novo ramo: a cosmética. Trata-se, em concreto, de um cosmético distinto e patentado.

“Este é um creme suave e que deixa a pele sedosa”, referiu Filomena. Entre várias especificidades, tem como base duas substâncias. O óleo de ginkgo biloba, que ajuda na produção do colagénio para que a pele preencha as rugas e não tenha flacidez. O segundo radical é a lactoferrina que é uma proteína do leite e que também ajuda na produção do colagénio e, para além disso, ajuda a que a pele não fique inflamada e inchada. *“Esta é uma primeira vez que trabalho com cosméticos. Tenho lido muito sobre a área para saber como devo atuar no mercado. Na vida nunca paramos de aprender”*. 

“Na vida nunca paramos de aprender”

Empreendedora e destímida, Filomena Ciriaco fez da sua experiência profissional o seu próprio negócio, fundando assim a Adrenaline, uma empresa que atua no ramo farmacêutico.

adrenalinegroup@gmail.com



Está tudo preparado para 2020! Venha a bordo do Barco do Amor para uma Passagem de Ano memorável!

Jantar de Gala

Welcome cocktail, animação durante o jantar com Beatrice Band & DJ João Sousa, fogo de artifício & disco party, ceia, pequeno-almoço e brunch.

DESDE
268€

RESERVAS | T: (+351) 289 038 002 E: bookings@algarve.vdm.pt | www.vidamarresorts.com

Agenda cultural

A magia do natal invade o mês de dezembro e, apesar de ser uma época aliciante para ficar aconchegado em frente à lareira, há eventos e atividades por todo o país. As temperaturas podem baixar, mas a agenda cultural não dá sinais de arrefecer, muito menos em época natalícia.

Até 5 de janeiro – Óbidos Vila Natal

Com a chegada do mês de dezembro, a vila de Óbidos enche-se de luz, cor e fantasia, e transforma-se num lugar de sonho, onde todos - crianças e adultos - podem viver experiências mágicas, entre inúmeras brincadeiras e diversões. A programação pode ser vista no site do evento (obidosvilanatal.pt)

Até 5 de janeiro – Wonderland Lisboa

O Wonderland, no Parque Eduardo VII, já se tornou um habitué na agenda natalícia na capital portuguesa. Da roda gigante à pista de gelo habitual que dá para mais de 100 pessoas patinarem ao mesmo tempo, gratuitamente. Para os mais pequenitos há uma espécie de aldeia Natal e uma série de atividades para se entreterem. É um autêntico País das Maravilhas natalício.

12 de dezembro – The National – Lisboa, Campo Pequeno

A digressão mundial de apresentação do novo álbum 'I am easy to find', dos The National, tem passagem confirmada por Portugal, com uma atuação agendada para dia 12 de dezembro, no Campo Pequeno. Os bilhetes serão colocados à venda dia 08 de junho, às 10h00, nos pontos de venda oficiais.

13 de dezembro – Sexta 13 - Montalegre

Em Montalegre está tudo preparado para voltar a receber a famosa festa "Sexta 13". Não vão faltar bruxas, poções mágicas, mezinhas ou curas.

13 de dezembro – Manel Cruz – Porto, Igreja de São Pedro de Miragaia

Como “consequência da vontade de voltar ao estúdio e aos palcos, depois de um hiato criativo”, Manel Cruz chega agora a Miragaia neste concerto de apresentação do novo álbum, intitulado Vida Nova,

14 de dezembro – Dream Music Fest – Braga, Altice Fórum Braga

Chama-se Dream Music Fest e promete aquecer Braga na noite de 14 de dezembro. O evento, que acontece pela primeira vez na Cidade dos Arcebispos, fará subir ao palco do Altice Fórum Braga, Gavin James, Calum Scott e Carolina Deslandes.

14 de dezembro – The Gift – Vila Real, Teatro de Vila Real

14 de dezembro – António Raminhos: O Sentido das Coisas... e isso – Póvoa do Varzim, Casino Póvoa do Varzim

"O sentido das Coisas...e isso", é uma viagem entre o humor e a busca da resposta à dúvida porque é que estamos aqui e já agora porque é que um carapau agrediu António Raminhos no Algarve.

14 a 16 de dezembro - XXI Festival de Sabores Mirandeses – Miranda do Douro, Bragança

Este é já um evento de referência na região que pretende desenvolver, apoiar e reforçar a competitividade dos produtos tradicionais e locais, desde o artesanato, a doçaria e as raças autóctones (Vitela Mirandesa, Cordeiro de Raça Churra Galega Mirandesa, porco e seus derivados).

15 de dezembro - Sinfonia Patética – Porto, Casa da Música

Os mistérios em torno da Sinfonia Patética e da vida conturbada do célebre compositor Tchaikovski são o mote para os comentários de Mário Azevedo, uma obra emotiva, marcada pelas melodias românticas e orquestrações brilhantes demonstradas pela orquestra com vários exemplos que precedem a interpretação integral da sinfonia.

16 de dezembro - Samuel Úria – Tondela, ACERT

O cantautor português nascido no decote da nação, entre o Caramulo e a Estrela, num regresso sempre desejado ao seu chão estimável e afetuoso, para um concerto solidário.

20 de dezembro – Pedro Abrunhosa – Faro, teatro das Figuras

O carismático Pedro Abrunhosa apresenta em palco o oitavo disco de originais: 'Espiritual'. É um conjunto de canções que, como todas, só ganharão vida plena no palco quando tocadas diante da cumplicidade do público.

20 de dezembro – Camané e Mário Laginha, 'Aqui está-se sossegado' – Lisboa, Coliseu

'Aqui está-se sossegado' é um novo projeto pensado de raiz para dar mais brilho a uma voz e a um piano que se descobriram cúmplices desde a primeira vez que encheram um palco

21 de dezembro – Rodrigo Leão – Santarém, Teatro Sá da Bandeira

Rodrigo Leão assinalou em 2018 os 25 anos de uma muito bem-sucedida carreira, mostra agora em primeira mão as canções do novo repertório que será editado ainda durante este ano, num concerto que não vai poder perder.

22 de dezembro – Gobi Bear – Hard Club, Porto

Alter-ego do vimaranense Diogo Alves Pinto, Gobi Bear é mais do que uma banda de um homem só. Our Homes & Our Hearts, álbum editado há um ano, conta com várias colaborações e revela um universo muito singular onde, qual cantautor de guitarra em punho, Gobi Bear quebra as barreiras entre o live-looping e o indie folk.

22 a 30 de dezembro – Festa das Luzes – Belmonte

O visitante é então acolhido por um programa alargado que inclui concertos, degustações gastronómicas, oficinas e visitas que orientam este evento inesquecível.

24 a 26 de dezembro - Caretos de Varge

Os Caretos de Varge fazem parte da Festa dos Rapazes de Varge, sendo esta uma das principais expressões das tradições transmontanas do solstício de Inverno que envolvem os Caretos, e realiza-se na icónica aldeia de Varge, localizada no Parque de Montesinho, no nordeste transmontano.

28 de dezembro – O Quebra-Nozes – Bragança, Teatro Municipal

Marius Petipa revelou a sua originalidade e criatividade no desenvolvimento coreográfico desta obra-prima intemporal, que continua a ser um dos espetáculos mais representados de sempre

28 de dezembro – Rui Massena – Porto, Casa da Música

Rui Massena fez o seu primeiro concerto a solo na Casa da Música. Cinco anos e três álbuns depois, confessa que precisa de voltar a escutar as suas canções ao piano: "Quero ouvir como o silêncio mudou, como se alterou a visão da minha própria música, como a minha alma mudou. Quanto tempo tem agora cada música, cada gesto, cada reação, cada aplauso. Senti-lo. Percebê-lo e deixar-me ir". 

Artistas portugueses juntam-se para cantar Amália

São 21 os artistas portugueses que acederam a um desafio lançado pela rádio Antena 1: recriar canções cantadas por Amália Rodrigues para um álbum de homenagem à fadista, editado no

ano (2019) em que se assinalam duas décadas da sua morte. O álbum chamar-se-á Com que Voz – Uma Canção para Amália e está “disponível para venda a desde 6 de dezembro, nas lojas físicas e digitais”. Entre os intérpretes que irão homenagear a fadista cantando-a e tocando-a à sua maneira estão Afonso Cabral, André Amaro, António Manuel Ribeiro, Bárbara Tinoco, Best Youth, Carolina Deslandes, Catarina Munhá, Edu Mundo, Elisa Rodrigues, Faro, Irma, Janeiro, João Só, Macaia, Maria Bradshaw, Noble, Paulo Sousa, Salvador Sobral e André Santos, Tainá, Tatanka e Tiago Nacarato.

Time divulga a lista dos dez melhores filmes do ano

A icónica revista norte-americana Time divulgou a lista dos dez melhores filmes deste ano. Este tipo de lista costuma gerar quase sempre um grande alvoroço, ainda para mais quando quase todos os filmes são norte-americanos. Outra curiosidade é que há três filmes da Netflix.

No mesmo artigo da Time destaca-se um grande elogio ao filme Dor e Glória: “pode ser o filme mais resplandecente e comovente de Almodóvar, um panorama de cores vibrantes e emoções ainda mais intensas”, pode ler-se no artigo da Time e onde se pode ler ainda grandes elogios à prestação de António Bandejas: “a atuação da sua vida”.

10. Hustlers, realizado por Lorene Scafaria
9. A Beautiful Day in the Neighborhood, realizado por Marielle Heller (estreia em Portugal a 20 de Fevereiro)
8. Dolemite Is My Name, realizado por Craig Brewer
7. Knives Out, realizado por Rian Johnson (estreia em Portugal a 28 de Novembro)
6. Parasitas, realizado por Bong Joon Ho

5. Little Women, realizado por Greta Gerwig (estreia em Portugal a 30 de Janeiro)

4. Marriage Story, realizado por Noah Baumbach

3. Once Upon a Time...in Hollywood, realizado por Quentin Tarantino

2. The Irishman, realizado por Martin Scorsese (estreia em Portugal a 27 de Novembro)

1. Dor e Glória, realizado por Pedro Almodóvar

Chama-se “Tudo no Amor”, tem letra de Sérgio Godinho para música composta por Hélder Gonçalves (membro da banda), é cantada por Manuela Azevedo e é o novo single dos Clã.

Xutos & Pontapés irão dar concerto com a Orquestra Filarmónica Portuguesa e mais de 70 músicos em palco

A vida pode ser sempre a perder, mas eles preferem torcer a quebrar. 40 anos de carreira, um disco novo. A banda portuguesa de rock agendou para 1 de maio de 2020 um espetáculo em que atuará acompanhada pela orquestra. Estarão em palco mais de 70 músicos e Mário Laginha esteve envolvido nos arranjos. O espetáculo está agendado para o dia 1 de maio e acontecerá na Altice Arena (antigo Pavilhão Atlântico), em Lisboa. 

LUNA HOTEL TURISMO Passagem de Ano

JANTAR DE GALA
FOGO DE ARTIFÍCIO
NOVO SALÃO DE EVENTOS
E FESTA “TODA A NOITE”



ARTISTA
CONVIDADO

TOY

VISITE ABRANTES
APENAS A 1H30 DE LISBOA

LITOGRAFIS

NÓS FAZEMOS IMPRESSÃO



www.litografis.pt +351 289 598 500 +351 966 478 205 geral@litografis.pt

DESIGN GRÁFICO

A Litográfis materializa a sua ideia para o suporte adequado.

PRÉ-IMPRESSÃO

Sector equipado com dois modernos CTPs (Computer To Plate), de tecnologia térmica, 6 estações de trabalho que abrangem ambientes Windows e Apple, Hardware PC e Macintosh e ainda equipamentos de gravação e revelação de fotolitos.

IMPRESSÃO DIGITAL

Imprimimos os trabalhos em um curto espaço de tempo, permitindo entregas rápidas, ideais para aquele trabalho que necessita imediatamente.

IMPRESSÃO MÉDIO FORMATO

Produzimos brindes, roll ups, pop ups, bandeiras publicitárias, lonas e serviços de estampagem de têxteis.

IMPRESSÃO OFFSET

Sector no qual temos instalada uma enorme capacidade de produção, num total de 16 corpos de impressão, todos da marca alemã Heidelberg, líder mundial no fabrico de máquina de impressão offset.

ACABAMENTO

Um sector, igualmente muito importante, que dispõe dum conjunto de 17 modernos equipamentos de colagem, corte, alseamento, dobragem e agrafamento.



AGGS

The Kitchen Craftsman.



AV. COMENDADOR FRANCISCO ALVES QUINTAS
N.º 412 FRAÇÃO 1 * 4740-010 ESPOSENDE * PORTUGAL
PHONE 00351 253 824 155
INFO@AGSLDA.PT * WWW.AGSLDA.PT

PORTO BOAVISTA * SHOWROOM
AV. BOAVISTA 1681 * LJ 24
4100-132 PORTO * PORTUGAL
PHONE 00351 226 001 217
AGSPORTO@AGSLDA.PT * WWW.AGSLDA.PT

PORTO DAMIÃO DE GÓIS * SHOWROOM
RUA DAMIÃO DE GÓIS 68
4050-221 PORTO * PORTUGAL
PHONE 00351 225 518 565
GERAL@AGSLDA.PT * WWW.AGSLDA.PT

AGGS é uma marca AGS, Lda.

FERROPEDROTO



Zona Industrial de
Vilarinho, Lote 13-A
3680-323
Oliveira de Frades

Email: ferropedroto@live.com.pt
Tif./Fax.: 232 762 551
Tlms: 912 237 309