



Corporate

magazine

GESTORAS E LÍDERES

DE SUCESSO:

A liderar como ninguém

CASAMENTOS

E EVENTOS:

Momentos únicos,
mágicos

Ana Cristina Silva,

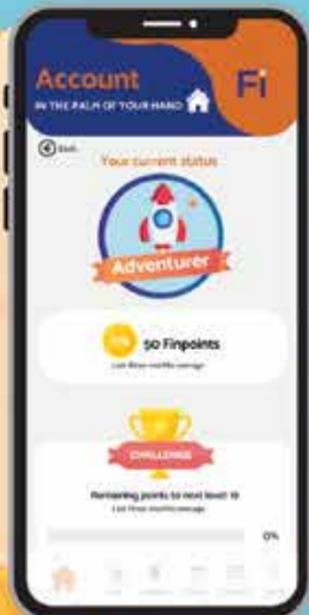
**“Ajudar as pessoas a encontrarem-se
e a escreverem novas histórias à sua vida”**



ACCOUNTING
CONSULTING
MANAGEMENT
PAYROLL

visit finpartner.pt

and talk with us



EDITORIAL

É oficial, estamos em contagem decrescente para o natal. Já se respira o espírito natalício, as ruas enchem-se de luz, dos sons característicos das músicas natalícias, que invadem qualquer espaço onde se vá. As pessoas parecem mais felizes, as crianças saltitam e escrevem cartas a um tal de Nicolau. As casas enchem-se de cor, camuflam-se de decorações e de alegria. O frio começa a instalar-se. As pontinhas do nariz ficam gélidas, as bochechas vermelhas e as mãos mais frias do que a própria neve. Mas, é o que dizem... Mãos frias, coração quente.

Nesta edição voltamos a dedicar-nos ao autoconhecimento, através da Ana Cristina Silva e da sua Clínica e Escola de Negócios. Aproveitamos o mote para nos dedicarmos a exemplos de mulheres empreendedoras e gestoras de sucesso. Num mercado liberal definido pela competência, as Mulheres têm mostrado todo o seu brio profissional e uma capacidade de adaptação extraordinária. Este é um padrão que se tem multiplicado e levado líderes femininas a mostrar que o género não define o sucesso.

Damos ainda espaço a um momento que não caberá em palavras. Celebrar a união entre duas pessoas é um momento tão especial quanto o sentimento que as une. O casamento é mais do que amor. É a aceitação que talvez a alma gémea não seja quem nos faz sentir mais feliz... mas sim quem nos faz, apenas, sentir. Uma ligação incendiária, semelhante a vazios silenciosos e horizontes infundáveis, deslumbre de descoberta, rendição à beleza, pressa e calma, raiva e desejo, doçura e loucura, todo o sentido do mundo e a toda a falta dele, perdão, limites... isto é amor, ou parte dele. Não o queremos explicar, mas na nossa passagem pela Exponoivos ficamos a perceber o quão importante é momento em que se oficializa este sentimento perante a família e amigos. Neste mundo há pessoas que fazem dos seus negócios uma verdadeira caixa mágica de concretizar sonhos. Na celebração do amor, todos os detalhes contam.

Boas leituras.

GESTORAS E LÍDERES DE SUCESSO

A liderar como ninguém

- 6 CLÍNICA ANA CRISTINA SILVA
- 10 ANA GASPAR BUSINESS COACH
- 14 FINPARTNER
- 16 PAULA PEDROSO

CASAMENTOS E EVENTOS

Momentos únicos, mágicos

- 22 QUINTA PALÁCIO RAULIANA
- 24 ATELIER CARLA MOREIRA
- 26 QUINTA DA HARMONIA

FICHA TÉCNICA

Propriedade Litográfis - Artes Gráficas, Lda. Sede/Editor Litográfis Park, Pavilhão A, Vale Paraíso 8200-567 Albufeira NIF 502 044 403 Conselho de Administração Sérgio Pimenta Participações sociais Fátima Miranda; Diana Pimenta; Luana Pimenta (+5%) Assessora de Administração Carla Rodrigues Diretor Editorial Jorge Teixeira Designer Gráfico Departamento Criativo Litográfis Redação e Publicidade Rua Professora Angélica Rodrigues, n.º 17, sala 7, 4405-269 Vilar do Paraíso | Vila Nova de Gaia E-mail geral@incorporateagency.pt Site www.incorporatemagazine.pt Periodicidade Mensal Estatuto Editorial Disponível em www.incorporatemagazine.pt Impressão Litográfis - Artes Gráficas, Lda. Depósito Legal 455204/19 N.º. Registo ERC 127355 novembro 2021

Gestoras e Líderes

Igualdade de géneros. Cada vez mais lutamos por um mundo onde não existem diferenças entre géneros. Infelizmente, ao longo dos séculos a mulher era desvalorizada. Tudo isto está a mudar e agora as mulheres têm liberdade para mostrar o seu valor. O número de mulheres com cargos de liderança tem aumentado em Portugal, e elas provam que, com ou sem salto alto, estão à altura do sucesso.

Ainda estamos aquém de atingirmos uma igualdade absoluta, mas para lá caminhamos. Esta mudança está a ser feita lentamente e de forma cautelosa, o que significa que ainda temos um longo percurso pela frente.

De acordo com o Índice de Igualdade de Género 2021, Portugal encontra-se abaixo da média europeia, algo que comprova que ainda estamos longe de sermos todos iguais. No entanto, Portugal destaca-se positivamente no que toca à promoção da representação feminina na liderança corporativa. O número de mulheres que representam conselhos aumentou de 16 por cento (em outubro de 2017) para 28 por cento (em abril de 2021) e o número de mulheres inseridas no Parlamento são de pelo menos 40 por cento.

Portugal tem em vigor um grande número de estratégias no combate à desigualdade de géneros. No que toca ao campo corporativo, desde 2017 que está implementada a lei das quotas de género nas empresas públicas e privadas, decretando que, nos seus órgãos de chefia e fiscalização, haja pelo menos 33,3 por cento de mulheres.

Sim, temos um longo percurso pela frente, mas o caminho mostra-se positivo e é por isso que a IN dedica este espaço às empreendedoras de sucesso em Portugal. 



de Sucesso

Clínica Ana Cristina Silva

Um leque alargado de soluções para uma existência mais plena e feliz



A Clínica Ana Cristina Silva tem-se vindo a afirmar como um dos mais relevantes espaços para o tratamento e acompanhamento de diversos problemas e patologias do foro da Saúde Mental. É o segundo projeto na área da Psicologia Clínica fundado pela Dra. Ana Cristina Silva, Licenciada em Psicologia e Mestre em Clínica e Saúde pela Universidade Católica Portuguesa e com certificação em Hipnoterapia.

É neste espaço que, em conjunto com a sua equipa profissional, tem vindo a realizar consultas individuais e acompanhamento a crianças, jovens e adultos e ainda terapias de casais e familiares. “Desde sempre que senti enorme curiosidade pelo comportamento das pessoas, pela mente e emoções, mas foi o desejo que sentia em querer ajudar os outros a alcançar uma vida mais plena e feliz que me fez seguir a área da Psicologia e que hoje é uma das minhas grandes paixões”, refere, explicando que “durante estes anos de prática clínica aprofundei técnicas, trabalhei com diferentes pessoas e em diversos contextos. Hoje, sinto que o meu trabalho na Clínica Ana Cristina Silva faz a diferença, ajudando as pessoas a encontrarem-se e a escreverem novas histórias à sua vida”.

Portugal ainda é um dos países com mais incidência de doenças mentais e emocionais

Portugal é um dos países da UE com maior prevalência de doenças relacionadas com o foro mental e emocional, sendo as mais comuns a ansiedade e a depressão. As mulheres, os jovens, as pessoas separadas e as viúvas são os grupos de

maior risco, com as questões psicológicas a serem apontadas como responsáveis por quase metade do absentismo laboral, pela diminuição de desempenho académico e pelo aumento do sofrimento psicológico (tanto para as pessoas afetadas como para os seus familiares e amigos).

“Na Clínica que dirijo em Braga, somos especialistas e trabalhamos problemas do foro mental e emocional como a ansiedade, depressão e stress, medos, fobias e baixa autoestima”. Patologias associadas, em muitos casos, a situações disruptivas que podem acontecer na vida de qualquer um: como um divórcio, um conflito familiar ou laboral, dificuldades escolares, problemas com o companheiro (a), luto, “são situações que na Clínica ajudamos a clarificar, organizar e ultrapassar de forma a alcançar o que para o nosso paciente possa ser uma vida mais feliz”.

É muito importante combater estereótipos e a psicologia positiva pode ajudar

“Frequentemente, deparamo-nos com o estigma de que a psicologia é exclusiva para o tratamento de pessoas mentalmente perturbadas. Tal não corresponde de todo à verdade. A psicologia não tem contraindicações e é benéfica para todas as pessoas”.

Aliás, um dos mais nobres propósitos da moderna psicologia, também conhecida por psicologia positiva, é promover as capacidades de cada um de forma a que a pessoa possa sentir-se bem com ela própria e na relação com os outros, procurando que seja capaz de lidar de forma positiva com as adversidades e com confiança no futuro.

É por isso que a Clínica Ana Cristina Silva foca-se também em procurar, com os seus pacientes, novas perspetivas, ajudando-os a questionar, confrontar defeitos e realçar qualidades. A pessoa é sempre responsável por si própria e pelo caminho que deseja seguir. “Nós procuramos compreender o comportamento, as emoções que estão por detrás de determinada problemática e

promover o aumento do autoconhecimento e um maior bem-estar, sendo que este não é um processo linear e com um timing que vai variar de pessoa para pessoa”.



Um amplo leque de soluções ao dispor dos clientes

Na Clínica Ana Cristina Silva é possível trabalhar e tratar diversas áreas de intervenção, respondendo, desta forma a diferentes desafios. Uma das áreas que tem vindo a intervir é no aperfeiçoamento das habilidades sociais do paciente procurando que este, além de uma melhor relação consigo próprio, consiga também avaliar e melhorar o seu papel social, enquanto pai, mãe, filho, cónjuge, etc.

O atendimento a casais é outra das áreas de intervenção, procurando que o casal tenha um espaço de escuta e intervenção qualificadas que possa estimular um diálogo mais eficiente.

Este tipo de terapia é, por isso, indicado a casais que precisem de aprofundar o conhecimento de si, do outro e da relação. A mediação de um psicólogo é especialmente importante quando os dois não se conseguem entender e estabelecer um diálogo saudável.

Na Terapia Familiar, em geral, as sessões são semanais, duram entre uma hora e meia a duas horas. As intervenções e técnicas utilizadas visam auxiliar na comunicação, mediar conflitos, reduzir a ansiedade, favorecer a empatia, esclarecer sobre os papéis exercidos por cada um e fortalecer as relações.

Em alguns momentos, o psicólogo pode sugerir a realização de atendimentos individuais com determinados membros da família. Isso é útil especialmente quando o profissional precisa de mais informações.

“Ajudar os outros a ultrapassar as suas dificuldades, a melhorar a qualidade de vida é, sem dúvida, a minha paixão e da equipa que me acompanha” 

RUA ÓSCAR DIAS PEREIRA N.º 29 - BRAGA
GERAL@ANACRISTINASILVA.PT | TELM.: 910 076 822



Escola Ana Cristina Silva Distingue-se pela abordagem inovadora e uma alargada oferta de formações

Uma Escola com ferramentas inovadoras que promovem mudanças profundas e positivas na vida de cada um. Conteúdos práticos e úteis, com impactos imediatos. É assim a Escola Ana Cristina Silva que apresenta uma diversificada oferta de formações, workshops, palestras e retiros em diferentes áreas: Desenvolvimento PsicoSistémico, Reiki, Numerologia, Mindfulness, Psicologia Positiva, Desenvolvimento Infantil, Finanças Pessoais, entre outras.

A Escola Ana Cristina Silva foi constituída em maio deste ano “por mim e pelos meus quatro filhos”, explica a Dra. Ana Cristina Silva, responsável da instituição. Apesar de recente, a Escola resulta de um processo que se foi afirmando ao longo dos últimos anos e da conjugação de diferentes fatores que tornaram inevitável a sua abertura. A experiência da equipa que acompanha e da própria Dra. Ana Cristina na área formativa, nos últimos três, com a realização de quase duas dezenas de cursos de Desenvolvimento Pessoal - a formandos em Portugal e no estrangeiro -, a crescente procura pela nova abordagem PsicoSistémica, a necessidade de uma maior profissionalização dos serviços e da Certificação os cursos, são alguns dos motivos apontados e que estiveram na origem da criação e lançamento deste novo projeto na cidade de Braga.

A par das formações em Desenvolvimento PsicoSistémico, já ministradas pela Dra. Ana Cristina, a Escola vai disponibilizar outras ações, nomeadamente palestras, workshops, retiros e formações em áreas como o Reiki (Nível I e II), Numerologia, Mindfulness, Lealdade Sistémica, Desenvolvimento Infantil, Finanças Pessoais e outras a anunciar brevemente. “Conteúdos práticos e úteis com impacto imediato nas vidas das pessoas”.

Uma equipa de excelência focada em valores positivos
A Escola Ana Cristina Silva é um projeto profissional

com uma forte componente familiar alicerçada em valores de entreajuda, respeito, crescimento e amor. As formações e serviços prestados pretendem contribuir para o desenvolvimento individual, respeitando o passado familiar, a história, vontades e processos de cada um. Sendo que, no final, cada formando é livre para decidir o caminho que deseja percorrer.

A acompanhá-lo, formadores/facilitadores experientes e um grupo de formandos coeso e dinâmico. “Esta é, aliás, uma das grandes vantagens para quem pretende operar grandes transformação na sua vida. Ao contrário das terapias individuais, aqui a pessoa nunca está só. De início até pode ser mais difícil a exposição ao grupo, mas ultrapassada esta barreira inicial, tudo fica mais simples e mais claro, porque o formando acaba por ter oportunidade de encontrar pessoas com experiências e vivências semelhantes, pessoas com quem se identifica, que o compreende e que não o deixa ficar para trás”.

A Dra. Ana Cristina Silva é uma das fundadoras da Escola, mas também a responsável pedagógica pelo projeto. Quem a conhece e com ela priva diariamente, descreve-a como um ser humano excepcional, uma mulher forte, decidida e empreendedora que tem a família como pilar fundamental na vida: filha grata, esposa dedicada, mãe orgulhosa de quatro filhos e abençoada avó de dois meninos.

Licenciada em Psicologia e Mestre em Clínica e Saúde,



recorda que a dada altura da sua vida sentiu que necessitava de algo mais para consolidar o seu trabalho e acrescentar ainda mais valor aos que procuravam os seus serviços. Foi quando redescobriu o Método das Constelações Familiares de Bert Hellinger, conhecimentos que, numa fase inicial, aplicou ao serviço do seu autoconhecimento e desenvolvimento pessoal, para mais tarde os utilizar como fonte de ajuda a pessoas que, tendo passado por situações traumáticas, por dificuldades pessoais de vária ordem, por relações familiares disfuncionais e até por dificuldades de cariz financeiro, ansiavam por encontrar um novo caminho para a felicidade e bem-estar. Pessoas que desejavam quebrar com velhos padrões comportamentais, e, ao mesmo tempo, compreender a origem desses mesmos problemas que condicionavam o seu dia-a-dia.

Sob a influência de vários Mestres foi criada uma ferramenta diferente e com resultados

“As Constelações Familiares foram e continuam a ser uma importante ferramenta que utilizo para promover o autoconhecimento e aceitação individual, ao colocarem a descoberto o emaranhado do nosso passado familiar e dos nossos ancestrais e a forma como as suas histórias nos podem condicionar e àqueles que vêm depois de nós”, descreve a Dra. Ana Cristina Silva.

Contudo, após muito anos de trabalho e aprendizagem e inspirando-se no método de Bert Hellinger “criei uma nova abordagem a que chamei de PsicoSistémica e que resulta da conjugação da minha experiência como Psicóloga, Consteladora Familiar e Formadora, como discípula de Bert Hellinger e de outros pensadores como Jacob Moreno, Virginia Satir, Carl Jung, Sigmund Freud, entre

outros. Mestres que foram estudados na Universidade e depois aprofundados já de forma autónoma”.

E dá exemplos, “temas como a felicidade, gratidão, resiliência, compaixão autoestima, autoconhecimento, autoconfiança, elevação abordamos nas minhas formações em Desenvolvimento PsicoSistémico são tratados à luz da Psicologia Positiva. As Lealdades Sistémicas com o nosso passado resultam dos estudos realizados ao pensamento de Bert Hellinger. O Inconsciente Coletivo, também abordado nas formações, a criação das Personas resultam do estudo e interpretação de Carl Jung, só para citar alguns”.

As formações PsicoSistémicas são indicadas e têm grande impacto em todas as pessoas que partilham questões e desejos comuns de crescimento, de criação de uma vida mais plena, indivíduos que passaram por situações de trauma, por grandes dificuldades pessoais e familiares e que têm o forte desejo de compreender e eliminar esses velhos padrões.

Em média, uma formação PsicoSistémica acontece num espaço temporal de 6 meses, ao longo dos quais são realizadas seis sessões teóricas (onde são explicados os fundamentos) e seis sessões práticas para Constelar, onde o formando tem a possibilidade de “Colocar um tema”, que não é mais do que procurar compreender como é que determinados acontecimentos do passado familiar do utente, conhecidos ou não pela pessoa, têm impacto e condicionam a sua vida, os seus relacionamentos e até o conhecimento que tenho sobre mim, no presente.

Dê uma oportunidade a si mesmo. Contacte-nos. Venha descobrir e aplicar os seus próprios recursos e as suas potencialidades. 

RUA ÓSCAR DIAS PEREIRA Nº 29 - BRAGA | GERAL@ESACS.PT | TELM.: 910 076 822



Ana Gaspar Business Coach: Rumo ao sucesso do seu negócio



Vivemos numa época em que optar por abrir um negócio é algo extremamente arriscado, no entanto, os desafios são para serem enfrentados e para isso, por vezes, é necessária uma certa ajuda. Para os mais corajosos, aqueles que conseguem abrir negócios ou que já os têm, existe ajuda profissional para melhorar e crescer enquanto empresário: Business Coaching. Uma referência nessa área de negócio é Ana Gaspar, a Co-fundadora da Academia de Negócios.

Ana Gaspar é uma empresária e empreendedora de sucesso “que se move pela paixão da transformação e desenvolvimento humano e empresarial, e acredita que o propósito de qualquer pessoa é o sucesso e abundância, independentemente do ‘meio’ e do ‘como!’”, começa por nos contar a Co-Fundadora da Academia de Negócios. O principal objetivo de um Business Coach, do ponto de vista profissional, é ajudar as pessoas, empreendedores, gestores e líderes, a despertar as suas melhores versões, para alcançarem o que pretendem para os seus negócios e para as suas vidas. A empresária viveu 18 anos à frente de um grupo empresarial familiar e após este tempo decidiu começar um novo projeto. Passou pela Direção da Fundação Graça Gonçalves, quando “surgiu o convite para integrar equipa de Business Coaching, com a qual havia trabalhado como Coach nas empresas que administrava. Conhecia as virtudes do processo de business coaching nos meus negócios e na minha vida, como tal não hesitei”. Felizmente teve a oportunidade de voar até Inglaterra e certificar-se como Business Coach pela empresa nº.1 do Mundo de Business Coaching, algo que lhe trouxe um gratificante estatuto e um melhor desempenho na profissão.

No que toca à origem da metodologia que desenvolveu, Ana Gaspar diz que provém da sua experiência como empresária, gestora e líder, e também como business coach, lidando diariamente com empresários, gestores e líderes. É claro que, estas metodologias, também passam pelos princípios fundamentais da gestão e liderança que levam ao sucesso dos negócios dos empresários e até mesmo das suas vidas. Quanto ao Business Inner Strenght, “assenta no princípio base de que ‘não gerimos o que não planeamos e controlamos’, trata-se, fundamentalmente, de dar resposta às questões: ‘Onde estamos’, ‘Para onde vamos’ e ‘Como lá chegamos’, nas suas dimensões estratégicas e operacionais, através da utilização eficiente dos seus Meios e Recursos (Humanos, Materiais e Financeiros) e assegurando a prestação de contas – ‘accountability’ - (garantindo que estamos no caminho certo), servindo o nosso nicho de mercado com mestria e propósito, superando as suas expectativas, numa relação que vai além da relação comercial, mas assente na relação ‘human to human’”, finaliza a entrevistada.



Academia de Negócios

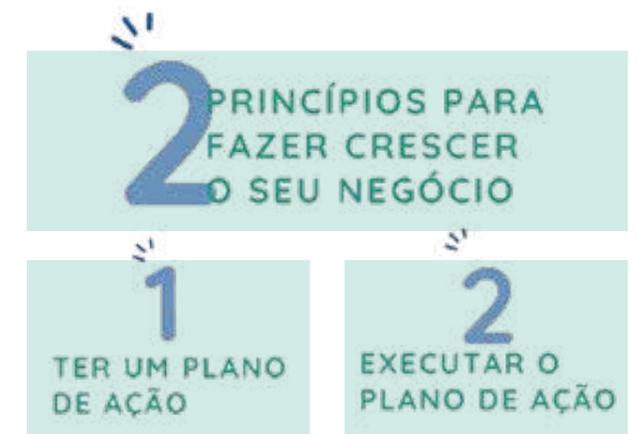
Para o desenvolvimento das competências de gestão e liderança dos seus clientes, Ana Gaspar criou a Academia de Negócios. Esta academia oferece programas de acompanhamento que estão destinadas a start-ups e microempresas, apoiando a organização, facilitando processos e reforçando o fator de diferenciação. Também se destina a PME's, promovendo a motivação, produtividade e eficiência, o que leva desde o favorecimento da criatividade e inovação, à promoção da competitividade e ao crescimento da empresa no mercado. A empresa também fornece programas de Grupo, onde são incluídas sessões de acompanhamento individuais, à medida das necessidades de cada empresa e empresário.

Fazem parte do leque de ofertas cursos e workshops direcionados para a gestão e liderança. Ana Graça adianta que, “face ao contexto desafiante que vivemos e que traz maiores desafios às empresas, estamos a levar a cabo sessões individuais de diagnóstico gratuitas, por forma a apoiar as empresas na resposta aos desafios gerados pela crise pandémica e perceber qual o modelo de colaboração que mais sentido faz, de acordo com os seus próprios objetivos e desafios”.

Falando sobre ser líder, Ana Gaspar mostra, através das suas palavras, que qualquer pessoa pode desenvolver qualquer competência ou habilidade, desde que o desejo e tome a ação com a disciplina necessária. “Hoje para fazermos a diferença temos que desenvolver a “mestria”, e isto consegue-se com a prática (o conhecimento aplicado, integrado no comportamento), e devidamente alinhado com o nosso propósito”, adianta e ainda acrescenta que é este aspeto que distingue as pessoas de sucesso.

Mencionando a crise imposta pelo Coronavírus, diz ter tido a virtude de obrigar as pessoas a sair da zona de conforto e a resgatar a melhor versão e criatividade de cada um, para que exista uma diferença para melhor. O que importa, para Ana Gaspar, é o facto de termos de nos ajustar à mudança e ganhar com isso, atingindo os nossos objetivos.

Em resposta à pergunta sobre mulheres em cargos de chefia, a empresária é da opinião que não se trata de um paradigma. Apenas menciona o estigma dos empresários dentro da sua área de trabalho. “Bem sabemos que a falta de regulação nesta área do Coaching não tem contribuído para a reputação dos profissionais do setor, mas temos feito progressos ao nível do mindset dos gestores e líderes, e de alguma forma o contexto recessivo e pandémico contribuiu para isso, ao ficarem abalados nas suas estruturas e saber fazer”.



Como conselho para novas empreendedoras, a empresária diz que a resiliência é fundamental, tal como tomar decisões assertivas. Devem estar preparadas para falhar, não prescindir de um plano e do controlo de gestão e crescer em equipa. “Nem tudo são rosas como nem sempre são espinhos. O ‘segredo’, é tirar o melhor partido dos aspetos positivos, dos ganhos, dos tempos de bonança, e relativizar os negativos, enfrenta-os com sentido prático e tomando decisões rápidas e assertivas”.

ACADEMIA DE
NEGÓCIOS

ACADEMIADENEGOCIOS.PT



DS Santa Maria da Feira: a marca de segurança e empatia que os clientes procuram



No próximo mês de dezembro a Decisões e Soluções de Santa Maria da Feira festeja cinco anos de existência. Tempo suficiente para deixar já uma marca de confiança e fidelização nos seus clientes. É um balanço francamente positivo aquele que nos revela a diretora da agência, Ana Carla Oliveira, que não esconde o orgulho no trabalho da equipa que lidera.

Desde dezembro de 2016 o crescimento da agência da Decisões e Soluções de Santa Maria da Feira tem-se estendido à sua diretora, Ana Carla Oliveira. Tanto a nível profissional como pessoal, garante-nos, ao mesmo tempo que revela o gosto naquilo que faz e o prazer que sente por fazer dos clientes “amigos para a vida”.

Esta não é, no entanto, a primeira agência da marca liderada por Ana Carla Oliveira. É já uma relação sólida de dez anos que a une à rede Decisões e Soluções e que começou na cidade vizinha de Espinho. Estávamos então em 2011 e o que mais a cativou neste novo negócio foi a área de intermediação de crédito. Foi aí que sentiu prestar verdadeiramente “um serviço personalizado e independente sempre a pensar no bem das famílias”. A componente imobiliária chegou mais tarde e trouxe um caráter ainda mais aliciante, sobretudo por se tratar de um setor de atividade com grande dinamismo e “uma energia que cativa”, confessa-nos, acrescentando que “todos os dias há um desafio à nossa espera”.

Apesar da grande competitividade do setor sente-se que há uma certa tranquilidade alicerçada nos valores conferidos pela marca Decisões e Soluções: “confiança e transparência”. Razões que fazem com que este esteja a ser “o melhor ano de sempre em todas as áreas”, num crescimento que se tem sustentado ao longo dos últimos anos.

Os serviços de consultoria prestados pela agência recaem no “aconselhamento personalizado e independente” nas áreas de intermediação e crédito, mediação de seguros, mediação imobiliária e ainda mediação de obras e mesmo construção de imóveis. Ana Carla Oliveira tem total confiança na sua equipa salientando a sua “excelência” nessa área específica. Os frutos dessa aposta na qualidade dos recursos humanos fazem-se sentir na satisfação dos clientes, sendo certo que estes “já sabem da importância de consultar um intermediário de crédito antes de comprar um imóvel”. Desta forma, ao procurarem o melhor aconselhamento no que ao crédito diz respeito acabam por ficar fidelizados nas outras áreas.

Se a fidelização de clientes é absolutamente essencial para qualquer área de negócio, quanto mais competitivo é o setor mais óbvia se torna a necessidade de garantir essa proximidade constante. E é isso mesmo que acontece na Decisões e Soluções de Santa Maria da Feira, com Ana Carla Oliveira a não ter dúvidas de que quando um cliente os procura pela primeira vez “não volta a fazer negócio sem nos ter como referência”. A disponibilidade para o cliente é total nesta agência, “à distância de uma chamada telefónica”, sempre com um atendimento personalizado e próximo. Há uma grande preocupação em ter uma linguagem acessível que desmistifique os termos mais técnicos próprios da

especificidade das áreas financeira e imobiliária, para que o cliente saiba sempre do que se está realmente a falar.

A construção de uma relação com o cliente é o verdadeiro alicerce desta atividade e “se a empatia não acontecer o negócio não se concretiza”, lembra a diretora da agência. Cada consultor faz verdadeiramente a diferença, sobretudo se aliadas ao conhecimento técnico das áreas trabalhadas. É essa “segurança inabalável” que os clientes procuram, uma informação clara e sólida que lhes transmita a tranquilidade necessária para tomar algumas das decisões mais importantes das suas vidas. A compra de uma casa é, quase sempre, um grande passo para alguém. Ana Carla Oliveira tem essa noção e assume que a sua função é ser o elo de ligação que vai permitir aos seus clientes concretizar esse grande objetivo. Por vezes é mais do que isso até, pode bem ser a “casa dos seus sonhos”.

A pandemia obrigou as agências imobiliárias a adaptarem-se, como tantas outras empresas, mas o impacto acabou por positivo/muito positivo. A falta de espaço em muitas habitações tornou-se mais óbvia durante os confinamentos, com as famílias todas em casa a partilharem espaços de trabalho, estudo e lazer. A procura por casas maiores com espaços exteriores, como terraços ou jardins, cresceu exponencialmente e levou muitas pessoas a pensarem também na compra de terrenos para construção de casa própria. Alterações de prioridades que se tornaram em oportunidades de negócio.

As metodologias de trabalho reinventaram-se traduzindo-se num aceleração da digitalização das empresas. Significou mais reuniões à distância, utilizando as videochamadas, e mais investimento nas redes sociais. Mais canais de comunicação e maior disponibilidade dos clientes para esses conteúdos levou Ana Carla Oliveira a partilhar mais informações essenciais para os consumidores através desses meios.

A comparação da oferta também se torna mais confortável e fácil para os clientes em ambiente online, tornando-os cada vez mais esclarecidos. Hoje em dia quase todos têm o cuidado de fazer “muita pesquisa de mercado”. A concorrência é grande, “feroz” até, o que não permite grandes desequilíbrios entre a oferta e a procura. No entanto, com os valores de mercado notoriamente altos, há a preocupação de “canalizar os clientes para as periferias dos centros”, locais onde Ana Carla Oliveira acredita que se encontram “negócios mais justos para quem compra e quem vende”.

Ao visitar a Decisões e Soluções de Santa Maria da Feira há uma garantia com que pode ficar, vai ter “o melhor para aquilo que procura”, palavras de quem tem a satisfação do cliente sempre em mente.

AV. DONA GILBERTA PAIVA, C10 4520-069 SANTA MARIA DA FEIRA
TELM.: 918 295 980 | E-MAIL: ANACARLAOLIVEIRA@DECISOESESOLUCOES.COM

“O nosso objetivo é sermos um parceiro de referência dos nossos clientes”



Uma equipa dinâmica e diversificada, a aposta na tecnologia e a certificação de qualidade são os pontos fundamentais que asseguram o sucesso da Finpartner. Quem o garante é Daniela Esteves, administradora da empresa de contabilidade, no balanço que faz de 15 anos da organização. Hoje a Finpartner tem mais de 2 mil clientes que vêm na empresa uma parceira de referência nas suas principais decisões.

Começamos pelo início. Como surgiu a Finpartner e porquê?

Eu comecei na Finpartner como estagiária, posição na qual fiquei durante um ano. Foi-me depois proposto manter-me na empresa como técnica de contabilidade e aceitei. A partir daí, ao longo de 6 anos, foram-me colocados vários desafios que me fizeram evoluir como profissional, tendo passado por contabilista sénior e chefe de equipa, onde acumulei a responsabilidade pelo Marketing, tendo sido posteriormente promovida a Diretora Operacional. Finalmente em 2020 é-me proposto um novo desafio de abraçar a Administração da Finpartner. Sem dúvida que ao longo deste percurso me deparei com vários desafios que me tiraram da minha zona de conforto, mas que foram importantíssimos para o meu crescimento pessoal e profissional.

A administração da empresa por si só é de uma exigência constante e uma enorme responsabilidade. Gerir uma empresa com mais de 2 mil clientes apresenta desafios novos todos os dias, acrescentando a isto a gestão de seis equipas de trabalho. É desafiador sem dúvida, mas também é muito gratificante poder contribuir para a evolução da empresa e acompanhar o crescimento daqueles que trabalham comigo. Contudo acredito estar numa posição privilegiada porque em pouco mais de 6 anos e meio acabei por passar todas as fases da hierarquia, com acréscimo de responsabilidade inerente a cada posição, o que me fez ter em primeira mão as dificuldades que os meus profissionais sentem no seu dia-a-dia, o que acaba por me dar uma visão diferente e mais próxima da realidade das minhas equipas.

Quais são os principais serviços da empresa e que tipo de clientes representam? Ainda dentro deste tema, qual é a relação que a Finpartner mantém com os seus clientes?

A Finpartner é especializada nos serviços de contabilidade, processamento salarial, representação fiscal e consultoria de gestão e fiscal. Trabalhamos com clientes individuais e coletivos em que uma grande parte é de origem estrangeira. Distinguimo-nos pelo conceito de proximidade ao cliente aliado à utilização das novas tecnologias e a uma equipa comprometida e dinâmica, procuramos sempre prestar um serviço de qualidade e que corresponda às necessidades de cada um. O nosso objetivo é sermos um parceiro de referência dos nossos clientes de forma a que possamos contribuir ativamente na tomada de decisões inerentes à gestão dos seus negócios e investimentos.

A empresa completou 15 anos. O que representou este marco?

Os 15 anos da Finpartner foram repletos de conquistas e evoluções, percurso do qual tive o privilégio de fazer parte. Para além da evolução da atividade e do alargamento da nossa carteira e dos serviços que prestamos salientaria três pontos. O primeiro sem dúvida é a equipa, para além de termos aumentado o número de profissionais que colaboram connosco, temos atualmente equipas compostas por profissionais de diversas áreas, com várias experiências e que falam várias línguas, o que enriquece bastante a nossa cultura organizacional. Em segundo lugar a aposta na tecnologia, a evolução que registamos nesta área foi enorme e permiti-

nos ser mais eficientes, através de robôs que desenvolvemos e que eliminaram tarefas repetitivas, com mais atenção ao detalhe e a possíveis erros através de mecanismos que validam o trabalho por nós realizado. Nesta área destaco o desenvolvimento da nossa aplicação Finpartner que veio facilitar ainda mais a nossa relação com o cliente. Por último, e não menos importante, a certificação de qualidade ISO 9001 dos nossos serviços de contabilidade e processamento salarial. Foi sem dúvida um processo que nos enriqueceu bastante como organização e que nos permitiu cimentar procedimentos já existentes e criar novos. É um projeto de melhoria contínua que queremos continuar a desenvolver e aprofundar para as áreas já certificadas e alargar a novas.

Como ocorreu a internacionalização da empresa e que mudanças trouxe para a Finpartner?

A internacionalização da marca é e sempre foi um dos maiores objetivos da Finpartner. O sector da contabilidade em Portugal está estagnado pelo que, aquando da criação da sociedade, os sócios sabiam que a diferenciação passava por alargar os nossos serviços além-fronteiras focando-nos nos investidores estrangeiros que queriam desenvolver projetos em Portugal, e foi esse o caminho que seguimos. Atualmente, tal como já tive oportunidade de referir, a maior parte dos nossos clientes é de origem estrangeira, o que nos proporciona um know-how diferenciador. Ao longo do tempo fomos desenvolvendo parcerias no estrangeiro o que também nos permitiu desenvolver uma presença internacional.

Uma empresa como esta tem, seguramente, grandes parcerias. De que tipo são e quais as principais preocupações que têm nessa relação?

Sim, contamos com uma rede de parceiros bastante forte, nacionais e internacionais, em diversas áreas como a contabilidade, advocacia ou auditores, que nos permite acompanhar o cliente de forma mais completa. As parcerias são, sem dúvida, importantes principalmente quando estamos a tratar de acompanhar um investidor estrangeiro que pode atuar em diversas jurisdições, que tem diferentes sistemas fiscais e contabilísticos. Nestes casos a complexidade que existe no tratamento do cliente e dos seus investimentos é elevadíssima, sendo por vezes necessário contar com parceiros locais.



Daniela Esteves, sendo mulher e estando à frente da empresa, como descreve o mundo das mulheres empreendedoras em Portugal? Pensa que estamos perante uma era de mudança? Ainda temos um longo caminho a percorrer?

De acordo com a segunda edição do Mastercard Index para o Empreendedorismo Feminino, Portugal posiciona-se no 6º lugar dos países com as melhores oportunidades e condições de apoio para as mulheres empreendedoras, à frente de países como os Estados Unidos e o Reino Unido por exemplo. Sem dúvida que existe um caminho que como sociedade ainda temos que percorrer, mas o caminho faz-se andando e não me parece que estejamos parados. Acredito que a capacitação da mulher como líder e empreendedora deve ser incentivada desde uma idade bastante jovem. Pois, a meu ver, essa evolução depende do ambiente social que nos rodeia e das oportunidades que nos são colocadas, mas também depende de nós próprias, das ambições profissionais, da nossa assertividade e resiliência e de desmistificar junto da camada mais jovem ideias pré-concebidas como a não existência de profissões só de homens ou só de mulheres e que a liderança e o empreendedorismo são transversais independente do género de cada um.

Por onde passam os futuros objetivos da Finpartner, há novos projetos a decorrer?

Sim, neste momento temos a decorrer o projeto de certificação da qualidade do serviço de representação e fiscal. O objetivo é alargar a certificação ISO 9001 a outras áreas de relevo dentro da nossa organização. A aposta na tecnologia vai ser reforçada e temos como ambição lançar mais alguns desenvolvimentos que apoiem o nosso trabalho quotidiano e que nos tornem mais próximos dos nossos clientes. A internacionalização é um dos nossos maiores objetivos e é algo que iremos continuar a trabalhar. 

“O nosso modelo de negócio foi construído a pensar nos consultores”



No mercado imobiliário desde 2015 Paula Pedroso é um dos rostos da eXp Portugal, a primeira imobiliária do mundo baseada na cloud. Uma ligação que faz ainda mais sentido ao sabermos que a atual consultora trabalhou 26 anos na área tecnológica, onde fez de tudo um pouco, desde programação a instalação e configuração de sistemas ou gestão de projetos. Focada no mercado de luxo, Paula Pedroso aposta muito no seu Plano de Marketing Imobiliário Digital, o qual aplica individualmente a cada imóvel angariado. O objetivo é fechar negócio, pelo preço justo, no mais curto espaço de tempo sem nunca esquecer que “cada casa é uma casa”.

Há quantos anos está no mercado? Acredita que a formação profissional é a chave do sucesso?

Estou no imobiliário há seis anos e sim, acredito que a formação é uma das chaves do sucesso. Fiz toda a formação RE/MAX, sou certificada para trabalhar desde a angariação até clientes compradores, nas Redes Sociais e também em imóveis de LUXO - RE/MAX Collection. Em Março deste ano conheci o modelo de negócio da eXp Portugal, pelo qual me apaixonei logo desde o primeiro minuto, e nem hesitei em entrar porque percebi que a nossa plataforma tecnológica permite-nos montar a nossa empresa a nível global. Para além disso toda a formação na Universidade eXp é gratuita e temos mais de 50 horas de formação semanais.

A eXp Portugal tem um novo modelo de negócio que está a revolucionar a mediação imobiliária em Portugal? Que modelo é esse?

A eXp Realty é uma imobiliária diferente. Toda a nossa operação é virtual e proporciona aos consultores, além de um confortável ambiente de trabalho, uma recompensadora estrutura de comissões e mecanismos de Revenue Share e de participação acionista na empresa, como é o meu caso. A eXp é a primeira imobiliária cloud-based, isto é, toda a sua operação é digital e é armazenada, gerida e processada em servidores remotos alojados na web. Além disso somos uma empresa única a nível global onde não usamos o sistema de franchising, o nosso modelo de negócio foi construído a pensar nos consultores.

O nosso eXp World mudou a minha forma de trabalhar pois é uma plataforma de experiências onde nos podemos conectar virtualmente e interagir com outros agentes, clientes e staff da eXp Global usando salas virtuais. Desta forma somos já mais de 68 mil agentes que deixámos de fazer deslocações em carros de casa para a agência e vice-versa, contribuindo para a redução de emissões de CO2.

A eXp Realty foi considerada pelo site Glassdoor uma das melhores empresas para trabalhar em 2018, 2019, 2020 e 2021. Temos uma presença Internacional em 16 Países e somos a mediadora imobiliária com maior crescimento a nível mundial, com uma rede de profissionais espalhada por cinco continentes. Temos as comissões mais elevadas do mercado, começando com 75% e podendo chegar aos 100 por cento, se atingirmos um objetivo de vendas, descontando apenas 250 € de taxa de transação.

Focada no mercado de luxo, Paula Pedroso realiza o trabalho em exclusivo a partir do Plano de Marketing Imobiliário Digital. Em que consiste este plano?

Para mim, nos tempos que correm, um Plano de Marketing Digital bem feito pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso da minha atividade, por isso desenho sempre um Plano de Marketing Imobiliário Digital para cada imóvel angariado, pois cada casa é uma casa. O objetivo é atrair e fechar negócio com um preço justo, no mais curto espaço de tempo possível.

A estratégia passa por saber comunicar em todos os canais de comunicação digital. Atualmente a maioria das pessoas têm computador ou pelo menos um smartphone sempre ligado à Internet 24 horas, o que possibilita a comunicação e proximidade através de e-mail, site, workplace eXp, redes sociais e chamadas de vídeo no WhatsApp. Assim conquisto novos clientes e aumento a minha carteira de potenciais compradores e angariações.

Faço um trabalho em exclusivo a partir do meu Plano de Marketing Digital para a promoção do imóvel e acompanhamento todas as fases do processo (publicidade nas plataformas digitais, qualificação de clientes compradores, marcação de visitas virtuais e/ou presenciais). Já na fase da tomada de decisão trato das propostas, relatórios de atividade, contratos de promessa de compra e venda até à escritura.

Envio em formato digital para os potenciais vendedores de imóveis um documento com a informação de como os posso ajudar e em total segurança. Elaboro um estudo comparativo de mercado totalmente gratuito, para além de explicar todos os procedimentos contratuais legais e informar quais os documentos necessários para a venda do imóvel. Acompanho ainda as visitas virtuais que permitem aos compradores conhecer em tempo real, e com total segurança, o imóvel através de vídeos 3D ou 360°, mas sempre guiados por mim através vídeo chamada (Zoom ou WhatsApp).

Que conselho dá às mulheres que querem ingressar no mundo empresarial imobiliário?

Acho que a melhor forma de aprender será criar a sua própria empresa, elaborar um bom plano de negócio, conhecer-se bem, e perguntar-se a si própria: tenho conhecimento nesta área? Vejo-me a trabalhar neste mercado daqui a cinco anos? Qual é o tempo que esta atividade vai exigir de mim?

Hoje em dia temos ao nosso dispor ferramentas tecnológicas no ramo imobiliário que nos permitem montar a nossa empresa, trabalhando individualmente ou com equipas nacionais e internacionais. Devemos perceber que o volume de negócio imobiliário em Portugal faz-se muito com clientes internacionais, daí a importância de sermos agentes globais e não apenas regionais. 

WWW.EXPPORTUGAL.COM/PAULAPEDROSO | TELM.: 968 597 256 | E-MAIL: PAULA.PEDROSO@EXPPORTUGAL.COM

“Ninguém nasce mulher, torna-se mulher”

São exemplos de feminismo, são quem fez história, e agora, uma inspiração para as mulheres. É graças a elas, e muitas outras, que existem os direitos que as mulheres usufruem hoje, e representam motivação para que a luta continue. Mulheres que pensavam além do seu tempo, são as sufragistas que mudaram o mundo. São mulheres!

Carolina Beatriz Ângelo

Já foi há muito tempo, mas o facto não deixa de ser chocante. Em 1911, apenas pessoas que fossem alfabetizadas, que tivessem mais de 21 anos e fossem chefes de família tinham direito ao voto. A cirurgiã Carolina Beatriz Ângelo obteve esse direito por ser viúva e ter a seu cargo a sua filha. Foi nas eleições para a Assembleia Nacional Constituinte, a 28 de maio de 1911, que se fez história no que toca ao feminismo em Portugal.

Após tal ter acontecido, em 1913, a lei foi alterada e passaram a ter direito ao voto pessoas alfabetizadas, que tivessem mais de 21 anos, fossem chefes de família e que fossem do sexo masculino. O voto feminino passou a ser realidade em Portugal a partir de 1931, mas só a partir de 1974 é que homens e mulheres puderam votar sem restrições.

Simone de Beauvoir

Nascida em janeiro de 1908, Simone de Beauvoir foi uma escritora e filósofa francesa, considerada uma das maiores representantes do existencialismo em França. Simone teve uma relação aberta com o filósofo Jean-Paul Sartre que defendia a liberdade de escolha de cada indivíduo. Com esta influência na sua vida, Beauvoir começa a defender a liberdade e reflexão da mulher na sociedade.

Ao longo da sua vida foi autora de inúmeros romances, com grande destaque, “O Segundo Sexo” de 1949. É considerado

o principal livro da filósofa, ficou conhecido mundialmente porque retrata negativamente os padrões impostos pela sociedade e pela igreja católica. O livro foi uma grande referência para o movimento feminista mundial e é nele que se encontra a sua mais célebre frase, “ninguém nasce mulher, torna-se mulher”.

Sofia Ionescu-Ogrezeanu

Foi a primeira mulher neurocirurgiã do mundo. Nasceu na Roménia, em 1920, e desde muito nova se interessou por medicina. Após o falecimento de um amigo, com uma infeção consequente de uma cirurgia cerebral, ficou extremamente motivada a exercer medicina.

Entrou em 1939 no curso de oftalmologia e, em 1944 durante a segunda grande guerra, realizou uma cirurgia cerebral a uma criança porque não havia cirurgiões para tal. Em 1945 tornou-se cirurgiã e permaneceu por 47 anos a exercer no mesmo hospital.

Valentina Tereshkova

Valentina, natural de Moscovo, foi a primeira mulher a ir para o espaço. Aos 26 anos, entrou na órbita terrestre na cápsula espacial soviética Vostok, a 16 de julho de 1963. Aos 22 anos entrou numa escola de paraquedismo (um requisito para ir ao espaço na época) e completou mais de 200 saltos.

Os soviéticos queriam ser os primeiros a mandar uma mulher para o espaço, especialmente antes dos Estados

Unidos, e numa lista com muitas mulheres, foi Valentina a escolhida.

Agora com 84 anos, Tereshkova pretende participar no grupo dos primeiros colonos em Marte e acabar a sua vida nesse planeta.

Maria da Penha

Maria da Penha, ativista brasileira, nasceu em 1945 e é conhecida por defender os direitos das mulheres, particularmente na luta contra a violência doméstica. Casou com Marco Viveros em 1976 e já depois de terem duas filhas começaram as agressões. Em 1983 foi vítima de tentativa de duplo homicídio por parte do marido. Este baleou-a nas costas quando ela estava a dormir, o que a deixou paraplégica, e contou à polícia que tinha sido uma tentativa de assalto. Quatro meses mais tarde, após diversas cirurgias, Maria volta para casa e o marido tenta eletrocutá-la no banho. Com a ajuda da família e dos amigos sai de casa.

Maria da Penha não era um caso isolado, muitas mulheres no Brasil, e no mundo, sofriam de violência doméstica e após lutar por uma mudança durante mais de uma década, o Estado lança uma lei para proteger estas mulheres. Como reconhecimento da sua luta, a lei é batizada com o seu nome.

Amelia Earhart

Nasceu em 1897, nos Estados Unidos da América e foi a primeira aviadora a sobrevoar o Atlântico. Durante a primeira grande guerra deixou a faculdade para ajudar num hospital. Foi lá que conheceu muitos aviadores e iniciou a

sua paixão por aviões. Com apenas 25 anos atingiu o recorde feminino ao chegar aos quatro mil metros de altitude.

Foi em 1932 que Amelia voou o Atlântico sozinha, sucesso que a levou a fundar uma organização de aviadoras, a Ninety-Nines. No entanto, tinha mais um sonho: ser a primeira mulher a dar a volta ao mundo de avião. Para tal, em 1937, saiu de Miami com o navegador Fred Noonan, mas desapareceram a caminho de uma ilha no Oceano Pacífico. Os corpos nunca foram encontrados.

Komako Kimura

Atriz, dançarina, sufragista, diretora de teatro e editora de revistas japonesa. Komako Kimura é a responsável pela marcha de vinte mil sufragistas em Nova Iorque exigindo o direito de voto, em 1917. Antes disso, no Japão, publicou uma revista feminista, “The New True Women” e foi cofundadora de um grupo sufragista, “The Real New Women's Association”. Escreveu várias peças teatrais onde mostrava os seus ideais à população. Atuou em mais de 500 peças.

Após a sua marcha em Nova Iorque, retorna ao Japão para ver a publicação da sua revista suprimida. A razão? A sua “abordagem radical” em relação ao casamento e ao controlo da natalidade. A sua resposta ficou presente numa peça da sua autoria, “Ignorance”, mas apesar do seu sucesso, foi presa e levada a julgamento. Felizmente teve uma boa defesa e, por medo, fugiu para os Estados Unidos. Em Nova Iorque chegou a estrear em peças da Broadway e continuou a sua luta pelas mulheres japonesas, conquistando o direito ao sufrágio universal em 1945.



Casamentos e eventos,

momentos únicos, mágicos

Bem-vindos ao mundo mágico dos noivos, onde há princesas, príncipes encantados, vestidos personalizados e um mundo mágico por descobrir.

Casamento, o firmar de um compromisso, e acima de tudo, um dos dias mais marcantes e felizes da vida dos noivos, uma celebração do amor, partilhada com familiares e amigos que vêm somar felicidade.

A cerimónia de sonho pode ser formal, sofisticada ou mais intimista. Seja qual for o mood do casamento, para que o sonho se concretize são muitos os detalhes que implicam uma cuidadosa preparação.

A noiva é a grande protagonista. É na sua direção que todas as cabeças se voltam aos primeiros acordes da marcha nupcial. O vestido tem de ser escolhido com cuidado, sem pressas, em sintonia com o gosto e a personalidade da noiva e com o tipo de cerimónia.

A seleção da igreja, do local do copo-d'água, do catering, das alianças, do bolo, da música que será a banda sonora de momentos inesquecíveis, do fotógrafo cujas fotografias irão captar o momento e guardá-lo para a posteridade, estes são apenas alguns pontos de uma checklist que aspira a um dia perfeito.

A pensar em auxiliar os casais e as famílias na preparação do casamento surgiu a Exponoivos, o evento que reúne uma ampla seleção de empresas dedicadas a tudo o que se pretende ter na cerimónia.

Com o mote "love must go on", a edição de 2021 da feira, é a oportunidade perfeita para os noivos retomarem o planeamento do seu casamento. A edição deste ano contou com a presença de cerca de 150 empresas do setor do casamento, onde foram apresentadas as principais novidades e tendências para a cerimónia, e reunidos num só espaço todos os detalhes para que os casais se inspirem, idealizem e preparem da melhor forma um dia verdadeiramente de sonho. 

Quinta do Palácio Rauliana: momentos únicos



Situada em Vila Nova de Famalicão, a Quinta do Palácio Rauliana caracteriza-se pelo seu espaço acolhedor e requintado, pelo seu serviço e pela atenção personalizada, oferecendo produtos de qualidade, totalmente adaptados ao gosto de cada cliente. Nesta edição da IN Corporate Magazine damos-lhe a conhecer este espaço, que promete tornar cada momento ali celebrado, como único, com muita animação e uma gastronomia de excelência, que garante satisfazer as delícias de todos os seus convidados, como nos garantiu Marco Silva, o gerente da Quinta.

É com a missão de criar momentos únicos que a Quinta Rauliana se posiciona no mercado. Com uma equipa de profissionais com uma vasta experiência na realização e organização de eventos, esta Quinta destaca-se por oferecer um serviço exclusivo, eficaz e personalizado a todos os seus clientes.

Neste espaço é dada a atenção especial aos pormenores e à envolvimento, tornando cada evento único e especial. O espaço acolhedor e requintado, torna a Quinta do Palácio Rauliana o local ideal para a realização do seu evento. Com capacidade para receber os mais variados eventos, desde batizados, aniversários, comunhões, bailes de finalistas, eventos empresariais, casamentos e até festas de Natal e de réveillon. Uma coisa é certa, na Quinta do Palácio Rauliana cada evento é singular e especial.



Com uma experiência de mais de 30 anos a organizar momentos únicos, com muita animação e uma gastronomia de excelência, pode-se afirmar que este é um espaço criado para surpreender, pela sua dimensão e versatilidade. A quinta conta com três salas distintas, dotadas de ambientes devidamente personalizados e individualizados permitindo realizar cerimónias em qualquer ambiente.

Com uma capacidade para 1.600 pessoas, a quinta distingue-se pela oferta de uma panóplia de espaços muito ligados ao clima tropical. O ambiente Jardim do Templo dispõe de uma sala com dois pisos onde se realizam vários eventos. O espaço engloba dois jardins exteriores, sendo um deles envolvido por uma muralha, ideal para cenários de corte do bolo de casamentos. O ambiente Lago das Palmeiras dispõe de uma ampla sala onde poderá ser realizado todo o evento. Conta com um jardim exterior e um jardim interior, ideal para uma cerimónia de inverno. O ambiente da sala 'Rum de Cuba' dispõe de uma sala onde poderá ser realizado todo o evento. Este espaço engloba um jardim exterior e ainda uma praia artificial, onde se pode desfrutar de belos cenários.

O profissionalismo da equipa, é refletido na satisfação do cliente. O atendimento eficiente e o serviço diferenciado e personalizado são apenas alguns dos motivos para optar por este espaço, que garante tornar o seu evento num momento único e inesquecível.

Espaço premiado

Com provas dadas da elevada qualidade na organização e gestão de eventos, a Quinta do Palácio Rauliana recebeu, este ano o Prémio de Excelência na feira da Exponoivos de 2021.

Com um trabalho que consideram totalmente diferenciado do habitual, a Quinta pretende continuar a prestar um serviço de qualidade e continuar a surpreender todos os que a visitam. Não faltam, por isso, motivos para escolher este espaço para a realização do seu evento e torná-lo, ainda mais, especial.



AV. DA INDÚSTRIA 534 | 4760-725 VILA NOVA DE FAMALICÃO
WWW.RAULIANA.COM
TELM.: 914 724 182 | GERAL@RAULIANA.COM

LOVE

Carla Moreira Atelier: A experiência que todas as noivas querem viver

Situada em Lousada, o Carla Moreira Atelier caracteriza-se pelo seu espaço acolhedor e requintado, pelo seu serviço e atenção personalizada, oferecendo produtos de qualidade totalmente adaptados ao gosto de cada cliente em particular. Nesta edição da IN Corporate Magazine damos-lhe a conhecer este espaço, que promete concretizar o sonho das noivas, mesmo as mais exigentes.



CARLA MOREIRA
ATELIER



Atenta ao ritmo e ao dinamismo da sociedade, cujos pormenores absorve todos os dias para enriquecer os seus trabalhos, Carla Moreira vive fascinada pela capacidade de concretizar. Transformar os sonhos das suas noivas em realidade, contribuindo para a felicidade de um dos dias mais importantes das suas vidas é a maior recompensa do seu trabalho.

A paixão pelos vestidos de noiva nasceu desde cedo. Ganhou gosto por vestidos plenos de esplendor e desde então começou a confeccionar o vestido de um dos dias mais importantes da vida de uma mulher.

O Carla Moreira Atelier surgiu em 2019 e encontra-se em Lousada. É uma loja de vestuário e simultaneamente um atelier especializado em vestidos de noiva e em roupas de comunhão e de batizados. A loja dispõe de uma variedade de vestidos, num espaço onde são concretizados sonhos, mesmo das noivas mais exigentes. A secção de roupa de cerimónia tem soluções variadas, tanto na linha masculina como na linha feminina, incluindo também porta-alianças, acessórios para o cabelo, tiaras, colares e brincos.

O atelier, que aposta na qualidade e no design, tem já para o próximo ano bastantes encomendas provenientes de várias zonas do país. Carla Moreira já não faz contas às toilettes de cerimónia e aos vestidos de comunhão e de menina das alianças que confeccionou, mas aquilo que lhe dá mais prazer é criar novos modelos e destacar-se pelos detalhes: “O aprumo no pormenor, os tecidos a roupa à medida do cliente é o que diferencia o meu trabalho”, venceu Carla Moreira sublinhando o que mais satisfação lhe dá: “trabalhar com pormenores”.

Carla orgulha-se de conseguir ver qual é o vestido que

melhor assenta a uma mulher só com o olhar e de conseguir inventar detalhes únicos em cada modelo, de tal forma, que nunca fez dois iguais. Cada vez mais procurada por noivas de todo o país e não só, Carla Moreira cria vestidos únicos, de alta qualidade e estilo próprio. Essas criações, estão disponíveis nas suas coleções, ou poderão ser criadas conforme o desejo de cada cliente. “A ideia é sempre inovar” refere. “Há noivas que chegam com uma determinada ideia e às vezes acabam por mudá-la”, acrescenta.

O segredo para o sucesso do seu trabalho é ter uma boa equipa de profissionais, e Carla Moreira considera a sua equipa como parte integrante da família. “A minha equipa faz parte da minha família, gosto muito de ouvir a opinião de todos os que trabalham comigo”, confia a empresária.

O seu maior desejo é ver o seu trabalho reconhecido e expandir o negócio. “Para o futuro adoraria em primeiro lugar que a marca fosse reconhecida e depois expandir o meu negócio” revelou, salientando que, pela qualidade de roupas que apresenta, e precisando de alargar horizontes, está à procura de parcerias para colocar a marca em países europeus, de forma a dar reconhecimento ao nome do seu atelier.

Quem quiser fazer uma marcação para poder visitar o Carla Moreira Atelier pode fazê-lo através da sua página oficial nas redes sociais (@carlmoreiraatelier).

Para todos os que vão casar em breve Carla Moreira deixa um convite, “visitem a loja para ficarem a conhecer o meu trabalho, criado com todo o amor que cada noiva merece. Venham ver os vestidos distintos e singulares que aqui são confeccionados”, concluiu.



AVENIDA HANS ISLER, 174 | 4620-649 CRISTELOS - LOUSADA | TELM.: 968 944 226
ATELIERCARLAMOREIRA@GMAIL.COM | FACEBOOK: @CARLAMOREIRAATELIER

Quinta da Harmonia: Trazer de volta a “magia” do casamento



José Carlos Teixeira é o rosto da Quinta da Harmonia, situada em Avintes, Vila Nova de Gaia. Trata-se de uma quinta onde se realizam eventos, sobretudo casamentos, o foco principal do negócio. Tudo começou a partir de um sonho pessoal deste empresário, que desde muito pequeno que trabalha nesta área e, por isso, com o seu espírito empreendedor, decidiu criar a sua própria empresa.

Em cada celebração, uma história, em cada pessoa, a certeza de que nada foi deixado ao acaso para construir um evento de sonho. Apesar do negócio ter sido lançado numa altura pouco conveniente, a Quinta da Harmonia está a percorrer um caminho positivo, mesmo com as portas abertas há apenas quatro meses. “Um espaço novo é sempre um espaço novo. As pessoas não conhecem a Quinta, como será, a sua envolvimento, o seu serviço, a qualidade... Nesse sentido, temos sempre muito trabalho a fazer”, refere o empresário e ainda adianta que em relação à expectativa, a Quinta da Harmonia teve um balanço muito positivo.

Ao longo dos últimos anos, na perspetiva de José Carlos Teixeira, tem ocorrido uma diminuição dos casamentos, e de toda a magia que estes envolvem. Um dos objetivos da Quinta da Harmonia é tentar contrariar esta realidade e voltar a trazer a ideologia de que um casamento é algo cheio de alegria, um momento onde se celebra o amor e a união.

No que toca aos clientes, existe uma excelente relação entre eles e o entrevistado. “Para mim, fazer um casamento é como se estivesse a fazer o meu, (...) nós não temos uma segunda

hipótese, uma segunda chance para fazer isto, para deixar a marca”, a esta ideia acrescenta que o que o valoriza é primar a qualidade e confiança que pretende passar na relação nos clientes. Quanto ao espaço em si, “é um edifício grande e moderno, o próprio design do espaço foi concebido para nos transmitir conforto. Não estamos a falar de um espaço com uma arquitetura agressiva, é minimalista, mas muito elegante”.

Para a passagem de ano, está planeado um grande e exclusivo evento que garante marcar quem esteja presente. Será uma gala que promete ser diferente do que estamos habituados a ver no mercado com momentos, durante a noite, que vão para além da dança, da comida, bebida, e da música.

José Teixeira apostou, recentemente, na participação da Expoivois, um evento que deu frutos. O futuro da Quinta da Harmonia está reservado, “independentemente de saber o meu valor, do meu trabalho e da minha equipa, nós vivemos num país que isto (o futuro) não depende de nós”. O objetivo é que a agenda de 2023 fique totalmente preenchida no verão de 2022. 

WWW.QUINTADAHARMONIA.PT | TELM.: 938 089 779 | E-MAIL: QUINTADAHARMONIA@GMAIL.COM

details
HOTELS & RESORTS

AQUI O TEU
IVAUCHER
VALE!

DESCUBRA UM MUNDO DE DETALHES ÚNICOS!

TEM VALOR ACUMULADO PARA USAR?



ENTRE 1 DE OUTUBRO E 31 DE DEZEMBRO,
UTILIZE OS BENEFÍCIOS IVAUCHER ACUMULADO
NOS HOTEIS DETAILS HOTELS & RESORTS,

Reserve directamente no nosso site, em
www.detailshotels.com

As tradições de casamento pelo mundo

Todos os anos aparecem novas tendências de casamentos, sejam as cores ou as flores que estão na moda, há toda uma panóplia de superstições que passam a integrar as cerimónias e as festas. O trilho para se encontrar o amor verdadeiro é tudo menos calmo, e as tradições de casamento que se celebram nos vários pontos do mundo são uma forma de selar o destino. Dos banhos com açafão na Índia ao "something old, something new, something borrowed, something blue" no Reino Unido, são vários os costumes e rituais de casamento nos vários pontos do mundo.

Nome das amigas solteiras na bainha do vestido

No Brasil, as noivas escrevem o nome das amigas solteiras na bainha do vestido de casamento. Este ritual é praticado pelas noivas como uma forma de abençoar as amigas. Para além desta tradição, as noivas brasileiras usam ainda sapatos dourados que, durante o momento de dança no copo d'água do casamento, são colocados na pista de dança para que os convidados possam deixar um presente em dinheiro.

Banhos com açafão-da-terra

Na Índia, alguns dias antes das cerimónias de casamento, as noivas participam no ritual de Gaye Holud, cuja tradução literal significa "curcuma no corpo". Tradicionalmente, realizado na casa da noiva, reúne as mulheres casadas da sua família, responsáveis por criar, uma pasta de açafão-da-terra, para aplicar no rosto e corpo da noiva. Conhecida pelas suas propriedades anti-inflamatórias e antienvhecimento, o açafão-da-terra, é utilizado para deixar a noiva mais radiante no dia de casamento.

Tiros ou foguetes

Na Áustria é comum dispararem-se tiros ou lançarem-se foguetes para acordar a noiva no dia do casamento, enquanto os seus vizinhos e amigos criam alguma confusão no exterior da casa para afastar os espíritos malignos.

Beber sake

O San San Kudo é uma das mais antigas tradições de casamento do Japão, que remonta a 1600. O costume consiste em que a noiva e o noivo - acompanhados pelos seus pais - bebam sake, três vezes cada, de três copos de tamanhos distintos. Os primeiros goles são uma forma de confirmar a ligação entre as famílias, enquanto os segundos três representam o ódio, a paixão e a ignorância. Por fim, os três últimos goles desta cerimónia simbolizam uma libertação desses três defeitos. O três é visto como um número da sorte e, por isso, nove goles simbolizam o triplo da sorte.

Chuva de arroz

Da antiga China chegou uma das tradições mais antigas relacionadas com o casamento, a chuva de arroz. Sinónimo de fartura, prosperidade e fertilidade.

Véu na noiva

O uso do véu é um costume da antiga Grécia e foi criado para proteger a noiva do mau olhar e dos possíveis admiradores.

A dieta correta antes do matrimónio

Na Mauritânia, o padrão de beleza feminino são curvas, camadas de gordura e estrias. Por isso, como preparação para o casamento as noivas ganham peso através de banquetes de tâmaras, amendoim com cuscuz e aveia com leite de cabra, totalizando 16 mil calorias por dia.

Algo antigo, algo novo, algo emprestado, algo azul e uma moeda no seu sapato"

O folclore britânico dita que a noiva que usar "algo antigo, algo novo, algo emprestado, algo azul e uma moeda no seu sapato" traz sorte ao casamento. A tradição, que se espalhou também pelos Estados Unidos da América, diz que o "algo antigo" é uma forma de abençoar o futuro bebé da noiva, que o "algo emprestado" de uma noiva feliz traz boa sorte, que o "algo novo" representa um futuro brilhante, que o "algo azul" é um símbolo de fertilidade e que a moeda é uma forma de atrair a prosperidade.

Quase metade das empresas de hotelaria e restauração fecharam 2020 com capitais próprios negativos. Nestes setores, a percentagem de empresas com resultados líquidos negativos passou de 45,7% em 2019 para 67,3% em 2020. No entanto 2021 foi um ano diferente. O setor da restauração poderá superar em 2021 o volume de pagamentos conseguido em 2019 caso mantenha o ritmo das últimas três semanas até ao final do ano, quem o diz é Mário Centeno, governador do Banco de Portugal (BdP).

Em relação à Hotelaria, as unidades de alojamento para turistas contaram com 9,8 milhões de hóspedes e 25,8 milhões de dormidas, o que representam subidas face ao mesmo período do ano passado. Este valor está acima do montante total registado no ano de 2020 mas, ainda assim, é metade do que foi registado nos primeiros nove meses de 2019.

O ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital, Pedro Siza Vieira, espera que a linha de 150 milhões de euros, anunciada em setembro, para reforçar "a oferta existente" no sector turístico esteja disponível brevemente. Na sua presença no congresso da Associação da Hotelaria de Portugal, ministro da Economia referiu que estava em curso o programa Retomar para ajudar as empresas nas "discussões que estão a ter com os seus bancos no sentido de assegurarem o ajustamento dos seus créditos sobre moratórias às condições operacionais que podem antecipar".



Grupo Madre: a solidez de uma marca sempre de olhos no futuro

O Grupo Madre destaca-se pela sua solidez e diversidade de segmentos de atividade. Do entretenimento ao turismo, passando pelo imobiliário, são muitas as apostas que se traduzem no crescimento e na marca indelével que deixam no mercado. Nesta entrevista tivemos a oportunidade de conversar com Nuno Dias, Managing Director da Madre Imobiliário e também com o Diretor Comercial da AP Hotels & Resorts, Lino Martins. A cadeia hoteleira é uma das estrelas do grupo, representando a exclusividade e o serviço de excelência no Algarve.

Quais são as áreas de negócio do Grupo Madre?

O Grupo Madre diversificou muito as suas áreas de negócio ao longo de quase 40 anos de existência. Ao longo dos últimos anos o diversificado conjunto empresarial que compõe o grupo tem vindo a aumentar e são vários os segmentos de atividade. As principais áreas são o entretenimento (produtora de televisão SP); o imobiliário, com destaque para a construção e comercialização; o aluguer de equipamentos de construção e agricultura, com destaque para o segmento dos vinhos, editora e, claro está, o turismo por via da cadeia hoteleira AP Hotels & Resorts. O objetivo é claro: aumentar e assegurar um aumento da respetiva competitividade da holding, garantindo a flexibilidade e dinamismo indispensáveis ao crescimento do Grupo através de investimentos seletivos com risco controlado.

O segmento imobiliário é uma aposta do Grupo Madre numa área tradicional de investimento em Portugal. Como define o vosso posicionamento no mercado, considerando a vossa abordagem diferenciadora?

A diferenciação está na cultura empresarial instituída no Grupo Madre, sendo transversal a todas as áreas onde atuamos. Em todas as sub-holdings: Turismo, Capital, Entretenimento, Internacional e, claro, imobiliário, procuramos desenvolver projetos de valor acrescentado.

No caso particular do Imobiliário só consideramos um projeto completo quando conseguimos contribuir para aumentar a utilidade, o conforto e a qualidade de vida dos nossos clientes, tendo sempre em conta a sustentabilidade ambiental dos nossos projetos que pretendemos orientados para o futuro. Essa é a nossa visão enquanto promotor. Acreditamos que é possível crescer com esses valores e é esse o caminho que queremos trilhar, contrariando a ideia de que o Imobiliário se resume apenas a “mais betão”.

Em relação à promoção imobiliária, quais os empreendimentos que gostaria de destacar?

No Algarve estamos atualmente a desenvolver dois projetos que nos têm dado particular satisfação. Conseguem ser muito diferentes e apresentar simultaneamente traços comuns, desde logo porque se desenvolvem em duas zonas muito pitorescas: a Fuzeta e Santo Estevão. Na Fuzeta o “Ria View” debruça-se sobre a ria formosa, singularmente projetado pelo Atelier Fragmentos de Arquitetura, e conta com 27 apartamentos exclusivamente únicos.

Em Santo Estevão desenvolvemos um loteamento que apela aos nossos sentidos, o Oliva Residences, que conta com a assinatura do Arquiteto Ricardo Cabeços e da sua Equipa. Em Lisboa podemos destacar um projeto de requalificação na Avenida Visconde Valmor, desenvolvido em colaboração com o Atelier Russo Arquitetos.

Fale-nos sobre os hotéis e os resorts do grupo. Quantos são e onde estão localizados?

O grupo Ap Hotels & resorts detém neste momento 6 unidades hoteleiras: o AP Adriana Beach Resort | Praia da Falésia - Albufeira, um conceito familiar All Inclusive que é a unidade mais popular do grupo e muito procurado por famílias pois conta com 17 hectares diretamente sobre a famosa praia da falésia.

A AP Victoria Sports & Beach | Falésia - Albufeira, também na praia da Falésia, trata-se de um hotel apartamento de excelência para famílias, que disponibiliza regime de apenas alojamento ou tudo incluído. Trata-se de uma unidade também focada no desporto.

O AP Eva Senses | Faro, um marco na cidade de faro e uma excelente opção para quem procura combinar trabalho e lazer.

O AP Maria Nova Lounge | Tavira e o AP Oriental Beach | Portimão, na Praia da Rocha. Estas duas unidades apresentam um conceito recomendado para adultos - Adults Friendly, em que se privilegia o conforto e o descanso numa atmosfera de elegância e sofisticação. Sendo que o AP Oriental vende em base de meia pensão e o AP Maria Nova em base de alojamento e pequeno almoço.

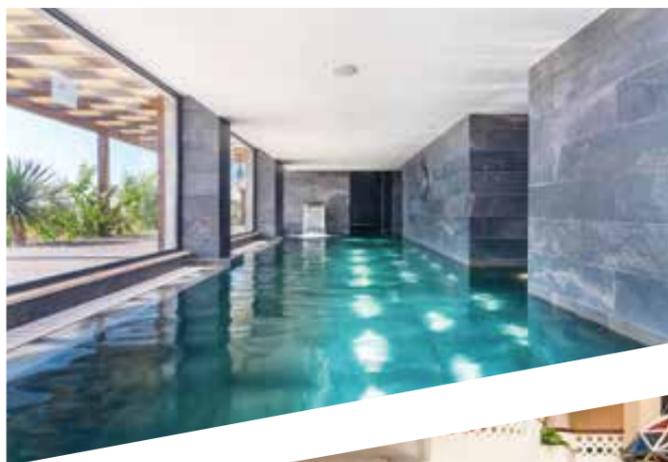
E temos finalmente o nosso novo produto, o AP Cabanas Beach & Nature | Tavira. Este pretende posicionar-se num segmento algo uma vez que será um produto de alta qualidade e com um serviço de excelência, muitas vezes menosprezado no regime de tudo incluído, que é um dos dois regimes disponíveis, além do pequeno almoço. Esta será uma unidade igualmente recomendada para adultos (adults friendly) com a idade mínima a fixar-se nos 14 anos e com uma forte ligação à natureza e sustentabilidade.

Em resumo, produtos muitos diferentes para clientes muitos diversos e com uma boa distribuição geográfica do barlavento ao sotavento algarvio. Importa referir que, mesmo com a questão da pandemia, os prazos de construção e abertura desta nova unidade nunca foram alterados de forma substancial, ou seja, sempre acreditamos no sucesso do projeto.

O novo AP Cabanas Beach & Nature revela uma forte aposta “ligada ao ambiente e sustentabilidade”. De que forma é feita esta aposta?

A abertura do AP Cabanas Beach & Nature assume um significado especial para o grupo pois é o nosso primeiro projeto concebido e desenhado de raiz. Tivemos, nesta que é a nossa sexta unidade, a possibilidade de lhe conferir um cunho diferente e desde início ficou definido que seria um hotel muito ligado ao ambiente e à sustentabilidade. Outra coisa não seria de pensar até pela localização única e privilegiada, mesmo junto ao parque natural da ria formosa. A unidade tem classificação energética global de A+, usa energia 100% renovável, tem um sistema de aproveitamento de águas pluviais, utilização de energia térmica, 100% de iluminação LED de alto rendimento entre outros detalhes. Ou seja, trata-se de um projeto bastante sustentável numa área de incrível beleza como é Cabanas de Tavira que, para quem não conhece, é como um bilhete postal! Uma pequena e pitoresca vila debruçada sobre a ria formosa.

Sem dúvida que a sustentabilidade é casa vez mais um fator decisivo na escolha dos clientes. Essa tendência é aliás



muito visível em mercados do norte e centro da Europa, como é o caso da Alemanha. Os clientes cada vez valorizam o impacto que as suas viagens causam pelo que esta aposta é seguramente a correta.

Que programas têm preparados para o Natal e para a Véspera de Ano os hotéis AP Eva Senses, AP Victoria Sports & Beach, AP Oriental Beach e AP Maria Nova Lounge?

O Natal e a Passagem de Ano são épocas muito especiais e esta altura do ano é vivida com muita alegria, paz e magia no grupo AP Hotels & Resorts. Com esta premissa não poderíamos deixar de preparar programas que são, no fundo, o espelho da forma como esta altura é vivida. Posto isto, nos quatros hotéis em questão vamos ter, na noite de 24 dezembro, um maravilhoso jantar de consoada; no dia 25 de dezembro vamos providenciar um almoço de Natal. Tanto os jantares como os almoços vão decorrer nos nossos fantásticos restaurantes que estarão com a decoração especial e quente de natal. Nesta quadra tipicamente familiar o que pretendemos passar aqui, à semelhança de anos anteriores, é um ambiente acolhedor, quente e confortável.

A véspera de ano novo é uma época que tem uma energia diferente e que acaba por ser mais festiva e de alegria. Desta forma, para a despedida do ano, temos os nossos programas já preparados e à venda. Estes programas, válidos em 4 dos nossos hotéis: AP EVA SENSES, AP Victoria Sports & Beach, AP Maria Nova Lounge e AP Oriental Beach, com ou sem alojamento, são compostos por:

Bebidas de boas-vindas com animação, seguido de jantar de gala, com cinco a seis momentos, no restaurante do hotel, que terão uma decoração requintada. Após o jantar seguimos para a contagem decrescente da entrada do ano novo. Vamos ainda ter a famosa ceia bem como festas com animação ao vivo, Dj's e muitas surpresas. Vai ser uma noite animada e repleta de glamour porque já é “tempo de nos juntarmos”!

Têm previstos novos projetos para 2022?

Em 2022 vamos investir sobretudo na renovação de espaços nas unidades já existentes. No AP Adriana Beach Resort apostaremos em novas zonas de esplanadas nos restaurantes, renovação de áreas exteriores e pérgulas, por forma a darmos mais conforto aos nossos clientes. Em Tavira, no AP Maria Nova Lounge vamos renovar e reconverter as áreas de alimentação e bebidas, nomeadamente no Roof Top Nomad Restaurant & Bar. Em relação a novos projetos destacaria a consolidação do produto AP Cabanas Beach & Nature. A unidade abriu este verão em regime de soft opening e 2022 será o ano de consolidação do produto. É um projeto que nos deixa muito orgulhosos pois implicou a manutenção de um forte investimento em plena crise de pandemia, o que demonstra bem a intenção do grupo em continuar a apostar no Algarve. Temos assim em estudo a adição, por via de reconversão de quartos da antiga unidade, de 70 quartos aos já existentes 202. O grupo tem vindo a demonstrar uma forte dinâmica de crescimento e estamos sempre atentos a novas oportunidades, sobretudo no Algarve. 

AV. DA LIBERDADE, N° 144, 6° DT° | 1250-146 LISBOA
TELEF.: 213 243 220 | WWW.MADRE.COM.PT

Taberna São Jorge: Sinta-se em casa, fora de casa

Não se trata de um restaurante qualquer, o que faz dele único são as suas diferentes peculiaridades e diferenças, que o fazem sentir em casa. A Taberna São Jorge conta com um ambiente calmo e familiar onde os clientes são mencionados como amigos da casa. Situada em Mozelos e com excelentes avaliações no mundo digital, pode esperar deliciar-se com soberbas refeições.



João Baptista estava emigrado há dez anos no norte de Londres, em Inglaterra, quando surgiu a oportunidade de abrir um pequeno negócio em Portugal, na sua terra, mais concretamente em Mozelos, em Santa Maria da Feira. Para homenagear o nome de família da parte da mãe decidiu nomear o seu restaurante de Taberna São Jorge.

Referindo o que mais importa e aquilo que faz crescer água na boca, passemos às especialidades deste humilde espaço. Na carta existem várias propostas da cozinha tradicional portuguesa, principalmente pratos de carne, onde se incluem carnes maturadas, aliás as carnes constituem as preferências do trabalho de cozinha de João Baptista. Para além disso, há ainda opções mais internacionais, com pratos com influência mexicana e italiana. Se preferir pode optar pelas deliciosas tapas ou pelos requintados grelhados, onde se incluem algumas variedades de peixe. Aos domingos conte com cabrito assado, vitela assada e um especial e delicioso cozido à moda antiga - uma receita da sua avó que permanecerá em segredo.

O espaço faz de facto jus ao seu nome, fazendo lembrar uma verdadeira taberna. Confortável e acolhedor, trata-se de um restaurante com um ambiente familiar, mas tem ainda outra característica que o valoriza: enquanto se delicia com a sua refeição, tem a oportunidade de o fazer com música ao vivo. Adicionalmente existe a opção de marcar eventos privados com capacidade para dezenas de pessoas.

No setor em que se encontra, a pandemia trouxe alguns transtornos. Sem a ajuda do Estado, João Baptista pode contar com os seus amigos para superar esta crise imposta pela Covid-19. Lentamente, vai recuperando e menciona que não se pode queixar, "o negócio vai melhorando à medida que o tempo passa".

O futuro deste restaurante passa pela continuidade da recuperação pós-pandémica e, num futuro mais longínquo, pelo aumento do espaço na sua dimensão. "Uma pessoa tem de ser sonhadora, mas tem de sonhar um dia de cada vez", conclui o empresário.

A fazer quatro anos neste novembro, no dia 18, o potencial da Taberna São Jorge passa pela comida confeccionada sempre na hora e pelo conforto que o espaço faz sentir. Marque a sua experiência com antecedência e aproveite o encanto desta Taberna, onde prevalece a qualidade e não a quantidade. 



RUA CENTRAL DA VERGADA 596, MOZELOS, 4535 VERGADA | TELM.: 914 276 216

LITOGRAFIS

NÓS FAZEMOS IMPRESSÃO



www.litografis.pt +351 289 598 500 +351 966 478 205 geral@litografis.pt

DESIGN GRÁFICO

A Litografis 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 frotillas.

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 eagrafamento.

PARA AS SUAS FÉRIAS EM QUALQUER ALTURA DO ANO!

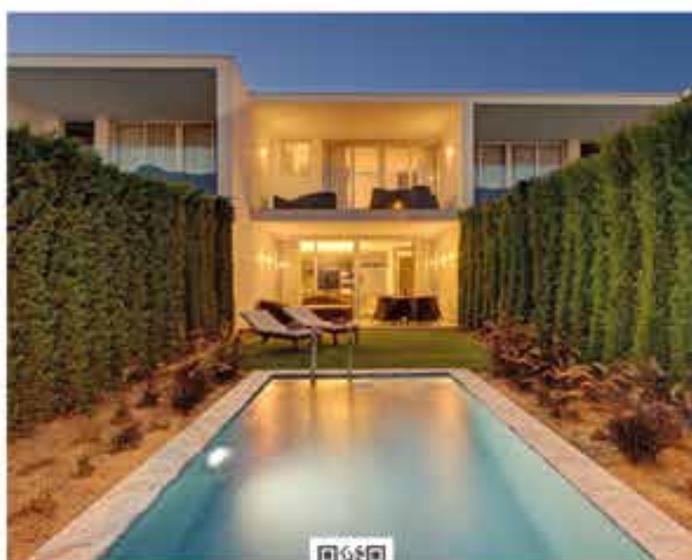
*No Algarve, entre
o mar e a natureza...*

salgados
BEACH VILLAS

SÃO RAFAEL
VILLAS, APARTMENTS & GUESTHOUSE



Descubra as ofertas especiais
salgadosbeachvillas.pt



Descubra as ofertas especiais
saorafaelalgarve.pt