



Corporate

magazine



Mariana Chaves

Consultora DS Ermesinde

“Ser empreendedora é uma realização pessoal que me faz sentir orgulhosa do meu percurso profissional”

QUALIDADE:

Inspecionar, testar, certificar

IN & OUT:

Nova rubrica de lazer e lifestyle

GOLDEN VISA

ESTATUTO RESIDENTE NÃO HABITUAL

RELOCAÇÃO DE RESIDÊNCIA

INCORPORAÇÃO E REGISTO DE SOCIEDADES

CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADES

REGISTO DE IATES E NAVIOS

SERVIÇOS DE GESTÃO ADMINISTRATIVA E LEGAL

VISTOS DE RESIDÊNCIA

REPRESENTAÇÃO FISCAL

ASSESSORIA LEGAL E FISCAL

EM OPERAÇÕES DE AQUISIÇÃO IMOBILIÁRIA

**A TPMC É BASEADA NUMA ESTRUTURA DE GRUPO
QUE CONTA COM 28 ANOS DE EXPERIÊNCIA**

WWW.TPMC.PT

E-MAIL: INFO@TPMC.PT | TELF.: 291 201 980

EDITORIAL

Esta é uma das edições mais femininas de sempre da IN Corporate. Desde logo porque a nossa secção de Mulheres Inspiradoras está particularmente rica, a começar pela capa, mas também porque são elas (as mulheres) a inaugurar a nossa nova rubrica IN & Out. Assim, para além de divulgarmos o (bom) trabalho desenvolvido por várias empresas lideradas por mulheres e de contarmos as suas histórias de sucesso inspiradoras, são também elas a dar-nos dicas e sugestões nesta nova secção.

Pretendemos alargar o leque de conteúdos com a IN & Out, onde pode caber de tudo um pouco, da divulgação de espaços onde ir a sugestões do que vestir para sair. De dicas de saúde e beleza, como é o caso nesta edição, a tudo aquilo que se possa definir como aproveitar as coisas boas da vida.

Há qualidades que se destacam claramente nas mulheres desta edição, como o carisma, a liderança natural e a paixão pelo que fazem. Claro que dificilmente poderia ser de outra forma. Alguém que não goste do que faz dificilmente será tão produtivo como alguém que se empenhe e se entregue verdadeiramente a um trabalho, que se reveja no que é feito, e que consiga lutar por um objetivo comum. Só assim se pode inspirar e liderar pelo exemplo, unir uma equipa, motivar as pessoas e congratular-se com o resultado.

Sendo certo que muitas vezes esse resultado não é o esperado, há momentos de triunfo e de derrota, esses “eternos impostores!” nas sábias palavras de Rudyard Kipling no seu famoso poema “Se”.

Há também uma dose grande de generosidade por parte das intervenientes nesta nossa edição, e um agradecimento sincero aos mais próximos que perpassa cada uma das suas histórias. É bonito de se ver (e de sentir) essa franqueza nas palavras e nos rostos sorridentes das equipas de trabalho.

É possível acreditar nessa lealdade, sem cinismo, não fosse essa uma das qualidades mais apreciadas e desejadas em qualquer tipo de relação, seja na amizade, na conjugalidade ou no contexto profissional. Basta ver a quantidade de personalidades que a têm “na ponta da língua” quando respondem ao habitual questionário de Proust.

Resta-nos, por isso, agradecer uma vez mais a disponibilidade das e dos intervenientes nesta revista e, de forma despretensiosa, esperar que os nossos leitores se sintam mais informados e, porque não, mais inspirados depois de nos lerem. 

MULHERES INSPIRADORAS

Exemplos de e para todo o país

- 4** MARIANA CHAVES – DS ERMESINDE
- 8** FILOMENA ROSA – IRN
- 10** RITA MARTINS – RM E REMAX
- 12** TÂNIA CASTRO – TPMC
- 14** SANDRA SOUSA – STETICAL BUSINESS

QUALIDADE

Inspeccionar, testar, certificar

- 22** RELACRE
- 24** EQS

IN & OUT

Nova rubrica de lazer e lifestyle

- 30** FILORGA
- 32** CÔRTE-REAL LASER

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** João Malainho **Gestores de Comunicação** Goreti Vieira; Sérgio Dinis **Diretor Editorial** João Malainho **Jornalistas** Érica Mesquita; Maria Faria; Ruben Marques **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 **outubro 2022**

“Ser empreendedora é uma realização pessoal que me faz sentir orgulhosa do meu percurso profissional”



Dedicada e lutadora, profissional e responsável. É assim que se assume Mariana Chaves, consultora imobiliária e Diretora Comercial da Decisões e Soluções Ermesinde. Nesta entrevista fala-nos sobre o seu percurso profissional e sobre ser uma mulher empreendedora, apaixonada pelo que faz e pelos seus clientes.

O percurso profissional de Mariana Chaves como consultora imobiliária começou em 2017. Dois anos depois foi convidada por Duarte Chaves, Diretor da agência Decisões e Soluções Senhora da Hora Norte, para abraçar um novo projeto “altamente aliciante e que me permitiria crescer enquanto profissional”. Foi através de perseverança e empenho que alcançaram, juntos, os objetivos a que se tinham comprometido inicialmente, impulsionando o crescimento da equipa e a criação de um espaço novo, mais amplo e com maior visibilidade.

Mariana Chaves assumiu o cargo de Diretora Comercial da Decisões e Soluções Ermesinde em 2020. Nunca descurou a sua formação, e por isso continuou a adquirir competências e a participar em formações. Hoje, sente-se “muito orgulhosa” do seu trabalho e de “toda a equipa que compõe esta magnífica empresa”.

Afirma ser uma profissional responsável, exigente consigo mesma e com a equipa, honesta, dedicada e focada em objetivos. “Este ramo é extremamente competitivo, pelo que é essencial sermos exigentes connosco e com todos os colaboradores, estando sempre rodeada pelos melhores”, refere a Diretora Comercial em relação à sua equipa que conta com 14 elementos.

Apassionada pelo seu trabalho e pelos seus clientes, procura constantemente prestar um serviço de excelência, cada vez mais personalizado e diferenciado no aconselhamento e no acompanhamento ao cliente. Procurando diariamente conferir soluções rápidas e eficazes com foco no atendimento cada vez mais qualificado.

Confirma que o sucesso exige trabalho, dedicação e formação, carregando sempre consigo estas premissas que constroem a sua carreira sólida e promissora. “Estou disposta a superar todas as adversidades que possam surgir”, diz-nos, sublinhando que se imagina a trabalhar nesta área durante muitos mais anos e que anseia por uma carreira “com desafios constantes, mas plenos de sucesso!”.

Pró-ativa, resiliente, comunicativa, destemida e sonhadora é como uma mulher empreendedora deve ser “em Portugal e em qualquer outro país”, realça Mariana Chaves, “a minha vida mudou muito e para muito melhor, hoje tenho uma vida bonita, e ser empreendedora é uma realização pessoal que me faz sentir orgulhosa do meu percurso profissional”.

Conclui com um conselho que gostaria de dar a todas as mulheres empreendedoras no ramo imobiliário: “É muito importante perceber que, para se ter sucesso na área, é necessário ter empatia, competências de comunicação, capacidade analítica, conhecimentos sobre a legislação, formação contínua e sentido de responsabilidade”. Sente-se realizada e feliz por trabalhar numa área que a deixa motivada e com vontade de continuar e nunca desistir.



O seu percurso é também reconhecido e destacado através de vários prémios, entre os quais:

Primeiro trimestre de 2021 - Top individual nacional em vendas imobiliárias;

Primeiro semestre de 2021 - Consultora de Ouro e 1º lugar a nível nacional;

Melhor consultora imobiliária em número de transações no ano de 2021;

segundo trimestre de 2022 - 1º lugar a nível nacional de melhor consultor imobiliário;

A adrenalina provocada pela versatilidade do ramo imobiliário



Ana Pinto, consultora imobiliária na “Decisões e Soluções” há pouco mais de um ano, já foi reconhecida pela instituição como “Consultora do Mês”, por diversas vezes. O facto de tal ter acontecido num curto período de tempo, permite-lhe considerar que se superou enquanto profissional.

Apesar de ter tido o primeiro contacto com o mercado de trabalho quando tinha apenas 16 anos, a função que desempenha atualmente ainda não fazia parte dos seus planos. Ana Pinto foi traçando o seu percurso profissional na área da hotelaria, ao longo de 15 anos. Entre Portugal e Londres, onde esteve emigrada durante oito anos, conseguiu alcançar o patamar de Formação e Recursos Humanos. Com esta conquista, começou a perceber que comunicar e ajudar pessoas a atingir as suas ambições era o que realmente queria fazer.

Face a este desejo, escolheu o ramo imobiliário, uma vez que, segundo a consultora, não é um trabalho monótono, pois proporciona-lhe uma versatilidade no dia-a-dia. “A cada dia surgem desafios, conhecemos pessoas novas e esta adrenalina é muito cativante. No fundo o que faço é prestar um serviço de excelência ao cliente”, explica, realçando que “o pilar fundamental desta profissão é a disciplina. Há que criar um plano diário de trabalho onde a gestão do tempo seja otimizada de forma a obter os melhores resultados.”

“A cada dia surgem desafios, conhecemos pessoas novas e esta adrenalina é muito cativante.”

A Decisões e Soluções, para além de dispor de um gabinete de solicitadoria, que presta apoio a nível jurídico, abrange cinco áreas distintas: Mediação Imobiliária,

Intermediação de Crédito, Seguros, Obras e Construção. Segundo Ana Pinto, a “Decisões e Soluções” destaca-se de outras empresas do mesmo ramo, uma vez que reúne, num único espaço, o que os clientes necessitam para comprar ou vender um imóvel.

“O pilar fundamental desta profissão é a disciplina.”

Para a consultora imobiliária, o pilar fundamental desta profissão é a disciplina. É imprescindível criar empatia com os clientes, compreender as suas necessidades e acompanhá-los ao longo de todo o processo, visto que “estão prestes a tomar uma das decisões mais importantes da sua vida. Cabe-nos a nós, enquanto profissionais, assegurar-lhes que iremos sempre defender os seus interesses e, claro, encontrar as melhores opções de mercado”.

A nível profissional, Ana Pinto, ambiciona, um dia, poder gerir uma equipa de comerciais, não deixando de parte a possibilidade de ter a própria agência imobiliária. Em jeito de conclusão, não hesitou em deixar um conselho a futuras jovens que queiram ingressar neste meio. “Supera-te diariamente e afasta o pensamento de que não és capaz. Invista na vossa formação, é essencial para ganharem confiança na interação com os clientes. Sejam resilientes ao ouvirem os primeiros ‘nãos’ e, acima de tudo, sejam bons colegas.”

A DS Ermesinde na primeira pessoa

Cláudio Belo e Fátima Rodrigues são dois dos agentes da equipa da Decisões e Soluções Ermesinde. Conscientes dos desafios da profissão, ambos defendem a confiança e a empatia como duas das principais características de um agente imobiliário de sucesso.

Cláudio Belo faz parte da equipa da Decisões e Soluções Ermesinde há apenas um ano, no entanto os seus sete anos de experiência no ramo imobiliário já lhe deram várias provas da resiliência que é necessária para não sucumbir aos desafios da profissão.

Segundo o agente imobiliário, para uma venda ser bem-sucedida, todo o processo deve ser completado de forma a que os clientes sintam confiança no seu trabalho. Quando os clientes se sentem confortáveis com todo o processo, é muito provável que passe à fase seguinte essencial para o sucesso do trabalho de um agente imobiliário: a recomendação. “É um indicador de que o trabalho foi bem feito, porque a mensagem foi passada e o resultado foi recomendar-me a um familiar ou amigo, para que também eles possam resolver a situação que têm em mãos com alguém de confiança”, afirma.

Relativamente à marca que deseja deixar na Decisões e Soluções, Cláudio Belo assume que gosta de ser reconhecido como um bom angariador. “Não quero ser o melhor, mas sim dar o melhor de mim todos os dias”.



Fascinada pelo contacto com as pessoas, Fátima Rodrigues entrou para a área do imobiliário de forma intuitiva e natural. Atualmente, juntamente com Cláudio Belo, faz parte da equipa da Decisões e Soluções, onde diz existir um grupo de “profissionais de excelência especializados, onde o espírito de equipa se transparece”.

De acordo com a agente imobiliária, a DS Ermesinde tem uma “panóplia de serviços que a maior parte das agências não tem. Para além da mediação imobiliária, temos a construção, obras, intermediação de crédito e seguros.”

Também ela, sendo uma mulher de sucesso e por isso fonte de inspiração para quem aspira seguir os mesmos passos, Fátima Rodrigues acredita que “ser mulher no ramo imobiliário nos dias de hoje, é ser a protagonista, através de desafios, conquistas e aprendizagens diárias, de um movimento que transforma a vida dos clientes”.

Para as mulheres que estão agora a iniciar a sua carreira no ramo imobiliário, Fátima Rodrigues relembra que apesar de ser uma área fascinante e muito motivadora, é ao mesmo tempo desafiante, onde “só os bons prevalecem”. “A mulher é uma agente de mudanças consciente de todo o seu potencial e com capacidade para exprimir e conseguir alcançar o que quiser”, conclui.



ERMESINDE



MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA | CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS | MEDIAÇÃO DE OBRAS
MEDIAÇÃO DE SEGUROS | INTERMEDIAÇÃO DE CRÉDITO

“Queremos que os cidadãos guardem dos seus contactos com os registos boas memórias”

Desde o nascimento ao casamento, passando por vários ciclos da vida, pessoais e também empresariais, todos contactamos com o Instituto dos Registos e do Notariado (IRN) em diferentes períodos da vida.

Com a liderança de Filomena Rosa, o IRN pretende associar-se cada vez mais à simplificação da vida dos cidadãos, sempre numa lógica de grande proximidade. A modernização e a digitalização desta pesada “máquina” foram temas em destaque nesta entrevista.

Assumi a liderança do Instituto dos Registos e do Notariado (IRN) há quatro anos. Que balanço faz deste percurso e o que mudou no IRN daí para cá?

Ter assumido a liderança do IRN não tem sido fácil, sobretudo nos últimos dois anos, em função da conjuntura difícil que vivemos. Mas, apesar disso, tem sido uma experiência extremamente enriquecedora. A função de Presidente do Conselho Diretivo proporciona uma enorme oportunidade de intervir diretamente na vida das pessoas, porque os serviços de registo estão muito próximos dos cidadãos, dos seus momentos e ciclos de vida, sendo que todos os cidadãos em vários momentos das suas vidas contactam com os serviços de registo e identificação civil.

Assumir este cargo permite-me também, em conjunto com os outros membros do Conselho Diretivo e com a preciosa colaboração e dedicação de todos os trabalhadores, manter o IRN como uma entidade de referência na implementação de políticas que contribuem para facilitar o dia-a-dia dos cidadãos e para o reconhecimento da excelência do serviço público português.

Que mudanças este cargo impôs à sua vida?

Dirigir um Instituto com a dimensão do IRN é uma tarefa exigente. A complexidade e responsabilidade inerentes ao cargo fazem com que a capacidade de liderança seja diariamente posta à prova, numa aprendizagem. A assunção deste cargo impôs também algumas mudanças significativas,



Filomena Rosa - Presidente do Conselho Diretivo do IRN

em matéria de disponibilidade, sobretudo na minha vida pessoal, mas a minha família tem apoiado e compreendido as particulares exigências do cargo. Reconheço, contudo, que nem sempre lhes asseguro a atenção e a disponibilidade que gostaria.

É fácil para uma mulher assumir este cargo? Quais são os maiores desafios? Acredita que a igualdade de género neste sector é já uma realidade?

Não creio que o género influencie a dimensão do desafio, até porque nos Registos, a maioria dos dirigentes é mulher. Contudo, reconheço que o facto de ainda termos uma sociedade muito assente na dedicação das mulheres à família, dificulta a assunção de cargos de responsabilidade. Existe a necessidade de políticas que facilitem a mudança de mentalidades, promovendo a igualdade de género também na família, e de implementação de medidas que possibilitem a conciliação da vida profissional, familiar e pessoal. A este respeito, saliento que o IRN é parceiro do programa governamental “3 em Linha”, que visa precisamente promover essa conciliação, um eixo estratégico de atuação do Instituto nos próximos anos.

Desde 2007, o IRN procura fomentar a simplificação e desmaterialização dos seus processos, através do recurso intensivo à tecnologia e da colaboração com outras entidades da administração pública para a disponibilização de novos serviços e produtos. Quais destacaria? De que forma têm sido potencializadas soluções vanguardistas para o sector?

O IRN tem criado soluções inovadoras ao longo destes anos, no contexto do processo de modernização dos Registos encetado pelo Ministério da Justiça. Temos procurado reforçar dos nossos canais de atendimento não presencial, assentes na tecnologia, que permitiram já simplificar a vida dos cidadãos, como, por exemplo, a declaração de nascimento online, que atualmente está disponível em 58 países e permite associar ao registo de nascimento o pedido de primeiro Cartão de Cidadão e o pedido de Nacionalidade Portuguesa. Destaco também a Renovação Automática do Cartão de Cidadão com entrega do documento em casa, pelos CTT, para cidadãos com mais de 25 anos, que é, hoje em dia, o meio mais utilizado por estes cidadãos para renovarem o seu documento de identificação.

Este movimento de modernização e transição digital nos Registos, potenciado pelo valioso capital humano do IRN e agora pelos recursos financeiros decorrentes do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), está em marcha e pretendemos que permita a revisão de todos os ciclos de vida (do cidadão, da empresa, do prédio, dos bens móveis e das pessoas coletivas), bem como a mudança do modelo de organização e de funcionamento dos serviços, com novas políticas de recursos humanos e de comunicação com os nossos trabalhadores e com os cidadãos,

com o objetivo de tornar o IRN mais acessível, mantendo a qualidade de cada ato de registo, independentemente do serviço ou canal em que o mesmo ocorra. Queremos que os cidadãos guardem dos seus contactos com os registos boas memórias, mantendo a confiança na informação que publicitamos.

Neste contexto, em setembro lançámos o gerador automático de nomes para novas firmas (que marcou o início do projeto Empresa Online 2.0 e na revisão do ciclo de vida da empresa). Estamos também prestes a operacionalizar a nova plataforma informática para realização de atos à distância, por videoconferência, e temos em bom desenvolvimento os trabalhos de desenvolvimento da nova plataforma eletrónica da nacionalidade.

Têm uma rede de balcões com mais de 600 frentes de atendimento no continente e na Região Autónoma dos Açores. Algo que garante uma grande proximidade aos cidadãos? Quais são as demais vantagens desta rede de balcões?

A maior vantagem da nossa rede de balcões é precisamente essa grande proximidade com os cidadãos. Apesar de adotarmos o princípio do digital como regra e estarmos fortemente empenhados na transição digital, não esquecemos a realidade do país, onde muitos cidadãos não podem ou não sabem tirar partido das novas tecnologias e, por isso, necessitam do contacto presencial e de proximidade. Além disso, os serviços do IRN também auxiliam os cidadãos, em matérias jurídicas específicas, num autêntico serviço de acesso à Justiça. Neste âmbito, estamos a investir na requalificação e modernização das nossas instalações, com um novo modelo de atendimento presencial, que dignifica os espaços de trabalho e de atendimento e os torna mais acessíveis e inclusivos, sem descurar o direito à privacidade e o respeito pela proteção de dados.

Quais são as novas competências que o IRN vai herdar do SEF?

Ainda não conhecemos a definição total dessas novas competências. Tal não nos impede, contudo, de nos prepararmos para os diversos cenários possíveis, antecipando um plano de transição, com os elementos disponíveis, no qual se incluem múltiplas tarefas como a formação, a preparação logística e a articulação com linhas de atendimento. Estamos a preparar o possível, para efetuar esta transição sem transtorno para o cidadão, garantindo, no mínimo, os mesmos níveis de serviço com que podem contar atualmente.

Por último, quer deixar-nos algum conselho que sirva de inspiração a outras mulheres que ambicionem traçar um caminho de sucesso?

A mensagem que gostaria de partilhar com os trabalhadores do IRN, sendo válida para todos os géneros, é de que é sempre possível recomeçar e fazer melhor. Não devemos temer a mudança. Se tomarmos decisões com seriedade, empenho, consciência e partilha, todo e qualquer projeto, pessoal ou profissional, independentemente da sua dimensão, terá sempre maior probabilidade de alcançar o sucesso.

Os dois mundos de Rita Martins



Broker na Remax Collection Lounge e CEO da RM Guest House, são as duas facetas que completam o perfil profissional de Rita Martins. A empresária de Setúbal consegue desdobrar-se em duas áreas tão exigentes como o imobiliário e a gestão de uma Guest House, no centro da cidade. A moda, o design e o serviço de luxo são, ao mesmo tempo, as paixões de Rita Martins e os elementos em comum às duas atividades.

De que forma se complementam estas duas facetas da Rita Martins? Broker na Remax Collection Lounge e CEO na RM Guest House?

Ambas as áreas são muito delicadas. Cada cliente é um cliente e cada imóvel é um imóvel. Exigência no tratamento e o cuidado no detalhe é a minha máxima. Costumo dizer que a arte de bem receber aliada à decoração e serviço personalizado é a chave para alcançarmos o sucesso nos dois ramos.

Podemos dizer que há um estilo de vida e uma noção estética em comum que a acompanham em cada um dos conceitos?

Sim, sem dúvida. O serviço de luxo e requinte, assim como o gosto pela moda e o design estão sempre presentes nos dois conceitos.

“Uma equipa satisfeita e realizada é uma equipa produtiva de sucesso.”

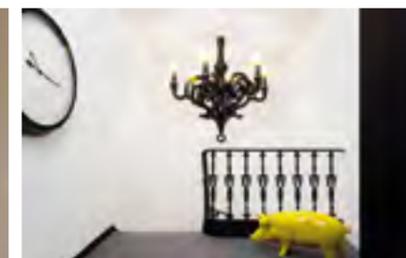
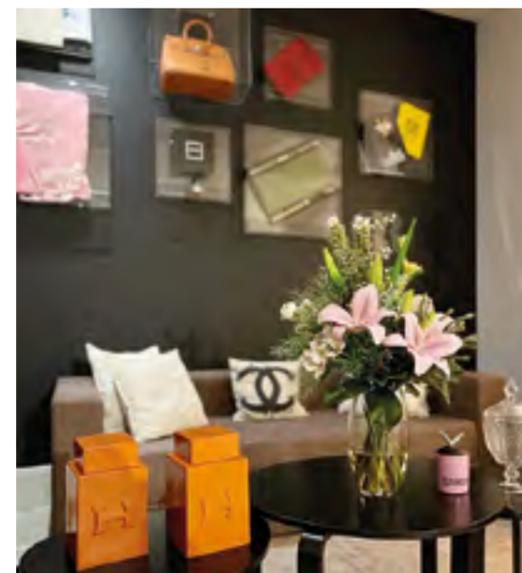
O conhecimento que tem de toda a região de Setúbal, assim como a rede de contactos que vai criando, garantem uma mais-valia para qualquer uma das funções?

Considero-me uma boa anfitriã de Setúbal. Desde sempre vinculada a Setúbal, criam-se laços e contactos que são uma mais-valia para acolher novos visitantes, bem como para abrir portas a novos projetos e desafios profissionais.



RE/MAX COLLECTION LOUNGE

ESTRADA DE PALMELA 27
2900-534, SETÚBAL - PORTUGAL
(SÃO JULIÃO, NOSSA SENHORA
DA ANUNCIADA E
SANTA MARIA DA GRAÇA)



WWW.RMGUESTHOUSE.PT



A RM Guest House foi um dos destaques da nossa edição de março. Daí para cá, que balanço faz desta época alta de 2022, em que Portugal voltou a bater recordes no turismo?

É com uma enorme satisfação que podemos afirmar que foi um ano muito positivo. Voltámos a alcançar valores recorde no turismo e claramente ultrapassámos os nossos objetivos propostos no início do ano.

Com a chegada do outono, como conseguem combater a sazonalidade do turismo? Há novidades na calha para o futuro?

Com a entrada da nova estação temos sempre preparadas experiências únicas e muito aliciantes ligadas a esta fase do ano. Sempre aproveitando a nossa envolvimento com a natureza, o enoturismo e claramente também a proximidade com a capital.

Focando-nos agora na Remax Collection Lounge, o que mais a apaixona no mundo do imobiliário?

A mutação constante do mercado com a exigência na gestão de equipas e o desafio na captação de novos projetos é um mix apaixonante.

“Para mim, enquanto broker, a importância do bom relacionamento com os consultores é primordial.”

Como é que se interessou por esta área e quais considera serem as suas principais características enquanto broker?

Tudo começou com um convite irrecusável do Grupo Lounge, o qual abracei com grande orgulho e com vontade de expandir a marca. Para mim, enquanto broker, a importância do bom relacionamento com os consultores é primordial. A gestão ligada à organização e o compromisso empresarial são premissas fundamentais.

O bom ambiente de trabalho existente na agência é um fator essencial para o sucesso?

Sem dúvida. Uma equipa satisfeita e realizada é uma equipa produtiva de sucesso.



O paraíso no meio do Atlântico para investidores estrangeiros

Sobre a Madeira: “Poliglota, com excelentes condições de vida, clima ameno, regime fiscal atrativo, ótimas condições de comunicação, com voos semanais diretos para todas as capitais europeias e com um custo de vida muito inferior ao das principais cidades do mundo.”

Com 28 anos de existência, a TPMc continua a cumprir a missão de ajudar portugueses e imigrantes a dar início aos seus próprios negócios na Ilha da Madeira. Segundo Tânia Castro, Sócia-Gerente e Diretora Geral, a empresa cresce conforme o próprio mercado, “tentando acompanhar as necessidades que vão surgindo”.

Com uma filosofia que assenta no acompanhamento pessoal e individual a cada cliente, a TPMc nasceu na Madeira com o objetivo de auxiliar portugueses e, especialmente, estrangeiros a investir na ilha. Esta ajuda pode ir “desde todos os atos legais necessários para construir uma sociedade, até à assistência na faturação, contabilidade, etc.” De acordo com a Diretora Geral, ao longo dos anos, a empresa conseguiu construir e expandir a sua rede de contactos internacional, o que permitiu que nos dias de hoje consigam trabalhar com quase todas as jurisdições compatíveis com a legislação nacional.

Relativamente à sua estrutura, a TPMc é composta por vários departamentos: Legal, Vistos e Residência, Contabilidade e Fiscal, Administrativo, Recursos Humanos, Estudos e Projetos, Informática e Acompanhamento Local. Cada departamento tem uma ou várias equipas alocadas aos clientes, “dando assim primazia ao contacto direto”. As equipas são constituídas por pessoas jovens, combinadas com pessoas mais experientes, que “trocam ideias entre si, sugerem alternativas e cativam clientes”. Com a evolução da empresa, foram criados também “departamentos próprios para gerir as necessidades de clientes individuais que necessitem de assistência na área do IRS, Residente Não Habitual, aquisição imobiliária, inscrições nos organismos públicos e vistos de residência ou investimento.” A Sócia-Gerente revela também que no departamento administrativo foi incluído um setor de recrutamento e seleção de pessoal e um departamento de auxílio a registos públicos para bens móveis e imóveis.

Atualmente, Tânia Castro revela que o maior objetivo da companhia é flexibilizar os setores e equipas. “Com o mercado tão dinâmico como está ao nível das necessidades, temos de ter capacidade para nos adaptarmos às especificidades dos nossos clientes. (...) O desafio será sempre conseguir ler o mercado, ouvi-lo e perceber em que é que podemos ser úteis.” A Diretora Geral defende que todos os dias é necessário inovar, formar pessoas, estudar e adaptar as equipas às novas realidades. “O Mundo anda muito depressa e temos sempre de tentar acompanhá-lo. São realidades cada vez mais exigentes e em que só é possível singrar com uma equipa de grandes colegas que todos os dias trabalham comigo para continuarmos a ser um exemplo na área.”

“Novas línguas e novas culturas significam também novas ideias, mais riqueza cultural e desenvolvimento na corrente de pensamento.”

Investir na Madeira

O programa Golden Visa estimulou a migração de estrangeiros que querem investir e/ou viver em Portugal. No entanto, no início deste ano, o programa sofreu algumas



alterações que afetaram o tipo de investimentos realizado no país. Uma das principais medidas adotadas foi a restrição dos investimentos imobiliários aos territórios do interior do país, Madeira e Açores. Estas alterações legislativas vieram dar uma nova força ao investimento na ilha. “Posso confirmar que na Madeira, onde somos mais presentes, assistimos a uma nova corrente de investimento quer em termos imobiliários, quer em termos de deslocalização dos empreendedores e respetivas famílias”, declara Tânia Castro.

No entanto, o aumento dos investimentos na ilha não se deve apenas ou sobretudo a estas alterações. Na opinião de Tânia Castro, foi a pandemia que veio mostrar que vivemos num mundo global e que o local que escolhemos para viver tem impacto em todas as dimensões da nossa vida.

“Poliglota, com excelentes condições de vida, clima ameno, regime fiscal atrativo, ótimas condições de comunicação, com voos semanais diretos para todas as capitais europeias e com um custo de vida muito inferior ao das principais cidades do mundo” - é assim que Tânia Castro apresenta a Ilha da Madeira, demonstrando possuir todas as características de um destino de sonho para qualquer investidor. “A Ilha é profícua em atrair visitantes que acabam por se estabelecer aqui”, afirma. De acordo com a empresária, apesar de continuarem a ter muitos investidores emigrantes que desejam passar a reforma na ilha, a Madeira começa cada vez mais a atrair casais jovens que querem construir família e jovens empreendedores que desejam trabalhar num local agradável, seguro e com um clima ameno. Nos últimos anos os EUA, Canadá, Reino Unido, Índia e África do Sul subiram ao Top 5 de mercados com mais potenciais interessados.

Embora reconheça a importância do setor turístico para a Ilha da Madeira, a empresária de sucesso acredita ser de extrema necessidade começarem a canalizar energias para o desenvolvimento de outros setores, pois “nenhuma região pode assentar numa única atividade económica”. Por este motivo, a Diretora Geral da TPMc defende que o investimento estrangeiro é “crucial” para o desenvolvimento financeiro, económico e cultural da ilha. “Novas línguas e novas culturas significam também novas ideias, mais riqueza cultural e desenvolvimento na corrente de pensamento.”



“Somos a opção humana para os nossos clientes, parceiros e colaboradores”

A Stetical Business, que comercializa equipamentos e apresenta soluções nos domínios da estética, saúde e bem-estar, nasceu há sete anos, da “enorme vontade” de uma equipa, já formada, de fazer mais e melhor nas áreas onde reuniam “muito *know how*”. Atualmente, são 13 os elementos que fazem parte da empresa, distribuídos pelo suporte administrativo no escritório, pela formação, assistência técnica e comunicação. O acompanhamento aos clientes, “nos seus próprios espaços”, é assegurado pela equipa comercial que, diariamente, faz um “trabalho fabuloso”, destaca Sandra Sousa.

De acordo com a diretora executiva, “o mercado estava habituado a olhar para as opções existentes no setor, quase como monopólios ‘de sempre’. Nós vemos-nos como um grupo de pessoas que trabalha para pessoas, o que se torna curioso quando comercializamos, entre outras coisas, tecnologia. Somos a opção humana para os nossos clientes, parceiros e colaboradores”, salienta.

O que é certo é que Sandra Sousa pode ser vista como uma verdadeira inspiração empreendedora, pois, para além da Stetical Business, neste momento, o grupo conta com mais dois projetos, o que lhe permite atuar em várias áreas de negócio. Com a certeza de quererem ir além da “simples comercialização de um produto”, ambicionavam ser parceiros de negócio dos seus clientes. Assim nasceu a Watermelon Concept Factory, uma agência de comunicação, que tem como principal objetivo proporcionar aos clientes “uma solução para a comunicação externa”. Posteriormente, a InArteria veio alargar o raio de atuação do grupo, agora através de *management* e *booking* de artistas. É como que um ciclo que se fecha, numa versatilidade assinalável de grupo coordenado por Sandra Sousa, onde “tudo se completa”.

Assumindo que gosta de traçar objetivos a curto e a médio



prazo, a diretora executiva considera que a pandemia foi “uma chapada de realidade para nos consciencializar que temos de ter vários planos de ação”. Afirma que, neste período, tiveram uma capacidade “fabulosa” de se readaptarem. “A pandemia uniu-nos ainda mais. Somos a família que escolhemos. Somos mesmo sortudos, trabalhamos com amigos e pessoas que têm os mesmos valores e o mesmo nível de dedicação. O objetivo é fazermos mais e melhor, sempre”.

WWW.STETICALBUSINESS.COM



A STETICAL BUSINESS APRESENTA-SE ENQUANTO GRUPO QUE ATUA NAS ÁREAS DE ESTÉTICA, BEM-ESTAR E SAÚDE.

DISTINGUIMO-NOS NO MERCADO PELAS NOSSAS SOLUÇÕES INTEGRADAS:

COMERCIALIZAÇÃO
DE EQUIPAMENTOS



FORMAÇÃO



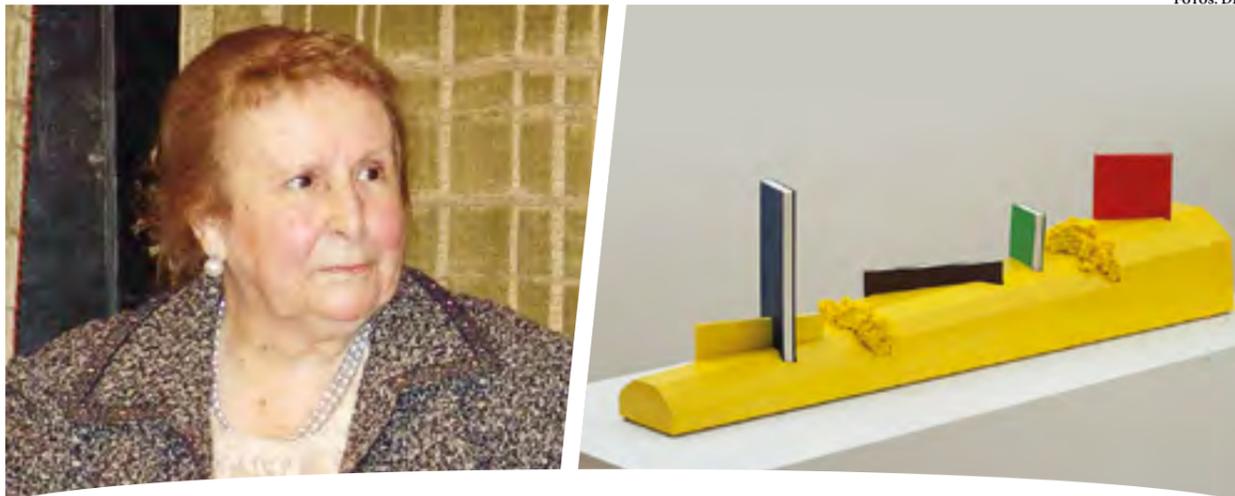
ASSISTÊNCIA
TÉCNICA



COMUNICAÇÃO



O nosso segredo são as pessoas.



“Para ler tanto quanto para ver” – um livro em três dimensões

“Uma Exposição Escrita: Agustina Bessa-Luís e a Coleção de Serralves” - é desta forma que o Museu de Arte Contemporânea do Porto comemora os 100 anos do nascimento da escritora. Abriu no passado dia de 16 de outubro e pode ser vista até abril de 2023.

Agustina Bessa-Luís, nome literário e artístico de Maria Agustina Ferreira Teixeira Bessa, nasceu no dia 15 de outubro de 1922 em Amarante. Desenvolveu a sua veia literária na biblioteca do avô materno, onde se apaixonou pela leitura, rodeada de livros e clássicos de literatura espanhola, francesa e inglesa.

Estudou no Porto, mudou-se para Coimbra e regressou para residir na cidade invicta, quando se casou, em 1945. Quatro anos depois lançou a sua primeira obra, a novela *Mundo Fechado*, mas foi só em 1954 que marcou o seu nome no mundo da escrita, tendo alcançado bastante sucesso e reconhecimento ao publicar o romance *A Sibila*.

Escreveu e publicou mais de 50 obras entre romances, novelas, contos, livros infantis, peças de teatro, crónicas de viagem, ensaios e biografias romanceadas. Foi distinguida com diversos prémios como o *Prémio Eça de Queirós* em 1954, o *Prémio Camões* em 2004, o título de *Doutora Honoris Causa pela Faculdade de Letras da Universidade do Porto* em 2005 e distinguida como *Grã-Cruz da Ordem Militar de Sant’iago da Espada* em 2006.

100 anos depois do seu nascimento, António Preto - diretor da Casa do Cinema Manoel de Oliveira - e Ricardo Nicolau - adjunto do diretor do Museu de Serralves -

celebram as obras de Agustina Bessa-Luís através de uma exposição inaugurada no dia 15 de outubro, e aberta ao público no dia seguinte, estando patente até abril do próximo ano. “Uma Exposição Escrita: Agustina Bessa-Luís e a Coleção de Serralves” evoca ainda o nome de um filme do realizador Manoel de Oliveira - *Um Filme Falado* (2003) - com quem a escritora conservou uma profícua parceria de grande cumplicidade.

Os livros: *Aforismos* (1988), *Contemplação Carinhosa da Angústia* (2000), *Dicionário Imperfeito* (livro publicado em 2008 que reúne excertos de textos organizados por ordem alfabética) e *Ensaios e Artigos* (1951–2007) (2017), que abrangem uma grande diversidade de assuntos, temas e personalidades, foram os pontos de partida da exposição em si. Através da sua interpretação é possível decifrar as “revelações do mundo” de Agustina numa forma autêntica e onde se identificam algumas das ideias-chave da escritora, descreve a fundação. O objetivo da exposição, segundo os seus criadores, é um conjunto de “reverberações, sinapses inesperadas, entre palavras e peças selecionadas, ampliando os seus respetivos sentidos e possíveis interpretações”.

É para ler e para ver, um livro em três dimensões.



Cristina Pestana: “Sou portuense de gema!”

Em março deste ano estivemos na inauguração da loja física da Plano A, em São Mamede de Infesta. Agora, novamente à conversa com a sua fundadora, Cristina Pestana, é tempo de fazer um primeiro balanço destes meses e ficarmos a par das novidades. A maior delas cruza-se com a própria essência da cidade do Porto – a participação da Plano A na renovação do Mercado do Bolhão.

Cristina Pestana refere que estes últimos meses têm sido positivos e confirma que a loja online continua a ter bastante procura. Quanto à loja física, essa tem revelado uma grande utilidade. “As pessoas que antigamente telefonavam para nós com dúvidas, agora vêm cá ver os artigos, as calhas e os tecidos que temos, fisicamente,” diz-nos, justificando um movimento menor do que o esperado na loja com “as adversidades do mundo atual”.

A recente abertura do renovado Mercado do Bolhão foi um momento cheio de significado para o Porto. A Plano A fica agora associada a esta longa história, através da participação no projeto de decoração do “novo” Bolhão. “Fomos contactados pela ADINTERNI há dois anos” narra a fundadora que, na altura, devido a problemas pessoais, “não conseguia encabeçar o projeto com a necessidade e a urgência que pretendiam”. Então, de forma a permanecer no planeamento, pediu ajuda “ao proprietário do ateliê Momento Maior com quem trabalhava bastante, e com quem ainda trabalho, o senhor Gonçalves”. A intervenção passava pela colocação de cortinas no piso superior do Mercado, para proteger a zona dos restaurantes que irá ali funcionar.

Não esconde que o coração se encheu de orgulho e de felicidade quando o projeto foi aprovado. “Sou portuense de gema! Frequentava o Mercado desde menina, de mão dada com a minha avó, com a minha mãe e com as minhas

tias. Saber que fomos a empresa escolhida e que pudemos participar nisto deixou-me sem palavras”. A Plano A não executou diretamente a decoração do renovado Bolhão, mas foi através dela que “tudo se realizou” e agradece à ADINTERNI e ao Momento Maior todo o trabalho desenvolvido.

A Plano A trabalha para clientes particulares, mas também com empresas, e estas têm aumentado a procura, nestes últimos meses, “principalmente na vertente da construção civil e na área hoteleira”. Cristina Pestana conta com a fábrica Carvalho, Ribeiro & Neves para fabricar as calhas, varões, argolinhas, deslizadores, entre outros. “Eu compro-lhes os produtos quase em exclusividade, são o meu único produtor porque são os mais fortes da região norte”.

A loja segue todas as tendências da moda e, garante-nos, vai evoluir, “e surpreender” bastante até ao final deste ano. Promete que nunca irá desistir e que se vai moldar e adaptar a todas as circunstâncias e obstáculos. “Temos muitos projetos e novidades para revelar até ao final deste ano, como dois novos tipos de calha, o nosso catálogo digital e um novo site”. Novidades que acompanham a empresária nesta que considera ser uma nova fase da sua vida. “Remodelei a minha casa com as tendências da moda atual, cortinas lisas e de cores claras e cruas” conclui, orgulhosa de si, da sua loja, do seu trabalho e das suas origens.

WWW.LOJAPLANOA.PT | REDES SOCIAIS: @LOJAPLANOA.PT



§

A INOVAÇÃO E AS PESSOAS

por Joana Mendonça, Presidente da Agência Nacional de Inovação



Comecei a estudar inovação há 20 anos, depois de um breve percurso de investigação em química e de ter passado dois anos em laboratório a sintetizar compostos, orgânicos e inorgânicos, na Suíça e em Portugal. Comecei com a voracidade com que se começa algo novo e, naqueles primeiros anos, li tudo o que consegui sobre teoria de inovação. A inovação não é apenas o desenvolvimento de novas soluções, mas, sobretudo, a sua entrada no mercado. Esse é o papel disruptivo da Inovação que o economista Schumpeter descreve na sua teoria de destruição criativa. É um fenómeno que acontece há muitos séculos. Em Portugal, podemos recuar aos descobrimentos e olhar para todos os desenvolvimentos tecnológicos, muitos dos quais alteraram radicalmente as formas de navegação, entre outras coisas.

Depois de ter estudado a inovação, comecei a interessar-me pelo processo de chegada da inovação ao mercado. Interessou-me sempre a ligação entre o conhecimento, que tipicamente é produzido nos centros de investigação, e a sua aplicação quando chega ao domínio das empresas, sejam elas grandes ou pequenas, start-ups ou incumbentes, a sua valorização económica. Com este estudo, fiz o mestrado e doutoramento.

Depois, comecei a ir para o terreno e ver como as empresas inovam. Espantou-me a forma como fui recebida nas empresas, que sempre me abriram as portas. Com estas visitas comecei a aprender como as equipas desenvolvem a tecnologia, que tipo de conhecimento procuram e como o internalizam. Consegui fazer a ligação entre todos os conceitos da teoria de inovação e a sua prática.

Esta ligação entre o conhecimento e a criação de valor, as instituições de ensino superior, centros de investigação e as empresas pode potenciar estes processos de inovação disruptiva. Muitos dos processos de inovação são colaborativos, pelo menos nalgumas das fases. Neste percurso, comecei ainda a interessar-me perceber a adoção da inovação. Compreender de que forma é que nós, indivíduos, adotamos a tecnologia, e como é que as empresas a adotam. Estudei os processos de diferentes tecnologias, nas quais é evidente que a adoção depende das características das próprias tecnologias, do contexto regulatório em que se inserem, dos mercados, dos setores que as integram. Depende de imensos fatores. Mas, acima de tudo, estes processos de adoção são marcados pelas decisões das suas pessoas.

Na verdade, o mais importante são as pessoas. São elas que desenvolvem o conhecimento, que pensam nas soluções, que as desenvolvem e as testam. Também são elas que fazem a colaboração e permitem a partilha e passagem de conhecimento.

Sem as pessoas nada é possível. Elas são a verdadeira inspiração. 

Aqua del Doq exclusividade garantida

Duas irmãs arriscaram e abriram uma loja outlet de moda de luxo. Liliana e Marília Dias são as fundadoras da Aqua del Doq, uma loja proveniente de um sonho com um conceito exclusivo.

Uma história que começou há dois anos, online, e que tem agora um espaço físico no Marco de Canaveses.



Ao unir o sonho de criar uma loja de roupa de Liliana Dias e a paixão que Marília Dias sempre revelou pelas tendências da moda, resultou numa oportunidade de negócio que as irmãs decidiram abraçar: criar a Aqua del Doq, uma loja outlet de roupa luxuosa.

Foi em outubro de 2020 que o nome Aqua del Doq apareceu pela primeira vez no mercado, como loja online. Uma loja que trabalha praticamente com peças exclusivas e com peças que “mais ninguém vai ter”, refere Marília Dias, “a não ser que tenha comprado na data de lançamento da coleção”. Um local onde se pode encontrar todo o tipo de vestuário, “desde tops a biquínis e fatos de banho a acessórios”, descrevem as fundadoras, “a nossa oferta mais vasta é direcionada ao público feminino, mas também temos artigos para homem e criança”. Trabalham com marcas como Dolce & Gabbana, Liu Jo, Boutique Moschino, Marni, Pinko, Alberta Ferretti, Off White, Zadig et Voltaire, entre outras, lembrando que as peças destas marcas, mesmo em outlet, “têm um valor considerável” devido à sua exclusividade.

Dois anos depois do lançamento da marca online as duas irmãs inauguraram a primeira loja física da Aqua del Doq, no Marco de Canaveses. “A inauguração correu muito bem, o feedback e a adesão das pessoas foram muito positivos”, afirmam, sublinhando que receberam bastantes comentários

sobre a necessidade que a cidade tinha em acolher um espaço destes.

Sentem-se bastante satisfeitas e expectantes com a abertura do espaço físico, mas não vão descurar o seu trabalho no mundo digital para poderem “chegar a outros pontos do país e do mundo”, referem as irmãs, que gostariam de abrir outros espaços físicos, no futuro, e de “conseguir outras marcas de renome mundial” na loja.

O objetivo das criadoras é pautar pela diferença e ir ao encontro do cliente e das suas necessidades, pretendendo proporcionar-lhe um atendimento individual e personalizado, “algo que não era possível através da loja online”, comenta Marília.

O nome da marca, que nasceu de um sonho e de uma paixão das irmãs, foi inspirado e dado em homenagem aos seus pais e às suas origens:

Aqua del - “Alpendurada, cercada por dois rios – Douro e Tâmega - e ainda ao porto de abrigo que são os nossos pais, uma vez mais, mas por nos deixarem viver os nossos sonhos, deixarem fluir como flui a água”, refere Marília Dias.

Doq - “a junção dos nomes dos pais. O nosso pai chama-se Domingos e a nossa mãe Joaquina (por algumas pessoas tratada por Quina), então juntamos o Do de Domingos ao Q de Quina e surgiu o Doq”. 



WWW.AQUADELDOQ.COM

Normalização e qualidade

Quase todos os aspetos do nosso quotidiano são influenciados por normas que resultam do conhecimento científico.

Basta observar a forma como nos apresentamos e aquilo que nos rodeia.

Imagine-se num dia normal a sair de casa: veste uma t-shirt que não passou a ferro por causa do ISO 7000-3113; calça sapatos de salto médio cujo conforto (e saúde) lhe é garantido pela EN 12785:2000; e leva consigo o telemóvel que obedece ao padrão EN 50360, o que significa que não está em risco face aos valores-limite de exposição a campos eletromagnéticos. Podíamos arriscar e dizer que estes e outros pequenos gestos que envolvem a sua ida para o trabalho, e já agora todo o seu dia, estão a ser partilhados por outras pessoas, noutra parte do globo, com o mesmo fundamento.

As normas garantem a segurança dos produtos, equipamentos e sistemas, e reduzem os custos. Facilitam o comércio internacional e a incorporação de novas tecnologias. E se em contexto sociológico a palavra "normalização" pode ter uma conotação negativa por excluir o que é diferente, neste caso ela é bem-vinda. A tal ponto é incentivada que, desde 1970, é comemorado o Dia Mundial da Normalização a 14 de outubro.

Por natureza voluntárias, as normas só se tornam obrigatórias depois de adotadas por reguladores, na maioria dos casos por razões de segurança e proteção dos consumidores. Emanam de organizações que envolvem o melhor expertise e trabalham para criar a uniformização à volta da terminologia, especificações do produto e protocolos.

"Qualquer norma é considerada uma referência idónea do mercado a que se destina, sendo por isso usada em processos de legislação, de acreditação, de certificação, de metrologia, de informação técnica e de relações comerciais com o cliente", elucida o Instituto Português de Qualidade (IPQ) na sua página oficial.

A elaboração de normas nacionais (NP) é, aliás, uma das vertentes de atuação do IPQ, havendo ainda normas europeias (CEN) e internacionais (ISO). A ISO (Organização Internacional de Normalização), uma ONG com um percurso histórico que começou em 1947, é-nos familiar pelas normas ISO que cria e são aplicadas em 167 países. São mais de 22 mil, referem no seu website, onde destacam os seus "greatest hits".

Embora a normalização tenha nascido da necessidade de dar resposta a problemas de natureza técnico-industrial, o seu campo foi-se alargando. Hoje há uma proliferação de normas em áreas como os serviços (turismo e transporte público de passageiros), sistemas de gestão de qualidade, inovação e até responsabilidade social. Um dos focos neste momento é a criação de normas que ajudem a cumprir os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) no âmbito da Agenda 2030.



ORGANIZING ENTITIES	PLATINIUM SPONSORS	BRONZE SPONSORS
WITH THE SUPPORT	INSTITUTIONAL SUPPORT	INSTITUTIONAL SPONSORS
	PUBLISHER AND MEDIA PARTNER	CONTACT INFORMATION
		AIM GROUP INTERNATIONAL - LISBON OFFICE EMAIL: ecndt2023@aimgroup.eu TEL: +351 21 524 50 02

A RELACRE tem, no âmbito da sua ação, uma atuação como Organismo de Certificação de Pessoas, considerando que a qualidade do capital humano das empresas e organizações é um fator decisivo para a sua afirmação e desenvolvimento.

Uma das áreas mais relevantes da atividade da RELACRE enquanto OCP é a dos Ensaios Não-Destrutivos, na qual se realça a organização da RELACRE com o apoio do FSEND de um evento que se realiza pela primeira vez em Portugal, o 13º Congresso Europeu de Ensaios Não-Destrutivos - ECNDT 2023, que decorrerá em Lisboa, de 3 a 7 de julho de 2023, no

Centro de Congressos de Lisboa (CCL), e que acolherá mais de 1000 congressistas e cerca de uma centena de expositores internacionais. Este evento representa a indústria associada ao setor TIC (Testing, Inspection and Certification), constituindo uma referência para este setor, cobrindo um vasto conjunto de temas, nomeadamente: Aeronáutica, Agroalimentar, Arte e Património, Indústria automóvel, Construção civil, Metalurgia, Indústria naval, Parques de diversão e lazer, Parques industriais, Setor Ferroviário, Soldadura, Conduitas e gasodutos. Para mais informações consultar: <https://ecndt2023.org/>.

§

OS LABORATÓRIOS ACREDITADOS PORTUGUESES E A RELACRE PROMOVEM A CONFIANÇA E A SEGURANÇA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

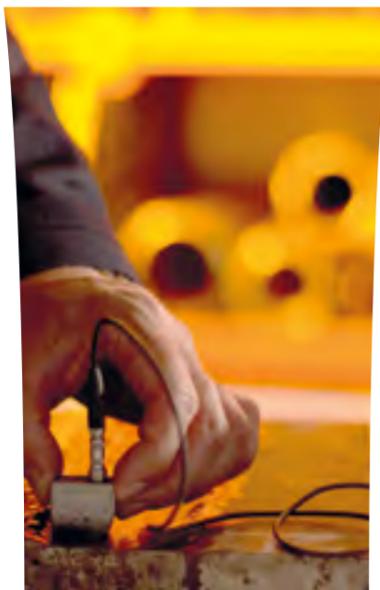
por Álvaro Silva Ribeiro, Presidente do Conselho de Administração



A RELACRE, Associação dos Laboratórios Acreditados de Portugal, foi criada em 1991 num quadro de desenvolvimento nacional associado à Acreditação dos Laboratórios, seguindo um movimento europeu gerado no contexto da criação do mercado único e da evolução internacional orientada para a globalização.

A Acreditação tem uma importância fundamental na atividade económica desde então, traduzindo uma forma de reconhecimento da competência da atividade dos laboratórios atribuída por uma entidade independente (em 1991, o Instituto Português da Qualidade e, nos anos mais recentes, o Instituto Português da Acreditação) e necessária para o reconhecimento internacional estabelecido mediante a aplicação de Acordos de Reconhecimento Mútuo. Este reconhecimento é essencial para a competitividade das diferentes indústrias e dos Serviços que recorrem aos Laboratórios para obter garantia da qualidade e da segurança de produtos e serviços comercializados no contexto nacional e internacional.

Para dar resposta aos requisitos da Acreditação, os laboratórios cumprem requisitos estabelecidos em normas de referência, desde logo, na norma NP EN ISO/IEC 17025, mas também nas diferentes normas internacionais que se aplicam aos diferentes produtos e serviços. O papel da Normalização é, por isso, essencial como suporte à atividade dos Laboratórios, encontrando-se a sua coordenação no Instituto Português da Qualidade e sendo suportado com os



contributos de muitos quadros técnicos da Indústria nacional, das Associações, dos Laboratórios, das Universidades e de peritos, entre outras partes interessadas. Esta atividade de suporte à Normalização tem tido reduzida atenção do Estado no que se refere ao apoio às entidades que contribuem ativamente para o seu acompanhamento e desenvolvimento, sendo cada vez mais urgente haver uma perceção da governação acerca da importância que esta ação tem como elemento de fortalecimento da competitividade nacional.

A importância dos Laboratórios revela-se, também, salientando a diversidade e abrangência que a sua atividade tem face aos diferentes setores da Economia. A RELACRE evidencia fortemente esse aspeto ao representar Laboratórios de Setores de atividade económica tão distintos como são: ambiente, agroalimentar, energia, construção e obras públicas, água, ensaios não destrutivos, metrologia, biomédica, ciências forenses, farmacêutica, entre outras.

Para atingir o elevado nível de competência que os Laboratórios portugueses têm é fundamental o seu quadro de recursos humanos altamente qualificados e os recursos técnicos e infraestruturas de elevada capacidade, comparável ao que de melhor existe no contexto internacional, sendo claro o seu contributo para a confiança que corresponde à expectativa dos consumidores. As crescentes exigências de elevadas qualificações para os quadros dos Laboratórios é, hoje, uma preocupação emergente.

O entendimento da relevância de se assegurar a confiança dos consumidores no mercado está expressa na recomendação do Conselho da OCDE, emitida em julho de 2020 (ver Recommendation on Consumer Product Safety) indicando os elementos-chave para esse efeito, designadamente, prever o direito do consumidor a obter produtos seguros e alertas rápidos quando produtos inseguros estiverem no mercado ou forem objeto de proibição ou de recolha; e informar com evidências sólidas e fontes de dados, incluindo, se possível, por meio do estabelecimento de sistemas de recolha de dados sobre danos, do desenvolvimento de abordagens sistemáticas de gestão e avaliação do risco que sejam comparáveis de um país para outro, de atividades de partilha de informações e, ainda, por meio de iniciativas de consciencialização do consumidor.

A reflexão sobre o impacto da aceleração da transição digital decorrente da evolução tecnológica, potenciada pelas circunstâncias de emergência de saúde pública, corresponde a uma terceira vertente que merece destaque. As novas realidades de produtos e serviços tem conduzido a uma alteração profunda dos processos, recursos e competências, fazendo uso de abordagens inovadoras de automatização, de aplicação da inteligência artificial, de computação e de comunicação.

A transição digital é para os Laboratórios, como para as organizações em geral, um grande desafio, devidamente reconhecido e objeto de uma evolução



que acompanha o desenvolvimento científico e tecnológico que caracteriza o mundo moderno. O crescente impacto da gestão dos dados associa-se à necessidade de aplicar métodos e possuir estratégias de garantia da integridade dos dados, da confidencialidade e da cibersegurança, elementos-chave para a gestão. Essa transição é igualmente marcante na incorporação das principais tendências de tecnologias emergentes (inteligência artificial e algoritmos complexos, machine learning, big data, deep learning, block chains, robotização, computação e programação na nuvem), notando-se que essa transição, nos Laboratórios, requer uma resposta efetiva aos desafios emergentes de novos produtos e serviços que, diariamente, surgem no mercado nacional e internacional.

Os laboratórios do futuro enfrentam enormes desafios, económicos, tecnológicos e sociais, que requerem mudança, adaptação e competência. Nos anos mais recentes esse processo evolutivo tem sido notório, mostrando que existem novos modelos de organização, soluções tecnológicas criativas e inovadoras e capacidade de adaptação, fatores essenciais para o sucesso da sua atuação. No mundo atual não é imaginável dispensar o elevado contributo dos laboratórios nas mais diversas áreas económicas, da energia, da saúde, da alimentação, da agricultura, da construção e de tantas outras, por forma a garantir a confiança, a segurança e a qualidade de vida na sociedade.



§ EQS GLOBAL

por Helder Araújo, EQS GLOBAL CEO & Co-Founder



A EQS Global, sendo um prestador de serviços independente para as indústrias de maior exigência, tem acompanhado a evolução da economia portuguesa e internacional em diversos projetos industriais.

A nossa principal missão passa por oferecer serviços altamente competitivos e especializados nas áreas da Engenharia e da Tecnologia, assim como soluções para apoiar as empresas na Gestão dos seus Ativos e do Risco, na garantia da qualidade e da conformidade, na melhoria da fiabilidade e desempenho, e de forma a evitar a ocorrência de incidentes.

Somos reconhecidos por ter uma equipa técnica altamente qualificada, colocando a nossa massa humana no topo da nossa hierarquia de valores. Seguindo-se a competência, o rigor, a exigência, a confiança, a independência, a disponibilidade e a inovação, apoiando as nossas atividades com a utilização da mais avançada tecnologia.

Por ser também uma organização dinâmica e com ambição, a EQS tem apostado ainda na expansão dos seus serviços ao nível internacional, inserida numa estratégia de crescimento e posicionamento.

Embora atuando em múltiplas áreas, a EQS é reconhecida sobretudo nas áreas do petróleo, gás, químicos e produção de energia. Somos igualmente fortes nas indústrias de processo intensivas, energias renováveis,

infraestruturas e setor da construção, disponibilizando soluções integradas para os diversos intervenientes nestes setores de atividade.

Temos marcado presença em toda a Europa, em África e no Médio Oriente, desenvolvendo serviços, tanto para o fabrico, construção de novas instalações, bem como a gestão de ativos existentes.

A EQS visa sempre, e em todos os setores, agregar valor além do que é esperado no decorrer de todas as fases do ciclo de vida dos ativos.

O mundo atual enfrenta desafios constantes relacionados com o desempenho financeiro, a sustentabilidade ambiental e a responsabilidade social. As organizações procuram novas formas de pensar e de gerir os seus ativos, no decorrer do seu ciclo de vida, na conceção, fabrico, operação e manutenção. O objetivo é atingir os mais altos níveis de rentabilidade e o mais elevado valor, enquanto é assegurada a segurança dos trabalhadores, da comunidade, e do meio ambiente.

Na engenharia moderna, as soluções de Inspeção, Controlo de qualidade e Monitorização são peças chave num sistema integrado de Gestão de Ativos.

Um diagnóstico rápido e detalhado, assim como a recolha de dados em tempo real, permite agilizar a tomada de decisão e a

implementação de estratégias para otimização dos níveis de integridade, performance e segurança.

Combinando conhecimentos avançados de engenharia com tecnologia de ponta, onde se incluem soluções preditivas inovadoras e disruptivas, a EQS contribui para uma maior proatividade na gestão de ativos, com impactos significativos na gestão do risco, na rentabilidade, na reputação organizacional e na sustentabilidade.

A abordagem adotada pela EQS tem em vista melhorar os padrões de qualidade e o desempenho dos seus clientes. Os meios são importantes, mas, no que fazemos e oferecemos aos clientes, são as pessoas, a sua competência, a sua experiência, dedicação e o seu espírito inovador que são absolutamente fundamentais. Com uma equipa constituída por especialistas em controlo de qualidade e tecnologia, a EQS concentra-se, principalmente, na redução de custos, na melhoria dos processos e da qualidade ao longo de toda a cadeia.

É de extrema importância o cumprimento da conformidade, ao longo de todo o processo, de acordo com as regulamentações locais e internacionais de qualidade e segurança, assim como os requisitos e expectativas dos clientes e stakeholders.

Os mais recentes desenvolvimentos tecnológicos, permitem agora a seleção

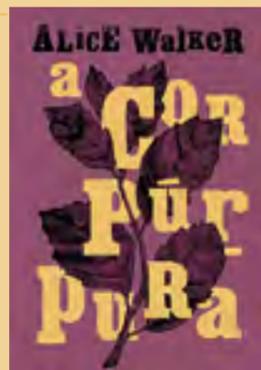
de técnicas e métodos mais adequados, tendo em conta o seu nível de fiabilidade. Como por exemplo, o recurso às técnicas acreditadas de Ultrassons Avançados para controlar a qualidade da soldadura, podendo substituir outras técnicas mais convencionais, demoradas e com maior risco para a segurança e saúde dos operadores. Outro exemplo de recurso tecnológico, é a da utilização de técnicas de monitorização, com instalação de sensores permanentes onde é possível avaliar o ativo de forma contínua e remotamente. Podendo ainda recorrer aos mais avançados métodos de análise de dados e ferramentas de digitalização e realidade aumentada.

As técnicas de END conseguem ter um impacto significativo desde a fase de conceção dos ativos, reduzindo o tempo de execução dos projetos e aumentando os níveis de qualidade com resultados decisivos na competitividade e diferenciação das empresas.

Na ótica da gestão proativa de ativos, a escolha assertiva da aplicação de métodos avançados de ensaios e monitorização na avaliação da integridade permite uma melhoria do desempenho, deteção precoce de problemas, diminuição de paragens não programadas, aumentando os níveis de segurança e reduzindo significativamente os custos de manutenção. Estas ferramentas permitem uma gestão eficaz agindo sob a ótica da previsão e não da reação. 

A Cor Púrpura de Alice Walker

“Eu posso ser negra, mulher, talvez até feia, mas obrigado Deus, Eu estou aqui! Eu estou aqui!”



Lançado originalmente em 1982 e vencedor do Prémio Pulitzer, “A Cor Púrpura” de Alice Walker continua a ser, infelizmente, bastante atual. No romance epistolar, Celie, de apenas 14 anos, escreve cartas a Deus numa tentativa de compreender a sua própria vida. O clássico do feminismo aborda temas como a violência doméstica, a escravatura e os maus-tratos que as mulheres negras sofriam no início do século XX.

Mulheres Que Correm Com Os Lobos de Clarissa Pinkola Estés

“Todas nós temos anseio pelo que é selvagem. Existem poucos antídotos aceites pela nossa cultura para esse desejo ardente. Ensinaram-nos a ter vergonha desse tipo de aspiração. Deixamos crescer o cabelo e usamo-lo para esconder os nossos sentimentos. No entanto, o espectro da Mulher Selvagem ainda nos espreita de dia e de noite. Não importa onde estejamos, a sombra que corre atrás de nós tem decididamente quatro patas.”



Em “Mulheres que Correm com os Lobos”, Clarissa Pinkola Estés, psicóloga Junguiana e escritora norte-americana, conta-nos lendas e histórias interculturais, muitas delas relacionadas com a sua própria família, sobre a força interior que existe em cada mulher. Estes têm como objetivo demonstrar como a mulher é ensinada a retrain o seu espírito selvagem, poderoso, apaixonado e instintivo. Espírito esse que, por vezes, nem a própria mulher se lembra que faz parte de si mesma, mas que sempre estará lá.

Aqui a princesa salva-se sozinha de Amanda Lovelace

“A princesa / encerrou-se a si mesma longe / dentro da torre mais alta, / na esperança que um cavaleiro / com uma armadura reluzente / pudesse encontrá-la / e resgatá-la. / - não tinha percebido que eu podia ser o meu próprio cavaleiro.”



Os versos de Amanda Lovelace são repletos de amor e empoderamento feminino. “aqui a princesa salva-se sozinha” contraria os tradicionais contos de fadas a que estamos habituadas e mostra a força e resiliência da mulher que não necessita de um príncipe encantado ou um cavaleiro num cavalo branco para ser salva.

As Coisas que os Homens me Explicam de Rebecca Solnit

“Os homens ainda me explicam as coisas. E nenhum homem jamais se desculpou por explicar, erroneamente, coisas que eu sei e eles não.”



Como o termo *mansplaining* – fenómeno machista de homens assumirem que possuem mais conhecimento sobre qualquer tema do que as mulheres – acontece na prática. Rebecca Solnit começa com o relato de um caso ocorrido durante uma festa em que um homem lhe explica, de forma errada, um livro que “ela deveria ler”, sem lhe dar oportunidade de dizer que ela própria era a escritora desse mesmo livro.



A genialidade artística de Maria Antónia Siza

“50 anos depois” é a mais recente exposição antológica organizada pelo Museu de Arte Contemporânea de Serralves. Esta é uma homenagem em memória à vida e talento da pintora e artista Maria Antónia Siza.

A 25 de maio de 1940 nasceu um emblemático nome do mundo artístico, no distrito do Porto, Maria Antónia Marinho Leite Siza. Aos 17 anos, inscreveu-se num curso de pintura na Escola Superior de Belas-Artes do Porto, recebendo elogios pelo seu talento no desenho. Carlos Ramos, diretor da escola, encorajou-a a prosseguir o seu trabalho e convidou-a a participar na Exposição Magna da sua escola.

O casamento com o arquiteto Álvaro Siza Vieira realizou-se em 1961, quatro anos depois de ter ingressado no curso de pintura, tendo tido dois filhos, Álvaro e Joana. Trabalhou e defendeu temas relacionados com a maternidade, com a multiplicação e a transfiguração do corpo humano, com o feminismo e com temas sociais, executando, sempre, um manifesto violento e fantástico. Viajou e inspirou-se, desenhou e pintou, deixando um espólio de mais de três mil obras. Divergiu entre diferentes estilos artísticos, obcecada com os desenhos a tinta-da-china, aquarelas e guaches, focou-se na arte figurativa e em algumas obras no abstracionismo geométrico.



Fotos: DR

Tótó, assim assinava as suas obras e assim era conhecida pelos mais próximos, morreu em 1973, com apenas 32 anos. Em vida, apenas realizou uma exposição, mas em 2016 os seus trabalhos foram expostos em Zagreb, ao lado dos do seu marido. Em 2019, a Fundação Calouste Gulbenkian expôs, na sua coleção permanente, 36 das suas 141 obras doadas pelo arquiteto António Siza Vieira à fundação e, em 2021, foi homenageada, no mesmo museu, na exposição “Tudo o que quero” integrada na programação

cultural da Presidência Portuguesa do Conselho da União Europeia.

Agora, em 2022, Serralves celebra 50 anos sem Tótó, colocando em exposição um conjunto de 100 peças de pinturas, desenhos, bordados, cartas e gravuras que celebram a sua vida, a sua genialidade, a sua mão e a sua arte. Uma exposição com peças doadas pelo seu marido, como forma de demonstrar que a sua presença e a sua arte estão vivas nas nossas memórias. Esta exposição estará aberta ao público até fevereiro de 2023.

Sucumbir à beleza

Sabia que a exposição à beleza da arte pode provocar reações físicas como palpitações e tonturas? Chama-se Síndrome de Stendhal e há vários relatos desta condição.

Recentemente duas jovens ativistas contra as alterações climáticas atiraram sopa ao quadro "Girassóis" de Van Gogh, na National Gallery, em Londres. Entre os parcos aplausos e as muitas críticas de quem não percebeu a escolha do alvo para o gesto radical, recuperamos o argumento utilizado pelas protestantes. Questionaram "o que vale mais: a arte ou a vida", e se a sociedade "está mais preocupada com a proteção de uma pintura ou com a proteção do planeta e das pessoas".

Ora a arte e a vida de quem a faz e de quem a vê estão muitas vezes interligadas - sendo aliás a obra de Van Gogh um testemunho tocante disso mesmo - e esta é parte da explicação para a síndrome de Stendhal. O nome vem da experiência relatada por Stendhal nas memórias que publicou sobre uma viagem que fez a Itália em 1817. O escritor francês refere a certa altura a sensação de palpitações e queda enquanto observava a Basílica de Santa Croce. Há ainda passagens como "A minha alma, afetada pela consciência de estar em Florença, e pela proximidade desses grandes homens cujos túmulos tinha tocado, já estava num estado de transe".

Foi precisamente a observação destes sintomas físicos e psicológicos em pessoas que tiveram de ser tratadas num hospital de Florença que levaram a psiquiatra Graziella Magherini a cunhar em livro a expressão "Síndrome de Stendhal", em 1989. Esta pode incluir palpitações, sensações de confusão e desmaio, ataques de pânico ou sintomas de ansiedade. Afeta sobretudo turistas que sucumbem a uma experiência estética que para eles é única. É considerada uma condição e não um distúrbio e, como seria de esperar, parece afetar pessoas muito sensíveis ou mais suscetíveis por causa de doenças.

Com o aumento do turismo em todo o mundo, são vários os casos que fizeram notícia. Em 2018 um visitante da Galeria dos Ofícios em Florença sofreu um ataque cardíaco enquanto observava o quadro Nascimento de Vénus, de Botticelli. E embora muitas vezes se restrinja a condição a Florença, vários escritores relataram ter sucumbido à Síndrome fora de Itália, um país que se percebe ser a origem desta condição dada a sua arte ser inigualável.

Se sentir o seu corpo a manifestar-se diante daquela obra de arte que é o ponto alto da visita ao museu, pense no que leu. Pode ser apenas a experiência intensa de estar finalmente na presença física de uma obra que viu mil vezes reproduzida ou que lhe fala especialmente ao coração. Esta é talvez a única forma de "agressão física" ao espectador de que nos lembramos quando pensamos em arte. ■



Manter a beleza e combater o envelhecimento da pele

A Filorga é uma marca de produtos cosméticos especializada no antienvhecimento. Para além da extrema qualidade dos produtos a marca aposta também no aconselhamento personalizado prestado pelas suas Beauty Advisors em farmácias e parafarmácias espalhadas pelo país. Os primeiros produtos da Filorga começaram a chegar a Portugal há 12 anos, mas só em 2016 se instalou definitivamente como filial. Nasceu assim a Filorga Portugal, cuja direção comercial é assumida por Susana Santos. É ela que nos faz um guia completo de cuidados de saúde e beleza.

Quem é Susana Santos Diretora Comercial Filorga Portugal

“Sou uma profissional apaixonada por aquilo que faço, exigente comigo e com os outros, que procuro sempre fazer mais, melhor e diferente, o que nem sempre é fácil, mas é isso que me desafia e motiva todos os dias. Na Filorga Portugal tenho a responsabilidade de definir a estratégia comercial da marca, garantir que a minha equipa a implementa, avaliar e ajustar quando necessário, gerir, acompanhar, desenvolver a motivar uma equipa de 23 extraordinárias pessoas. E, não menos importante, a presença regular no terreno junto dos nossos clientes, pontos de venda, médicos, congressos e eventos da marca.”

Beauty Advisors

Para saber onde encontrar as Beauty Advisors da Filorga, siga o Instagram da marca, em www.instagram.com/filorga_portugal/. Todas as semanas divulgam os pontos de venda onde as pode encontrar.



“Para conhecerem um pouco melhor os produtos da marca Filorga irei partilhar convosco a rotina que estou neste momento a fazer. Tenho 44 anos, a minha pele é normal, as minhas maiores preocupações são as rugas e a flacidez.”

Rotina Dia:

SOLUÇÃO MICELAR
Limpa, desmaquilha e hidrata. Rosto e olhos.



NCEF ESSENCE
Uma essência que prepara a pele para receber os cuidados seguintes.



NCEF SHOT

Um concentrado que atua como uma cura de renovação intensiva da qualidade da pele. Um tratamento cosmético de dez dias que proporciona uma regeneração ativa das células, melhora a qualidade da pele e dá ao rosto uma aparência visivelmente mais jovem.



LIFT-DESIGNER

Um sérum que atua ao nível da flacidez cutânea. Penetra rapidamente e proporciona um efeito alisador e tensor imediatos.



TIME-FILLER EYES

Um cuidado para o contorno de olhos que reduz as rugas e as olheiras, atua na firmeza da pálpebra superior e potencia o crescimento das pestanas.



TIME-FILLER CREME 5XP

Um creme inspirado em cinco técnicas da medicina estética, para uma ação alisadora intensiva dos cinco tipos de rugas do rosto e pescoço. Rugas de expressão, profundas, superficiais, desidratação e do pescoço.



UV-BRONZE FACE SPF50+

Proteção solar SPF50+ para o rosto, que previne o envelhecimento induzido pela radiação, e que atua na correção de rugas e manchas.



Pontos de Venda

Os produtos Filorga estão disponíveis exclusivamente em farmácias e parafarmácias. A saúde é uma prioridade da marca e por isso tem uma equipa totalmente dedicada à visita médica, dermatologia, cirurgia plástica e medicina estética. Para saber onde encontrar os pontos de venda disponíveis, pode consultar o site da marca em <https://pt.filorga.com/pontos-de-venda/>.

Rotina Noite:

Tudo igual à rotina de dia, apenas substituo o TIME-FILLER CREME 5XP e UV-BRONZE FACE SPF50+, por:

SLEEP & PEEL 4.5 - é um creme que estimula a renovação celular durante a noite para um efeito de pele renovada desde a 1ª manhã.

Como complemento, duas vezes por semana:

SCRUB & MASK - A máscara antienvhecimento de dupla ação esfoliante e reoxigenante para uma pele completamente renovada.

MESO MASK - a máscara que hidrata e ilumina a tez, alisa as rugas e reduz os sinais de fadiga.





Saúde e Bem-estar no Algarve

Uma mulher de garra, trabalhadora e independente, dedicada e profissional, uma líder natural – assim é a empreendedora Raquel Côte-Real. Fomos conhecer a sua empresa de Estética de Saúde e Bem-estar, em Loulé, e tivemos ainda a oportunidade de receber alguns conselhos e sugestões.

Nasceu em Lisboa, foi criada no Norte e mudou-se para as terras algarvias há 18 anos, de onde nunca mais saiu. Raquel Côte-Real iniciou o seu caminho na área da estética quando começou a trabalhar para uma empresa no ramo e percebeu que era apaixonada por ela. Adquiriu os conhecimentos básicos e lançou-se a aprofundar a sua aprendizagem em diferentes vertentes da estética.

Em 2018 abriu o seu espaço, a Côte-Real Laser, em Quarteira. Atualmente, a Côte-Real Laser é uma marca

registada no INFARMED e um dos principais fornecedores no Algarve e no Alentejo de equipamentos de aparatologia estética, de produtos dermocosméticos de alta qualidade e de material médico-hospitalar.

O seu negócio “não é de uma estética tradicional de embelezamento, de unhas e pestanas, mas sim uma estética de saúde e de bem-estar”, afirma Raquel Côte-Real, que fornece serviços de epilação a laser diódo, remoção de tatuagens, limpezas de rosto, microagulhamento, massagens,

tratamento de fungos e micoses e tecnologia de cavitação em tratamento de gordura localizada, perda de volume e Lipodistrofia. A Côte-Real Laser oferece, ainda, formações e consultorias certificadas, apoio personalizado de marketing, workshops motivacionais e iniciações de negócio na área do laser.

A higienização e a desinfeção são uma prioridade para si e para o seu trabalho “a estética tem um défice de biossegurança e higienização”, descreve a fundadora da Côte-Real Laser. “Durante as formações que leciono

transmito a importância deste fator no local de trabalho e aplico-o, obviamente, no meu”. Também o conforto, ou seja, a realização dos tratamentos de forma indolor e cómoda é um fator-chave para manter o equilíbrio no seu negócio.

Ser mulher empreendedora em Portugal

O negócio é a sua prioridade. Vive para ele, para os três filhos e para o marido. Não tira férias e não fecha aos feriados. Uma mulher de garra, líder e dedicada à sua empresa, Raquel afirma que ser uma mulher empreendedora em Portugal é um desafio, “nós temos de ser mais fortes, mais resistentes e não podemos ter medos”.

É uma lutadora, uma líder e uma gestora de sucesso, é uma pessoa de objetivos traçados e vinculados, sem

medos de alcançar aquilo que quer. “Eu sou a inspiração de mim própria, sei onde quero chegar e que percurso tenho de fazer”. Dedicar-se às suas clientes e às mulheres que trabalham na área da estética. “Elas nunca estarão sozinhas, nós somos pessoas que cuidam de outras e vamos sempre procurar o melhor para as melhores”. Educa, aconselha e incentiva a seguirem os seus sonhos, a iniciarem-se na área da estética. “Dou apoio às minhas clientes, tanto àquelas que usufruem dos meus serviços como às minhas formandas, elas veem-me como uma inspiração”.

O Algarve

Sente que é necessário aumentarem os apoios aos pequenos empresários e aos pequenos negócios, principalmente na zona algarvia, que nos meses

da pandemia de Covid-19 e dos confinamentos pareciam ter sido “esquecidos, foi uma altura muito difícil e sem apoio nenhum”.

Descreve que no verão, época alta para os setores ligados ao turismo, aqueles negócios que não se interligam a essa área são muitas vezes ignorados. “Por exemplo, o verão é a minha época baixa”, descreve a empresária. “Isto ocorre porque existe um aumento de procura nas diversas áreas turísticas e as minhas clientes estão com muito trabalho”, e assim, “os negócios de estética de embelezamento têm bastante procura, mas o meu não”. Os meses em que tem mais trabalho são os últimos do ano, durante o outono, onde as suas clientes tiram férias, folgas ou compensações das horas que fizeram a mais durante o verão. 



Depilação vs Epilação

Raquel Côte-Real, profissional na área da estética de saúde e bem-estar explica:

“Estes dois são um processo de remoção de pelos, simplesmente diferem na forma como são removidos. A depilação é o ato de aparar o pelo, de forma superficial, utilizado por giletes e cremes depilatórios. A epilação é o procedimento de retirar, através de cera, ou de destruir, com laser, a raiz do pelo.”

O método que aconselha:

“Nem todas as pessoas são candidatas a realizar a epilação a laser, é necessário fazer uma avaliação primeiro. Só depois, se confirmar que está apto para o método de epilação a laser é que recomendo, a 100%, a escolha deste procedimento. É a melhor solução economicamente, a nível de conforto e de beleza. Se, por alguma questão de saúde, o cliente não puder realizar o processo a laser aconselho a escolherem a cera”.

O processo da epilação a laser:

“Após ser efetuada a avaliação do cliente, para verificar se está apto a submeter-se ao tratamento, é necessário preencher a sua autorização e consentimento. De seguida, fazemos a depilação do pelo do cliente nas zonas onde o quer retirar, delimitando e marcando as zonas a tratar. Passamos o gel condutor nesses sítios e realizamos o processo de epilação a laser. É preciso ter atenção, sempre, em como aplicar o laser consoante o fototipo de pele e as frequências adequadas para a mesma.”

Limpeza de rosto

“Após ser realizada uma análise para decifrar o tipo de pele da paciente, seca ou oleosa, mais acnosa ou madura, se é fumadora ou não, avançamos para a realização do processo mais indicado. Por exemplo, no final do verão aconselhamos as nossas clientes a realizarem um processo de limpeza e um programa de hidratação, as pessoas apanharam muito sol e muito cloro, é essencial.

Indico, quase obrigatoriamente, o uso diário de protetor solar no rosto, pescoço e decote, e de hidratante corporal! A pele do nosso corpo necessita de uma boa hidratação e proteção! Tento sempre educar as minhas clientes, a partir daí, a fazerem a skincare do rosto e/ou do corpo.”



A história, a lenda e as tradições de São Martinho

Já dizia a sabedoria popular, “no Dia de São Martinho, lume, castanhas e vinho”. De entre os vários provérbios que existem, alusivos à data, este é o mote perfeito para nos sentarmos à volta da fogueira e ficarmos a conhecer a história, a lenda e as tradições do dia 11 de novembro.

Foi por volta do ano 316, na antiga província da Panónia, na fronteira do Império Romano, que nasceu Martinho de Tours, ou São Martinho, como ficou conhecido. Apesar de pertencer a uma família pagã, dedicou a maior parte da vida ao Cristianismo. Após a fundação de vários mosteiros e das primeiras igrejas rurais na região da Gália, faleceu em novembro de 397, em Candes, tendo sido sepultado no dia 11 do mesmo mês, em Tours, França. É nessa data, três dias após a sua morte, que se celebra e homenageia este santo.

Já em época de outono, com um clima propício a algumas chuvas e frio, espera-se que, tanto na véspera como no dia das celebrações, o estado do tempo melhore e que o sol volte a brilhar. É o “verão de São Martinho”, associado à mítica lenda que vamos ouvindo ser contada.

Reza a lenda que...

Num dia de outono duro, frio e chuvoso, na tentativa de regressar a casa, seguia a cavalo um soldado romano, de seu nome Martinho. Ao longo do percurso, durante a tempestade, deparou-se com um mendigo a pedir esmola e a tremer de frio. O cavaleiro decidiu então tirar das costas o manto que o agasalhava, pegar na espada e cortá-lo ao meio, dando uma

das partes ao pedinte para que se pudesse aconchegar. De acordo com a lenda, neste momento, a tempestade que se fazia sentir deu lugar ao sol e o bom tempo estendeu-se por um período de três dias.

A tradição em Portugal

No nosso país, o Dia de São Martinho já é uma tradição secular que, aliada à chegada do tempo frio, faz com que as pessoas se juntem para os tradicionais magustos, que deixam no ar um aroma característico de outono. Grupos de amigos e famílias reúnem-se ao redor da fogueira para conviverem, enquanto comem as castanhas assadas, bebem jeropiga, água-pé e aproveitam para provar o vinho novo, proveniente das uvas colhidas na reta final do verão.

Ditados populares de São Martinho

“No dia de São Martinho, come-se castanhas e bebe-se vinho”.

“No dia de São Martinho, fura o teu pipinho”.

“No dia de São Martinho vai à adega e prova o vinho”.

“Pelo São Martinho castanhas assadas, pão e vinho”.

Fotos: DR



Expertise With Meaningful Impact

RENOVÁVEIS | PETRÓLEO E GÁS | ENERGIA | INFRAESTRUTURAS | INDÚSTRIA



A EQS Global é um prestador de serviços independente para as indústrias de maior exigência, dedicada à **Gestão de Ativos e do Risco**.

- Inspeção de Turbinas Eólicas e Solar Fotovoltaica PV
- Auditorias Técnicas e Due Diligence
- Inspeção Industrial & Controlo de Qualidade
- Inspeção de Segurança & Segurança de Máquinas
- Ensaio Não Destrutivo
- Inspeção com Drones & Serviços com Acesso por Cordas
- Inspeção e Avaliação em Engenharia Civil
- Supervisão Técnica
- Consultoria em Engenharia & Digitalização
- Soluções de Monitorização
- Software de Gestão de Ativos UNO
- Outsourcing Técnico
- Formação



eqsglobal.com

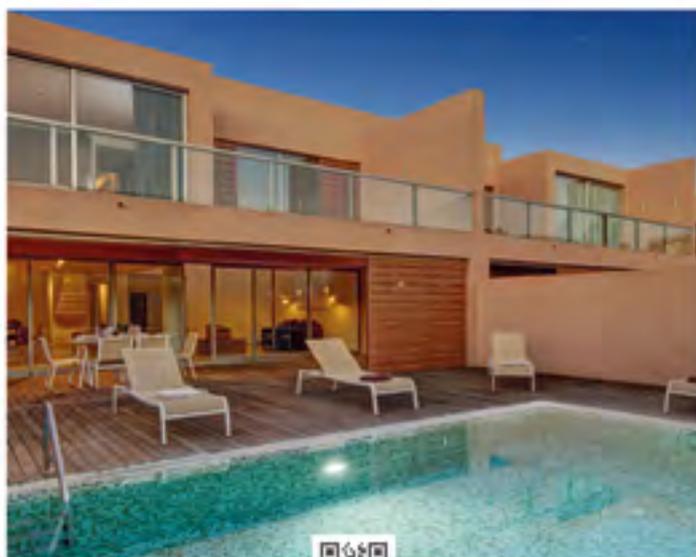


PARA AS SUAS FÉRIAS EM QUALQUER ALTURA DO ANO!

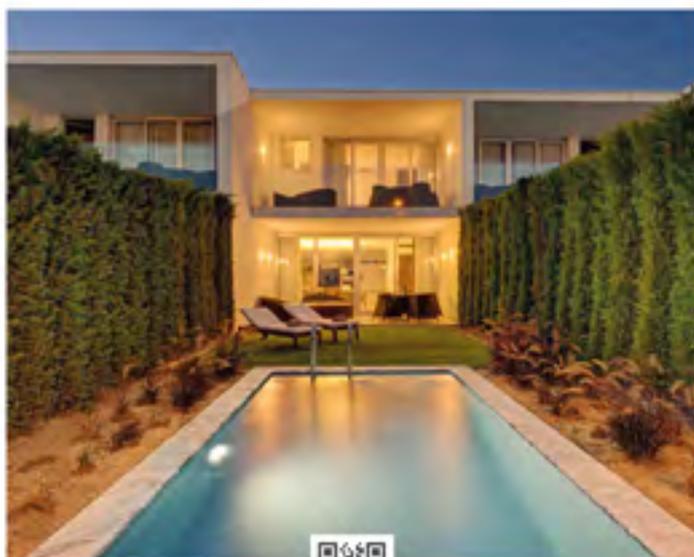
*No Algarve, entre
o mar e a natureza...*

salgados
BEACH VILLAS

SÃO RAFAEL
VILLAS, APARTMENTS & GUESTHOUSE



Descubra as ofertas especiais
salgadosbeachvillas.pt



Descubra as ofertas especiais
saorafaelalgarve.pt