



Corporate

magazine

MULHERES **INSPIRADORAS:**

Pelo fim da violência
contra as mulheres

DIA INTERNACIONAL

DAS MONTANHAS:

As Montanhas da Madeira

HISTÓRIAS À MESA:

As nossas sugestões
de restaurantes



**As mulheres inspiradoras
que lideram o Grupo ESO
Emília Franco, Fernanda Dourado e Carla Cabral**

A SUA IMOBILIÁRIA DE CONFIANÇA!



LINKS
REAL ESTATE

WWW.LINKSESTATE.PT

RUA VELHA DA AJUDA, 77-A | 9000-749 | MADEIRA

TELF.: 291 614 393 | TELM.: 916 782 221 | E-MAIL.: ADM.LINKSESTATEAGENCY@GMAIL.COM



**“O seu sonho
está nas minhas mãos”**

Carla Gouveia

RE/MAX
GRUPO ESO

JÁ IMAGINOU COMO SERIA A SUA VIDA COM UMA CASA NOS AÇORES?

ESCOLHA A ILHA,
NÓS AJUDAMOS EM TUDO

CONTE COM UM CONSULTOR
RE/MAX GRUPO ESO

  /remaxeso

ILHA TERCEIRA
(+351) 295 249 153/4/5

ILHA DO PICO
(+351) 292 241 626/7

ILHA DE SÃO JORGE
(+351) 295 243 582/3

MAXFINANCE
em Angra



 **925 143 739**
 **fernanda.dourado@maxfinance.pt**

INTERMEDIÁRIO CRÉDITO VINCULADO N° 0001534

 /maxfinanceangra
 /maxfinance_angra

**RECEBA AS MELHORES
SOLUÇÕES FINANCEIRAS**

Para si e para a sua família

- CRÉDITO HABITAÇÃO
- TRANSFERÊNCIA DE CRÉDITO
- CONSTRUÇÃO/RECONSTRUÇÃO
- CRÉDITO PESSOAL
- CRÉDITO CONSOLIDADO
- CRÉDITO AUTOMÓVEL
- PARTICULARES E EMPRESAS
- LEASING
- SEGUROS



Somos origem



Há quase 3 décadas no mercado, a Grupeixe detém atualmente a maior quota de Bacalhau da Islândia em Portugal. Ser origem é um privilégio.

Até si, o melhor Bacalhau tradicional.

EDITORIAL

Chegados ao final do ano, e antes de nos projetarmos em 2023, é altura de olhar para trás para 2022. Fazemo-lo quando, por exemplo, partilhamos nas redes sociais as habituais listas com as nossas preferências artísticas. E são a arte e a cultura que tantas vezes nos pacificam e reconciliam com o que está à nossa volta.

Este foi o ano em que a guerra regressou à Europa, a conjuntura económica colocou desafios enormes às nossas empresas, o futebol deu mais uma vez provas de ter perdido a magia de outros tempos, e nos despedimos de tantas pessoas singulares.

A "Palavra do Ano", uma iniciativa que elege aquela que foi a palavra para os portugueses em 2022, leva este ano a votos palavras cuja conotação é em todos os casos negativa. É um pequeno concurso, mas se quiséssemos ler nele a representação do que foi para os portugueses o ano de 2022, algo que a iniciativa naturalmente não pretende, a impressão seria negativa.

Para 2023 a nota é de resiliência. Persistir nos compromissos que assumimos, como nos ensinam os testemunhos de empresários e empresas de sucesso que partilhámos ao longo do ano na revista. Afinal saber permanecer é uma "arte" que devemos cultivar em todas as esferas da nossa vida.

Resiliência é também a expressão escolhida por António Saraiva, presidente da CIP. Na crónica que assina nesta edição acredita que essa não faltará às nossas empresas para ultrapassar mais esta crise.

No Ano Novo prometemos continuar a publicar o que de melhor se faz no nosso tecido empresarial, divulgar o património e cultura do país, partilhar percursos profissionais e pessoais de mulheres inspiradoras e a visão de quem politicamente nos lidera. A este propósito destaco a preocupação deixada pela Secretária de Estado da Igualdade e Migrações, na entrevista que nos concedeu para esta edição, em continuar a criar condições para que quem nos procura para aqui viver encontre "um país inclusivo, que abraça e respeita a diferença e se enriquece com ela".

É sempre importante deixar uma nota positiva, não por ser Natal, mas porque foi sempre esse o tom deste espaço, desde que o assumi – continuar a procurar a beleza, por mais que ela teime em esconder-se. A perseguição incessante pelo equilíbrio, pela coerência, com toda a delicadeza possível.

Como se diz no icónico filme Casablanca, estreado em plena guerra, e que acaba de completar 75 anos, "Play it, Sam". Entremos no Ano Novo com lucidez, mas também com a energia necessária para enfrentar os desafios. Estes são os votos da nossa equipa. 

MULHERES INSPIRADORAS

Pelo fim da violência contra as mulheres

4 GRUPO ESO

8 CARLA GOUVEIA

12 SANDRA LOPES – CASA PARA SI

16 TRANSPORTES ELSA PIMENTA

18 ANA GASPAR

20 FÁTIMA LIMA – PRESIDENTE SOC. PORT. ANESTESIOLOGIA

22 CLÁUDIA BERNARDINO BERNARDO

ENTREVISTA

25 ISABEL ALMEIDA RODRIGUES – SEC. ESTADO IGUALDADE E MIGRAÇÕES

QUALIDADE

28 AMBIDATA

DIA INTERNACIONAL DAS MONTANHAS

As Montanhas da Madeira

36 IFCN MADEIRA

HISTÓRIAS À MESA

As nossas sugestões de restaurantes

46 MARISQUEIRA TORRALVA

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; Bruno Araújo; Rui Alvarenga **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 **dezembro 2022**



**BALCÃO
ÚNICO DO
SOLICITADOR**

**Carlos Madaleno
& Emília Franco**
SOLICITADORES

WWW.CARLOSMADALENO.PT

**ASSUNTOS A
TRATAR?**

**ECONOMIZE
TEMPO E
DINHEIRO**

**UM BALCÃO,
TODAS AS SOLUÇÕES**

AGENDE A SUA MARCAÇÃO

 **963 150 508**

SERVIÇOS

- HERANÇAS
- GEOPREDIAL
- OBTENÇÃO DE NIF
- HIPOTECAS
- CERTIFICAÇÃO DE TRADUÇÕES
- CERTIFICAÇÃO DE FOTOCÓPIAS
- AUTOS DE CONSTATAÇÃO
- TRANSMISSÃO DE IMÓVEIS
- CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADES
- AUTENTICAÇÃO DE DOCUMENTOS
- RENOVAÇÃO DO CARTÃO DE CIDADÃO
- RECONHECIMENTO DE ASSINATURAS
- AUTENTICAÇÃO DE DOCUMENTOS
- LIQUIDAÇÃO DE IMPOSTOS
- ABERTURA DE EMPRESAS

LOURES (INFANTADO)
Av. Diogo Cão nº9 A.
2670-327 Infantado-Loures
bus@carlosmadaleno.pt

LISBOA (CENTRO)
Rua São José nº149.
1150-325 Lisboa
bus.lisboa@carlosmadaleno.pt

ANGRA DO HEROÍSMO (AÇORES)
Rua da Palha nº45-47.
9700 - 144 Angra do Heroísmo
bus.terceira@carlosmadaleno.pt

ALCOITÃO
Av. da República nº3000, bloco B, loja 8B
2649-517 Alcabideche
bus.alcoitao@carlosmadaleno.pt

As mulheres inspiradoras que lideram o Grupo ESO

Carla Cabral, Emília Franco, Fernanda Dourado – são estes os rostos de três das empresas do Grupo ESO. Trabalham em áreas distintas, mas que acabam por se complementar, como é o caso da Solicitadoria, do Imobiliário ou do Crédito. Fique a conhecê-las e às empresas que lideram, através dos seus testemunhos.

Carla Cabral Broker da RE/MAX Grupo ESO

Sou divorciada, com 46 anos, mãe de uma jovem de 26. Adoro ler, cozinhar para amigos, passear e estou no ramo imobiliário desde 2016. Iniciei como Consultora e, em 2020, desafiei-me a concorrer como Diretora Comercial, mas desde setembro de 2021 que sou Broker Contratada.

A marca RE/MAX Grupo ESO

A RE/MAX Grupo ESO faz parte da maior rede internacional de franchising imobiliário a operar em mais de 85 países. Está de portas abertas em território Insular desde 2016 para atender e realizar os sonhos dos seus clientes, proporcionando-lhes um serviço imobiliário de excelência, com cuidado, atenção, ética e profissionalismo. Os nossos Agentes e Staff ajudam os clientes no arrendamento, na compra, na venda e na permuta dos seus Imóveis. Analisando o mercado, para que os preços estejam os mais enquadrados com a tipologia, área e local de cada imóvel. Promovendo os imóveis da melhor forma possível, através da melhor apresentação e divulgação dos mesmos.

A motivação para desenvolver esta marca

A minha maior motivação é estimular os consultores a desenvolverem a sua atividade de forma a que se diferenciem dos demais. E aproveito para convidar as pessoas que vivem nos Açores, e que estão a ler esta entrevista, que venham fazer parte desta equipa unida e motivada. Através da melhor formação, ajudamo-lo a iniciar-se no mundo do imobiliário, de forma qualificada e apta para poder exercer com todo o rigor, ética e profissionalismo, apresentando a melhor remuneração de todo o mercado imobiliário, além do prestígio que é estar ligado à melhor Marca do setor imobiliário do País, a RE/MAX.

A grande vantagem desta marca para o cliente

O trabalho do Grupo ESO é sinónimo de Serviços de Excelência, somos franchisados da RE/MAX de Portugal (mas a marca é internacional). Ano após ano temos provado, com os nossos resultados e a nossa constante inovação, que somos referência no mercado imobiliário.

Onde e como contratar os serviços prestados

Estamos com agências abertas em três ilhas dos Açores (Terceira, Pico e S. Jorge), muito em breve iremos alargar o nosso grupo a mais duas (Faial e Graciosa). Podem encontrar-nos no site www.remax.pt/esorealestate (...esorealestate2 e ...esorealestate3) e também nas redes sociais (Facebook, Instagram e Youtube) do Grupo ESO.



Emília Franco – Solicitadora no Balcão Único do Solicitador

Sou solteira, tenho 33 anos, licenciuei-me em Direito pela Universidade Lusíada de Lisboa e sou solicitadora há quase cinco anos, mas já trabalho na área jurídica há oito. Primeiro como estagiária num escritório de advogados e agora como solicitadora no Balcão Único do Solicitador (BUS). Sou viciada no trabalho, mas porque amo o que faço. A nível pessoal gosto de estar com os amigos e familiares, ir ao cinema, sou mais caseira, gosto mais de convívios em casa. E gosto de comer (risos).

A marca Balcão Único do Solicitador

Numa altura em que 24 horas no dia não chegam e cada vez mais as pessoas têm o seu tempo limitado e nem sempre a disponibilidade para se dirigirem a um serviço público, numa era que cada vez deveria ser mais tecnológica, existem coisas que não se conseguem contornar, como por exemplo, toda a burocracia necessária para tratar de assuntos, dos mais simples aos mais complexos. Felizmente, para todos, surge este serviço: UM BALCÃO, TODAS AS SOLUÇÕES, é a frase desta marca.

Neste Balcão temos ao dispor uma variedade de serviços que permitem economizar tempo, dinheiro e evitar filas intermináveis. Oferecemos um serviço prático e personalizado atuando nas seguintes áreas: Património, Registos, Notariado, Comercial, Sociedades, Família, Fiscal.

O cliente, cidadão ou empresário, pode contar com o BUS para serviços de Registo Predial, Registo Comercial, Registo automóvel, Autenticações de Documentos e Serviços para Empresa: alteração de sede, capital social, criação de empresas, alterações aos estatutos da empresa; Isenções e Obrigações Fiscais, Heranças e Partilhas, Recuperação de Crédito, Pedido de NIF de cidadãos estrangeiros, Escrituras e Documentos Particulares Autenticados à distância.

A motivação para desenvolver esta marca

O facto de estar disponível para ajudar os clientes a resolver os problemas legais e ter um espaço aberto ao público dá mais abertura para que as pessoas possam confiar em nós, para resolver todo e qualquer tipo de problema com maior proximidade e envolvimento pessoal.

A grande vantagem desta marca para o cliente

Poder oferecer quase todos os serviços notariais num espaço aberto ao público, mesmo não sendo um notário, uma vez que poucos conhecem as funções de um solicitador.

Onde e como contratar os serviços prestados

Podem visitar-nos em Lisboa (Rua de São José 149, r/c), em Angra do Heroísmo - Açores (Rua da Palha nº45-47), em Alcubideche (na Av. da República 3000, no Estoril Office) e no Infantado, em Loures (Av. Diogo Cão 9 A). Também estamos à distância de um e-mail ou telefonema (bus@carlosmadaleno.pt – 963 150 508).



Fernanda Dourado Intermediária de crédito na MAXFINANCE em Angra

Sou casada, mãe de dois príncipes, brasileira a morar em Portugal (Açores) há cinco anos. Formada em gestão de empresas, adoro trabalhar com pessoas, fiz a minha carreira em grandes instituições financeiras brasileiras. Atualmente trabalho na MAXFINANCE em Angra, ajudo os meus clientes a encontrarem as melhores condições de financiamento imobiliário. O Meu maior hobby é viajar e partilhar bons momentos com família e amigos.

A marca MAXFINANCE em Angra

Enquanto intermediários de crédito, somos líderes de Mercado. Em parceria com as 12 principais entidades bancárias e financeiras, oferecemos um serviço de excelência centrado no cliente com uma ampla cobertura geográfica, formação certificada e totalmente preparada para encontrar a solução mais adequada ao cliente. O nosso serviço é totalmente gratuito e oferecemos Soluções de Crédito Habitação, Pessoal e Automóvel, Seguros, Cartões de Crédito, Soluções de Renting, Financiamento Empresarial, Soluções de Leasing e Protocolo de Cooperação. Com total confidencialidade e um serviço de excelência podemos, de forma gratuita, encontrar a melhor solução para o seu crédito sem necessidade de se deslocar, pois garantimos a análise das melhores soluções e adequadas ao seu caso.

A motivação para desenvolver esta marca

A maior motivação para desenvolver o trabalho na MAXFINANCE é justamente ter a certeza que o serviço de intermediação de crédito ajuda os clientes a contratarem os seus créditos com as melhores condições disponíveis no mercado.

A grande vantagem desta marca para o cliente

Terem a tranquilidade de que vão contratar o crédito mais vantajoso, contando com consultoria financeira gratuita, a qual garantirá uma tomada de decisão mais consciente e tranquila.

Onde e como contratar os serviços prestados

Estamos presentes na loja RE/MAX Esoreal Estate em Angra do Heroísmo - Açores (Rua da Palha nº1) mas também é possível entrar em contacto comigo por telefone (925 143 739) e por email (fernanda.dourado@maxfinance.pt).

“Não quero vender só por vender”

Honestidade, boa disposição e excelência no aconselhamento estão no topo das prioridades de Carla Gouveia, consultora imobiliária da Links Real Estate. E nem o brio profissional a leva a descuidar-se de si e da família – tem, literalmente, “agendas diferentes para tudo”. Psicóloga de formação, há oito anos arriscou mudar para uma área onde se sente feliz.





Carla Gouveia, natural da Madeira, é formada em Psicologia Forense e uma apaixonada pela área. “Eu não quero ser a melhor consultora, eu quero ser a melhor profissional” é o lema que a motiva desde sempre e que a tem acompanhado em todas as vertentes da sua vida.

Já com sete anos de experiência na sua área de formação, em 2014 recebeu um convite para se aventurar no ramo imobiliário. Queria mudar de área profissional e agarrou a oportunidade ao aceitar o desafio. “Eu não sabia vender um par de meias quanto mais uma casa”, confessa a consultora que arriscou ingressar no mundo imobiliário, mesmo sentindo-se um pouco receosa.

A sua carreira na área começou na rede de franchising Century 21, onde ganhou competências e bases que a ajudaram, e ainda a ajudam, bastante. “Tive uma formação de excelência, aprendi em poucos meses aquilo que demoraria dez anos a desenvolver”.

Nove meses depois a consultora imobiliária quis “dar o salto” e mudou para a Prediclub Imobiliária. Devido à base de formação sólida que tinha, conseguiu, em seis meses, ser a melhor angariadora em exclusivo e a melhor vendedora. Sentiu-se cada vez mais apaixonada pela área e continuou a investir na sua formação. Mais tarde foi convidada pelos proprietários da imobiliária Links Real Estate a integrar a sua equipa.

Localizada no Funchal, na ilha da Madeira, a agência tem como lemas o dinamismo e a experiência. “Fez quatro anos em setembro que pertenço a esta equipa onde me sinto tão bem a trabalhar no ramo que me faz tão feliz”, afirma Carla Gouveia. “Estamos no mercado para ajudar as pessoas, para sermos profissionais e para satisfazer os clientes”.

Ao longo destes anos a consultora imobiliária viu o espaço a mudar e a equipa a crescer e a fortalecer-se. Descreve

o local onde trabalha como um sítio onde há respeito e profissionalismo. Um espaço onde as suas ideias e as dos colegas são ouvidas, o que cria um ambiente estável que prima pela comunicação e pelo cuidado entre todos e para com os clientes. Em suma: “um sítio onde se sente em casa”.

“Estamos no mercado
para ajudar as pessoas,
para sermos profissionais
e para satisfazer os clientes”

A Links Real Estate garante total satisfação aos clientes na venda ou compra do seu imóvel. É uma empresa com licença de mediação de crédito autorizada pelo Banco de Portugal e tem protocolo com diversas entidades bancárias. Carla Gouveia faz um acompanhamento personalizado de cada cliente, o que passa também por uma “abordagem emocional”, ou não fosse a consultora licenciada em psicologia, e “honestidade” é a palavra-chave do seu trabalho. “Prefiro ser sincera com o meu cliente ao referir o valor real do mercado, do que ter um valor fora de mercado que vai dificultar a venda”.

A inflação e a subida das taxas de juro

Relativamente ao atual contexto económico marcado pela inflação alta, subida das taxas de juro e carga fiscal aplicada aos imóveis, a consultora descreve os efeitos negativos que tem vindo a sentir. “Temos clientes assustados e receosos, bancos a bloquear empréstimos, prestações a disparar,



imóveis que aumentaram o valor em 150 mil euros em apenas num ano, entre outros fatores negativos. É realmente muito preocupante”. Tudo isto tem impacto no cliente que prefere adiar a decisão de compra até a situação melhorar.

Os créditos bancários têm sido uma grande preocupação, com os bancos a exigir garantias cada vez mais altas para financiamentos baixos. A agente imobiliária refere que os emigrantes e quem tem dinheiro parado no banco está a perder capital devido à inflação e que, com isso, “preferem aplicar essa quantia monetária num investimento num imóvel para arrendamento”. Aconselha assim a que se compre um imóvel ainda este ano, já que antevê um desequilíbrio na relação qualidade-preço ao longo de 2023. “Quem quer investir que aproveite para investir já!”

“O seu sonho
está nas minhas mãos”

Em relação à venda de imóveis, sabe que quem está a vender está a fazê-lo a bom preço. Acredita que futuramente os valores vão baixar, mas as pessoas vão preferir imóveis de bancos e de fundos de investimento por serem mais acessíveis. Um fator que não foi afetado é o contínuo interesse por parte de estrangeiros e turistas de diversas nacionalidades como alemães, russo ou franceses que procuram investir em Portugal, seja para férias ou para Alojamento Local. Muitos emigrantes continuam também a procurar o arquipélago para descansar devido aos Vistos Gold. Um nicho de mercado com interesse na ilha da Madeira, principalmente nas zonas do Funchal e arredores, e na Calheta, por ser um local sossegado e bonito. “É um bom sítio para viver, a passagem do ano e a altura do Natal são alturas lindíssimas”.

Ser Mulher

Para Carla Gouveia ser mulher é ser guerreira, lutadora e saber, como a própria sabe, que é capaz de responder a tudo aquilo que lhe é exigido nos vários papéis que assume. É organizada e tem tempo para a sua família, para si e

para o seu trabalho “com agendas diferentes e para tudo”. Daqui a dez anos imagina-se a ser a melhor profissional do arquipélago da Madeira no setor imobiliário e reconhecida como tal. Deseja ter uma boa carteira de clientes, acima de tudo satisfeitos, e que a recomendem a outros contactos. Não sonha ter uma agência imobiliária, pois vê a sua carreira a crescer na Links Real Estate.

Um conselho que gostaria de deixar a todas as mulheres que estão a lançar-se no ramo do imobiliário é que lutem e que “nunca desistam dos seus sonhos”. Reconhece que não é uma área fácil, mas que com dedicação, profissionalismo e honestidade “todos conseguimos”.

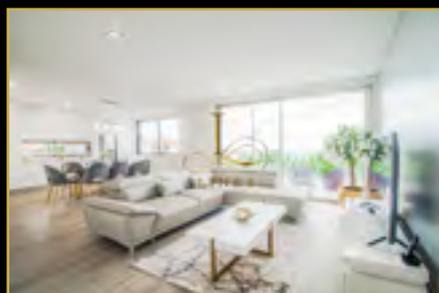
Assume-se como direta, conselheira, bem-disposta e honesta, e palavras como “amiga” e “conselheira” saem-lhe naturalmente quando o assunto são os negócios. Até porque não gosta nem quer “vender só por vender”, quer “ajudar e satisfazer”.

“O seu sonho está nas minhas mãos”, conclui. E o que bem poderia ser um slogan é a realidade de muitos clientes que a consultora tem acompanhado ao longo destes anos em decisões tão importantes da vida. 

A SUA IMOBILIÁRIA DE CONFIANÇA!



LINKS
REAL ESTATE



WWW.LINKSESTATE.PT

RUA VELHA DA AJUDA, 77-A | 9000-749 | MADEIRA

TELF.: 291 614 393 | TELM.: 916 782 221 | E-MAIL.: ADM.LINKSESTATEAGENCY@GMAIL.COM

“Cada casa é um caso”

Sandra Lopes, agente imobiliária e CEO da CASAPARASI, é a escolha certa se procura um imóvel e uma mediadora persistente, destemida e profissional.

Sandra Lopes e Francisco Gaspar formam equipa desde 2005. Dez anos depois, em 2015, surgiu a iniciativa de fundarem a agência imobiliária CASAPARASI, em Ponte de Sor. Desde então, o objetivo passa por satisfazer os clientes, através de um serviço dedicado na procura de compra e/ou venda de um imóvel.

A CASAPARASI destaca-se por uma mediação imobiliária próxima dos que a procuram. “Privilegiamos o tratamento personalizado e não industrial”, começa por dizer Sandra Lopes, que sempre acompanhou as tendências do mundo global do imobiliário. A CEO comenta o quão desafiante é trabalhar neste ramo, por ser imprevisível e estar em constante mudança, onde se “vê cada vez mais as tradicionais imobiliárias serem substituídas pelas digitais”. Como tal, as condições tecnológicas atuais foram indispensáveis durante o confinamento devido à Covid-19 e Sandra começou a trabalhar a partir de casa, para qualquer ponto do país, ou mesmo fora dele, continuando a exercer a sua profissão sem precisar de estar todos os dias, presencialmente, na sede da empresa.

O que perspectiva para o futuro da sua empresa é viver o momento e o presente, viver do momento e do presente, “o futuro? Só o presente dirá”. Sandra Lopes afirma que todos estamos sempre a aprender e descreve a sua carreira profissional numa frase de Confúcio (552 a.C. - 489 a.C.), pensador e filósofo chinês – “a experiência é uma lanterna dependurada nas costas que apenas ilumina o caminho já percorrido”.

“o sonho da tranquilidade perto da vida citadina”

Uma das maiores dificuldades que enfrenta, diz, “são os excessivos impostos sobre as empresas e os empresários portugueses”. Nestes tempos incertos que vivemos não deixa de manifestar algum receio consciente relativamente ao futuro, mas, apesar de tudo, Sandra Lopes faz um balanço positivo do ano que passou.

Em relação à compra e venda de um imóvel, a consultora declara que “o cliente normal, que tem o dinheiro



“Nenhum ser humano tem o direito de subjugar o outro como forma de colmatar necessidades suas.”

contado para este investimento e que recorre a crédito, com os limites de capitais próprios para esse investimento, sairá bastante prejudicado”. Já para o comprador que tenha capitais próprios, este momento pode revelar-se uma oportunidade, já que “poderá ajustar o valor, para baixo, dos valores de venda”. Segundo Sandra Lopes, atualmente, os imóveis mais procurados, por portugueses e estrangeiros, continuam a ser as pequenas moradias com um pequeno quintal, “todos têm o sonho da tranquilidade perto da vida cidadina”.

Com isto, sugere que estes meses finais de 2022 são uma boa altura para a compra, dependendo da proveniência dos capitais, ou seja, “se depender dos habituais 80/90% de empréstimo bancário, não aconselho”. Em relação à venda, “aplica-se o contrário. Na minha opinião, nestes meses, os preços de venda vão descer. Mas cada situação é uma situação, cada casa é um caso”.

Contra a violência

A propósito do Dia Internacional pela Eliminação da Violência contra a Mulher, que se celebra anualmente no dia 25 de novembro, aproveitámos para saber a opinião de Sandra Lopes sobre este assunto. Assume-se defensora do ser humano e deseja que os géneros sejam vistos, tratados e respeitados de forma igual. “Cada um tem a sua característica própria e é diferente à sua maneira, mas nós mulheres não somos menos do que ninguém devido ao nosso género. Nenhum ser humano tem o direito de subjugar o outro como forma de colmatar necessidades suas” refere.

Repudia qualquer tipo de violência e deixa uma frase de apoio a todos aqueles que passam por tal sofrimento. “Procurem informação e não deixem chegar a autoestima ao tapete. Não se aninhem num conforto de desconforto com medo de perder o que têm, quando na verdade estarão a perder tudo que têm!”

Participa todos os dias na luta pela eliminação da violência contra as mulheres sendo mulher e motivando todas a contarem a sua história, lembrando que não estarão, nunca, sozinhas. Conclui citando Confúcio, novamente, afirmando que “não se pode mudar o vento, mas pode sempre ajustar-se as velas para seguir caminho...” 

Uma vida dedicada aos cães Serra da Estrela

Suzette Preiswerk da Mota Veiga nasceu na Suíça, mas foi em Portugal que realizou um sonho de infância: viver rodeada de animais. É na vila de Manteigas, onde habita desde 1975, que se dedica ao cuidado e à criação de cães da raça Serra da Estrela. Caso queira conhecer este ambiente de perto, basta procurar pelo Canil da Quinta de S. Fernando e, para além da responsável, também os anfitriões de quatro patas vão recebê-lo da melhor maneira possível.

Para Suzette Veiga é “uma alegria” a rotina de tratar dos seus cães, naquilo que considera ser “um trabalho com muita recompensa”. Habitualmente, ocupa parte dos dias com a limpeza do canil e a cuidar dos animais. No entanto, arranja sempre um espaço de tempo para conviver com os seus cães, levando-os, muitas vezes, a passear pela serra.

As características destes adoráveis felpudos são o que a faz manter o fascínio pela criação desta raça. O facto de ser um cão muito inteligente, calmo, observador e com um carácter independente fez com que, durante séculos, tenha sido utilizado como “cão de pastor” para guardar, proteger e defender os rebanhos de possíveis predadores. Esta capacidade exímia de vigilância, permite-lhe, também, ser “muito apreciado” como cão de guarda de quintas e moradias, por exemplo.

Na opinião da criadora, o carácter independente e paciente que a raça detém faz com que se adapte, perfeitamente, aos tempos modernos, em que os donos saem de manhã e só voltam à noite. Já a inteligência e a excelente capacidade de observação fazem deste cão um companheiro fiel em todas as ocasiões.

“No entanto, uma coisa é certa, o seu comportamento fica a dever-se, também, à educação que recebeu do dono e ao convívio com o mesmo. É um cão que não tem um comportamento agressivo. Pode ser considerado da família”, afirma a cuidadora.



No que à criação diz respeito, Suzette Veiga consegue quatro a cinco ninhadas por ano. Ressalta que são imprescindíveis as excelentes condições para a prática, como é o caso de boas instalações e a possibilidade de aquecer o espaço onde os recém-nascidos se encontram, não estivessem eles em pleno “Coração da Serra da Estrela”.

Uma vez que, para um criador, a publicidade e a divulgação da raça é muito importante, Suzette Veiga participa, “frequentemente”, em exposições caninas e privilegia o convívio com outros criadores. Como mulher inspiradora que é, escreveu um livro, integralmente sobre a raça - o “Novo Guia Prático do Cão Serra da Estrela”. A grande procura fez com que, em pouco tempo, esgotassem os exemplares.

Para além disto, a criadora encontra-se sempre disponível para esclarecer eventuais dúvidas sobre a raça e está de portões abertos, pronta a receber todos os que queiram visitar o Canil da Quinta de S. Fernando. 

QUINTA DE S. FERNANDO, APARTADO 16, MANTEIGAS | TELM.: 91 946 53 18 | E-MAIL: SUZETTE.VEIGA@SAPO.PT

Uma lufada de ar fresco na vida financeira dos clientes

Isabel Cambão é licenciada em gestão e tem uma vasta experiência como Gestora numa empresa de Intermediação de crédito e imobiliário. É CEO da HABITUAL Real Estate, em Viana do Castelo, uma marca que lhe assegura a transparência e independência de que necessita para prestar o melhor serviço aos seus clientes.

Com a subida das taxas de juro e com os valores da inflação que têm vindo a ser atingidos, Isabel Cambão confirma “uma crescente procura” pela consolidação de crédito. Ou seja, a “junção de todos os créditos num único com condições mais vantajosas”, que se traduzem num valor inferior a pagar todos os meses. É importante que as famílias saibam que tanto os spreads como as comissões “que estão neste momento a pagar podem ser sempre negociados”, assim como as taxas e os prazos.

Toda esta análise cuidada é disponibilizada na HABITUAL, de forma totalmente gratuita. Não é de espantar, por isso, que haja “imensos clientes” que agradecem a Isabel Cambão e à sua equipa especializada tudo o que fizeram por eles. “A nossa intervenção foi uma lufada de ar fresco na vida financeira destas pessoas”, diz realçando que “a consolidação de créditos ajuda, eficazmente, as famílias a combater o sobre-endividamento, em especial as pessoas que têm muitos créditos e que, geralmente, não têm folga financeira.”

Apesar de as pessoas estarem cada vez mais informadas da possibilidade de consolidarem os seus créditos, por vezes não encontram o sítio certo onde o possam fazer. Uma justificação possível passa pelo crescimento rápido do mercado e pelo facto de haver quem cobre “valores astronómicos” por essas negociações. Já na HABITUAL, a remuneração chega-lhes diretamente através da banca, pelo que os clientes só têm a ganhar com este serviço.

Os seguros de vida, embora fundamentais, acabam por ser mais um “grande encargo mensal para os clientes”. De forma a agilizar a situação, devem ser tidos em conta vários pontos no cálculo do prémio de seguros. É o caso da idade da pessoa, o capital em dívida, as coberturas, o risco da profissão e o questionário clínico. É importante frisar que os prémios “são crescentes”, ou seja, quanto maior for a idade do beneficiário, maior é o preço a pagar. Também neste campo a empresa de Isabel Cambão marca pela diferença, visto que compara os prémios pagos durante a totalidade do contrato, bem como todas as coberturas.

Para quem vai fazer crédito à habitação, a agência aconselha, “sempre”, que o cliente opte por um seguro temporário anual e renovável. Isto para ir “avaliando os encargos ao longo da vida do empréstimo, pois os prémios também vão diminuindo consoante a redução do capital em dívida”, explica Isabel Cambão. É este aconselhamento próximo, “personalizado, transparente e independente” que garante aos clientes “sempre as melhores soluções de mercado”.

Um sonho sobre rodas

Elsa Pimenta, nascida em 1986, em Celorico de Basto, revela ter crescido rodeada de “pessoas batalhadoras”, tendo os pais como principais exemplos a seguir. Ainda em criança, Elsa e a família mudaram-se para Vila Nova de Gaia, cidade onde o seu pai trabalhava, tendo passado aí maior parte da sua vida. É ela que dá a cara e o nome pela Transportes Elsa Pimenta, “como uma assinatura no final de um documento validado”.

Foi por vontade própria que Elsa Pimenta decidiu não completar o secundário e ficar-se pelo 10º ano de escolaridade, lançando-se ainda muito nova no mercado de trabalho, onde começou como operadora de caixa, tanto em lojas de shoppings, como em comércio de rua.

Com o passar dos anos, percebeu que ansiava por algo maior, no entanto, o seu pequeno currículo académico tornava-se um obstáculo. Foi então que uma oportunidade surgiu e Elsa começou a trabalhar na empresa de transportes rodoviários de mercadorias do pai, que na altura já trabalhava por conta própria, e do padrinho, onde trabalhou durante sete anos nos serviços administrativos. “Foi-me dada a oportunidade de sonhar mais um bocadinho e tive as melhores ajudas para aprender a evoluir profissionalmente”, revela.

Anos depois, já com uma carreira sólida e uma maior estabilidade, Elsa Pimenta decidiu concluir o ensino secundário e tirar várias formações em variadas áreas, enriquecendo assim a sua educação. “Não quis deixar esse percurso incompleto.”

Em 2014, como forma de demonstrar o seu valor e independência, “ganhou coragem” para criar o seu próprio negócio, desvinculando-se assim da empresa do pai e padrinho. Foi assim que surgiu a ideia de criar a Transportes Elsa Pimenta. “Já tinha experiência na área e como se costuma dizer ‘filho de peixe sabe nadar’”, explica o motivo de iniciar também uma empresa de transportes. “Com coragem, apoio familiar e foco, a ideia saiu da imaginação para a realidade.”

O nome surge, desde logo, porque para a empresária seria uma forma de reforçar o orgulho que sente em ver o seu projeto realizado. “É como uma assinatura no final de um documento validado.” Depois, porque seria também uma maneira de marcar a sua posição enquanto líder feminina num negócio predominantemente gerido por homens.

Inicialmente, a empresa funcionava como angariadora de



clientes, subcontratando, depois, outras empresas parceiras. Pouco tempo depois, já com uma “pequena frota própria”, sediou-se no Candal Park, em Vila Nova de Gaia. Segundo Elsa Pimenta, foram contratados antigos colegas de trabalho e apesar de serem uma equipa de pequenas dimensões, o trabalho foi fluído.

Em 2018, por motivos pessoais, precisou de se mudar de novo para Celorico de Basto, no entanto, fechar as instalações de Vila Nova de Gaia nunca foi uma opção. Visto que a expansão da empresa sempre estivera em cima da mesa como um objetivo, a empresária viu esta situação como uma oportunidade de apostar na sua própria terra natal. “Mais uma vez o apoio dos meus pais foi muito importante. O meu pai dedicou-se exclusivamente a esta Empresa e ficou a coordenar a parte de Vila Nova de Gaia, enquanto eu vim coordenar em Celorico de Basto”, revela.

Atualmente, a Transportes Elsa Pimenta disponibiliza serviços de transporte rodoviário de mercadorias, logística, distribuição, armazenamento e mudanças e centra-se nos valores de compromisso, honestidade e humildade. De momento, trabalham apenas a nível nacional, mas o mercado internacional é visto como um “desafio que está a ser ponderado para breve”.

Apesar das recentes dificuldades económicas devido à inflação europeia, Elsa Pimenta mostra-se mais orgulhosa que nunca em relação ao caminho que a empresa seguiu. “As condições de trabalho melhoraram, a frota e a equipa aumentaram, os desafios dos clientes para connosco são mais elevados, e tudo isso amplia também a responsabilidade.”

Reconhecimento, profissionalismo e educação

Elsa Pimenta revela que, no início, sentiu alguma discriminação por ser mulher, quando vários clientes se

dirigiam diretamente ao seu pai como se fosse o gerente da empresa. “Era o meu pai que fazia questão de educadamente dizer às pessoas quem eu era.” Já com os seus funcionários, afirma que nunca sentiu qualquer forma de preconceito.

“É verdade que ainda somos uma minoria neste setor”, aponta, “talvez pelo preconceito ou pela falta de apoio, mas acredito que vamos mudar isso”. Elsa Pimenta não tem dúvidas de que hoje em dia “algumas mulheres fazem o trabalho tão bem ou melhor do que muitos homens”.

Segundo a empresária, existem três aspetos principais que a fazem sentir uma mulher de sucesso: o reconhecimento, o profissionalismo e educação da sua equipa e a expansão da sua rede de clientes.

Para a proprietária da Transportes Elsa Pimenta, receber fotografias de clientes quando reconhecem as suas viaturas nas estradas é algo gratificante. “Nós tirávamos fotografias e publicávamos na nossa página e, de um dia para o outro, nós é que começámos a receber fotografias tiradas pelos nossos próprios clientes, colegas de estrada, amigos e até pessoas anónimas”, revela. “Fez-me sentir que conseguimos marcar a nossa presença.”

Outro motivo de orgulho é, sem dúvida, quando os clientes elogiam a sua equipa. “Sinto-me realizada profissionalmente e pessoalmente. Gosto do que faço, de ter clientes satisfeitos com os nossos serviços e de ter uma equipa que representa bem a nossa casa.” O terceiro indicador de sucesso é quando o cliente volta a solicitar os serviços da empresa, “por ter tido uma boa experiência”.

No futuro, Elsa Pimenta vê a empresa a manter a “vontade de melhorar e evoluir sempre mais, criar novos postos de trabalho e a expandir-se a nível nacional”. Como sonho, guarda o desejo de ver a próxima geração “herdar o espírito empreendedor da família.” 

Ana Gaspar: Renascer como Empowerment Coach

Nesta entrevista, a Empowerment Coach Ana Gaspar partilha o processo de autêntico renascimento pelo qual passou. A sua história de sucesso pessoal e profissional, com muitos processos de dor e angústia, é uma verdadeira inspiração para os outros.



Licenciada em economia pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto, e certificada em diversas formações nas áreas de negócios e gestão, Ana Gaspar dedicou 18 anos ao contexto empresarial em Portugal.

O seu caminho enquanto gestora de um grupo empresarial familiar terminou quando quis iniciar uma nova etapa na sua vida. Ingressou, então, na área do desenvolvimento pessoal, com o objetivo de ajudar empresários e empresas, líderes e gestores.

Assim, após ter realizado a certificação internacional de *Business Coaching* na Action Coach, em Inglaterra, tornou-se numa *Business Coach*. Um trabalho atento à felicidade e harmonia na vida dos empresários, uma metodologia que passa por desenvolver e aplicar ferramentas que permitem potenciar o poder dos negócios. Este processo é alcançado através do valor individual de cada um e contribui para um meio envolvente igualmente pleno. Segundo Ana Gaspar “o sucesso das empresas é um reflexo da evolução dos seus líderes e das suas equipas”.

Foi no passado dia 25 de outubro, dia de Lua Nova com

Eclipse Solar, que Ana Gaspar anunciou o renascimento e transmutação da sua marca pessoal e de si mesma, assumindo-se publicamente como Empowerment Coach.

Esta mudança foi impulsionada por não se sentir totalmente realizada. “Sentia que algo faltava e aquele negócio que já tinha alcançado, de facto, um sucesso, já não me satisfazia por completo”. A partir daí foi em busca do seu propósito mais elevado, através de um processo de desenvolvimento pessoal.

No fundo, é isso que se propõe a trazer às pessoas que não se sentem completamente realizadas, tanto ao nível da carreira profissional como em relação ao seu eu interior. Houve, assim, um *upgrade* do *Business Coaching* para o *Empowerment Coaching*, ou seja, apesar de todas as competências conectadas com a vertente empresarial continuarem a ser trabalhadas e exploradas, Ana Gaspar começou a desenvolver, também, as questões comportamentais e o crescimento pessoal.

O foco que anteriormente estava muito direcionado para a gestão da liderança e a existência de uma equipa funcional e alinhada, agora está orientado também para a pessoa. “Obviamente que não é possível trabalhar uma liderança sem

o desenvolvimento pessoal, quer do líder, quer dos liderados”, refere. Se, a determinada altura, não nos centrarmos em nós, “no ‘eu’ da pessoa, no que ela sente e vê, no que ela é e impulsiona, no que ela quer e ama, no seu futuro” o processo de *coaching* fica incompleto, continua. “Temos que perceber que para podermos servir o outro, temos que estar no nosso melhor, senão, de outra forma, não vai ser possível existir uma renovação e construção”, conclui.

Trabalha na dimensão que vai além do desenvolvimento pessoal, psicológico e emocional, naquela que é mais subtil e conectada à vibração da alma. “Pretendo trazer o melhor das pessoas e fazer com que elas vivam a sua melhor versão, no fundo, inspirada pelo meu próprio processo”. Processo este que provém dos seus clientes e dos ensinamentos que arrecadou enquanto Business Coach. “A minha maior fonte de aprendizagem, de experiência e de inspiração, foi também esse meu processo”.

“Mais do que sentir que estou a trabalhar na minha melhor versão, há uma clarificação daquilo que podemos chamar o propósito, a missão, aquilo que realmente nos empodera, que nos faz verdadeiramente felizes, que nos realiza”. Só assim é possível desbloquear e perceber como é que temos de agir para o processo se desencadear em harmonia e se conseguir entender, verdadeiramente, como é que se deve lidar com determinadas situações. E, com isso, perceber o famoso clichê “quando eu mudo, tudo muda à minha volta”.

Ana Gaspar aconselha a ter consciência e humildade para pedir ajuda, a ter alguém que nos dê a mão e que nos faça ver as coisas de outra perspetiva. Isto porque “estamos moldados seja pela rotina, por medos e angústias, seja por questões do passado e por crenças limitadoras”. Segundo a especialista, torna-se difícil manter o foco, a motivação e a estabilidade da fé e da esperança, com todo um ambiente corrosivo ao nosso redor.

Quando temos a humildade suficiente para pedir ajuda, é necessário ter consciência do quanto a nossa mente nos controla. Aí, devemos iniciar um processo de auto-observação e autocrítica construtiva no sentido de empoderar os nossos pensamentos que se refletem nas nossas emoções e nas nossas ações. Pedir ajuda a alguém é importante pois “nós temos um potencial gigante que não temos noção e ter alguém, ao nosso lado, que nos lembre disto todos os dias, é essencial. Alguém que nos ajude a focar no que realmente desejamos e nos empodera os nossos dons e talentos, e aquilo que também é reconhecido pelos outros como o nosso potencial”. É a partir daqui que intuímos, trabalhando e conectando profundamente ao nosso centro e ao nosso ser, ao chamado “eu” superior. Servindo com os nossos dons, ao nosso melhor nível, isto é chamado o nosso propósito de alma.

Deste modo, quando nos abrimos de uma forma mais vulnerável, inicia-se o processo de inspiração a nós mesmos e aos outros, e foi desta forma que Ana Gaspar partilhou a história do seu passado e o seu processo de cura.

“Não estamos sozinhos e não precisamos de ser sempre fortes” declara a Empowerment Coach. “Estamos de braços e mente aberta, sem julgamentos, para perceber a história de cada pessoa”. Existem feridas e só quando nos abrimos para as limpamos e curá-las “é que ocorre a verdadeira transformação”, conclui Ana Gaspar. 



§

FÁTIMA LIMA NA PRESIDÊNCIA DA SOCIEDADE PORTUGUESA DE ANESTESIOLOGIA

por **Fátima Lima**, Presidente da Sociedade Portuguesa de Anestesiologia
Anestesiologia-Assistente Graduada

Consciente da sua importância como fulcro de abordagens cada vez mais sofisticadas e centradas no doente, a Sociedade Portuguesa de Anestesiologia está hoje totalmente comprometida com o crescimento e com a promoção da Especialidade em Portugal, focando todos os seus esforços em torno do desenvolvimento técnico, científico e social da Anestesiologia e dos Anestesiologistas. É constituída por 14 Seções e cinco Grupos de Trabalho Ativos.

De acordo com os estatutos, existem atualmente 600 a 700 sócios ativos. Contudo para o triénio 2022-2025 esta nova equipa que eu dirijo acredito que no final de 2025, seremos muitos mais, ao transformar esta Sociedade Científica num vetor de confiança e de mudança onde cada anestesiologista sinta o ensejo de aumentar o seu potencial clínico.

A Sociedade Portuguesa de Anestesiologia é uma organização devotada à promoção da saúde e à defesa e concertação dos Médicos Anestesiologistas em Portugal.

Fiel à sua essência inovadora, dinâmica e visionária que inspirou a sua génese, desde há mais de 60 anos, que esta Sociedade continua e continuará comprometida com o desenvolvimento da Especialidade em todas as suas dimensões: profissional, clínica, académica e social.

A Sociedade Portuguesa de Anestesiologia atingiu nos últimos anos uma dimensão robusta como Associação de Saúde, da qual todos os Anestesiologistas portugueses se orgulham, exigindo a esta nova Direção um compromisso de dinamização crescente, para que possa continuar a manter a credibilidade alcançada, como entidade parceira da decisão em muitos aspetos do panorama da Saúde em Portugal.

Como Presidente pretendo que a Sociedade constitua um espaço que promova a melhoria da atividade individual e coletiva da especialidade de Anestesiologia e tudo o que os sócios queiram protagonizar no âmbito dos seus Estatutos.



Fátima Lima, Presidente da SPA é anestesiologista do Centro Hospitalar de Vila Nova de Gaia/Espinho, tem vindo ao longo dos anos a exercer a sua atividade assistencial diária na área da anestesiologia cárdio-torácica que coordena até aos dias de hoje.

Durante o seu percurso profissional foi várias vezes chamada pela tutela para liderar, nomeadamente foi Diretora do Centro de Formação do INEM-Porto entre 1998-2001, Diretora Clínica entre 2015-2016 e Diretora do Serviço de Urgência Geral e Emergência Médica entre 2014 e 2017.

“Because together we are stronger”

Eleita Presidente da Seção Cardiovascular e Torácica da SPA em 2021 é, em março de 2022, eleita Presidente da Sociedade Portuguesa de Anestesiologia para o triénio 2022-2025.

Os principais objetivos do meu programa são os seguintes:

- Investir na elevação dos standards da Anestesiologia reforçando o papel da formação especializada e da investigação científica através da realização de reuniões anuais, updates e webinars;
- Consolidar as Seções e Grupos de Trabalho existentes na Sociedade e aumentar esse número indo de encontro das novas e variadas áreas de interesse da

Anestesiologia;

- Manter o Congresso anual, os cursos e as formações nas várias áreas temáticas e acerca do exercício da profissão;

- Atualização dos meios de comunicação da Sociedade com todos os sócios, revista, website e apps;

- Continuação do desenvolvimento de cooperação com outros órgãos representativos dos Anestesiologistas;

- Fortalecimento de áreas de formação pós-graduada em colaboração com faculdades, com organizações governamentais e não governamentais que possam influenciar a Anestesiologia;

- Continuação da cooperação com a Sociedade Espanhola de Anestesiologia, Sociedade Brasileira e Sociedade do estado de São Paulo;

- Promover a elaboração de “Guidelines” por grupos de consenso de Anestesiologia, com o objetivo de uniformizar práticas e procedimentos clínicos realizando posteriormente as subsequentes auditorias e atualizações;

- Elaboração de recomendações no âmbito da Anestesiologia para minimizar o impacto ambiental da nossa prática clínica-somos nós os Anestesiologistas que devemos liderar pelo exemplo, nas questões da sustentabilidade ambiental, quer pessoal quer profissionalmente. Devemos defender publicamente políticas de saúde assim como liderar atividades de práticas mais sustentáveis dentro das nossas organizações de saúde;

- Criação de novos apoios à investigação em Anestesiologia, valorizando a inovação, a qualidade científica e a colaboração entre centros nacionais e estrangeiros;

- Motivação dos nossos sócios, continuando a estratégia de inclusão destes num número crescente de atividades da sociedade;

- Promover a especialidade de Anestesiologia juntos dos estudantes do mestrado integrado de Medicina e dos internos de formação específica de Anestesiologia (IFE's), bem como junto de outros profissionais de saúde e da população em geral;

- Persistir na gestão criteriosa dos recursos financeiros, de modo a garantir a sustentabilidade e resultados positivos dos quais os sócios são os principais beneficiários;

Com estas linhas mestras atrás mencionadas, esta Direção que agora inicia o seu mandato pretende assim reforçar o papel desta Sociedade Científica como um vetor de confiança e de mudança, onde cada Anestesiologista sinta o desejo de aumentar o seu potencial clínico, culminando a Anestesiologia num pilar que promove a segurança e “empowerment” profissional.

“Não pudemos mudar a condição humana, mas podemos mudar as condições em que os humanos trabalham”

Reason J.BMJ,2000



“Não foi nada fácil o período em que exerci as funções quer de Direção Clínica quer de Direção do Serviço de Urgência. Em todo o período em que liderei, foi sempre uma preocupação minha que este período fosse pautado por um elevado desempenho nestas funções.

Nestes cargos de liderança, vivi dias difíceis, desafiantes, de construção e debate, de mudança e resolução, de busca de alternativas quando as soluções a curto prazo eram escassas ou até mesmo inexistentes e só o meu carácter determinado e perseverante, bem como o meu extremo empenho nas funções de liderança, foram determinantes para a gestão dos obstáculos que surgiram diariamente e que tinham de ser ultrapassados com rigor e competência quer ao nível da Direção Clínica, quer na Direção do Serviço de Urgência Polivalente, que não é nada mais nada menos do que a principal entrada de qualquer hospital em termos de prestação de cuidados de saúde e salvação de vidas humanas.

Em toda a minha vida como Mulher e também como Líder, sempre caminhei de “mãos dadas” com as raízes que me formaram, que me sustentam e que me mantêm neste meio hospitalar que é um local de acolhimento, diagnóstico e tratamento de doentes, sem jamais esquecer o que um dia jurei, acima de tudo, exercer a minha arte com consciência e dignidade, jurei que a Saúde do meu doente seria sempre a minha primeira preocupação (...); jurei manter por todos os meios ao meu alcance, a honra e as nobres tradições da profissão médica, jurei não permitir que considerações de género, religião, nacionalidade, raça, partido político, ou posição social se interpusessem entre o meu dever e o meu doente(...) e mais importante...jurei livremente e sob a minha honra.

Assim me mantive e agi, quer nos atos lineares de decidir e partilhar informações de grande responsabilidade aos meus pares, muitas delas de cariz pouco positivo, no que concerne a recursos humanos, materiais e infraestruturas, quer nos atos mais complexos e em momentos de delicada e frágil condição humana relativamente aos doentes aqui tratados.

Quanto mais aprendermos, mais sabedoria teremos para ser o tipo de pessoa que toma decisões acertadas e os resultados serão seguramente os melhores. Tendo subjacente este princípio concluiu em 2022 com sucesso o Curso de Especialização de Administração Hospitalar-ENSP/UNL.

Obteve o European Diploma - *Fellow of Clinical Leadership*, pela Academia Europeia, em dezembro de 2022 - Bruxelas.

Como Mulher, sigam a bondade, a integridade, a humildade e a generosidade. O nosso caminho deve ser pautado pelos nossos valores, convicções e princípios.

Como Médica e Líder, digo-vos que devemos sempre fazer um bom trabalho. Este deve ser o mais correto e não o mais fácil e só assim vamos conseguir atingir a mestria nas áreas fulcrais da nossa vida.

Uma obra-prima demora o tempo que for preciso.”

WWW.SPANESTESIOLOGIA.PT

A importância da empatia na consulta médica

Nove meses após a inauguração das novas instalações da OPFC – Clínica Médica do Porto, na Avenida da Boavista, voltámos a falar com Cláudia Bernardino Bernardo, especialista em medicina geral e familiar, gestora e diretora clínica desta unidade. Para além de um balanço sobre a reabertura, no mês em que se assinala o Dia Internacional pela Eliminação da Violência contra a Mulher, quisemos perceber a sua perspetiva relativamente a este tema, até pela sua experiência enquanto interlocutora de maus-tratos e violência na Unidade de Saúde Familiar.



Desde a abertura das novas instalações na Avenida da Boavista, no passado mês de fevereiro, a OPFC – Clínica Médica do Porto tem vindo a crescer. Atualmente, dispõe já dos serviços de Acupuntura, Apoio Geriátrico Domiciliário, Consulta Antitabágica, Consulta Multidisciplinar da Diabetes, Consulta Multidisciplinar do Sono, Endocrinologia, Fisioterapia Pélvica e Respiratória, Medicina Estética, Medicina Geral e Familiar, Medicina Desportiva, Medicina Física e de Reabilitação, Nutrição, Osteopatia, Pediatria, Pneumologia, Podologia - Pé Diabético, Centro de Bem-Estar Psicológico e Saúde Mental. Presta, também, serviços de enfermagem, análises clínicas

12 horas por dia, convenção com Centro de Imagiologia e Diagnóstico Radiológico.

De acordo com Cláudia Bernardo, a “mais-valia” da clínica sempre foi formar uma equipa jovem, experiente e competente. “Ser diretora clínica da OPFC é poder ser uma voz de motivação, de liderança na capacidade e habilidade de motivar, influenciar, inspirar e ‘comandar’ um grupo de pessoas a fim de atingir os seus objetivos”, garante. “O meu lema sempre foi uma liderança pelo ideal, assim criar um elo entre os colaboradores, os utentes, a cadeia de supply chain e o próprio líder”, completa.

Apesar da exigência dos desafios estar presente, a certeza, a perseverança, a resistência física e emocional e a exigência consigo própria foram sempre fundamentais para ultrapassá-los com êxito. Para si, “achatar a hierarquia eleva o nível emocional das equipas”, o que faz com que tenha em conta todos os elementos na hora de tomar decisões, ouvindo as suas opiniões e mantendo-os a par dos desenvolvimentos, “como peças fundamentais do sucesso”.

Prevenção da violência e maus-tratos

Sendo que dentro da Unidade de Saúde Familiar (USF) Odisseia, na Maia, é a interlocutora de maus-tratos e violência, vê como “preocupante” a quantidade de casos com que se depara. A maioria incide sobre a violência doméstica, seja entre casais, com crianças, seja entre familiares, ou até mesmo a psicológica entre profissionais. Dentro destas situações, a violência contra as mulheres, “infelizmente, continua a ser a mais frequente, ou, pelo menos, a que temos mais conhecimento. Ainda é um problema fortemente enraizado no mundo”, afirma a diretora clínica.



Continua dizendo que a violência não se limita, somente, ao ato físico, mas também provoca danos a nível psicológico, emocional, patrimonial e financeiro. “Independentemente do tipo de violência cometido, os direitos humanos da mulher e a sua integridade física, psicológica e moral são desrespeitados. Cabe a organizações, mas também a cada cidadão, amparar estas mulheres em várias frentes, oferecendo força, coragem e apoio para que possam construir a sua autonomia e se possam livrar da rotina dos abusos”, frisa. “Os dados fornecidos são alarmantes em países com uma cultura como a nossa”, alerta Cláudia Bernardo.

Com a vasta experiência na área da medicina geral e familiar diz que há, na atualidade, e após o período pandémico, “um grande fosso” entre os setores público e privado. “Chega mesmo a ser surpreendente, pela negativa, a forma diferente como um mesmo utente se comporta nos dois setores”. O Serviço Nacional de Saúde (SNS) “atravessa um período conturbado, sem capacidade de resposta e a falta de profissionais agrava a situação”. Apesar de a proximidade, a acessibilidade, a oferta, a atenção, a personalização e o conforto serem vantagens do setor privado, o fator preço passou a ser tido em conta na hora de escolher este serviço.

O percurso académico e os primeiros anos de trabalho

Cláudia Bernardino Bernardo, natural de Moimenta da Beira, vê-se dividida entre o Porto, Vila Nova de Gaia e a Maia, graças à sua profissão. Desde os três anos que gostava de ser médica, no entanto, primeiro, entrou no curso de Farmácia, na Universidade do Porto. Após ter completado o primeiro ano, percebeu que o caminho a seguir passava pela medicina. Posto isto, rumou à capital e é na Faculdade de Ciências Médicas da Universidade Nova de Lisboa que tira a licenciatura na área. Mais tarde, “porque acontecimentos de vida também condicionam escolhas”, volta ao Porto, onde se especializa em medicina geral e familiar. Desde o primeiro ano da especialidade, começou a exercer no privado, “pois só assim perdia a vergonha de falar com os doentes, só assim ganhava aptidões para sozinha responder à solicitação e a vontade de saber cada vez mais, crescia de forma exponencial”, justifica. Com o desejo de, dentro da medicina geral e familiar, conseguir passar pelo maior número de especialidades possíveis, chegou a trabalhar 100 horas por semana, durante quatro anos.

A importância da família e a empatia com os utentes

A nível pessoal, “a maior adversidade que passei foi há 22 anos, quando perdi subitamente a minha mãe. Poucas horas antes, prometi-lhe que seria sobretudo Humana com cada utente que me passasse pelas mãos. Hoje tenho alguém que também me ajuda a superar as adversidades: a Maria, uma filha de oito anos, maravilhosa e encantadora”.

Refere que a grande aprendizagem de vida foi-lhe transmitida por todos os utentes que se cruzaram consigo, ao longo do tempo. “O desafio era dar resposta e, se não era imediata, havia de surgir dias depois. Desengane-se quem acha que sabe tudo”.

Lidar, diariamente, com as histórias de vida e as patologias de pessoas, sem limites de idade estabelecidos, é o que lhe tem feito gostar “cada vez mais” das escolhas profissionais

que fez. “Trabalhar com seres humanos tão iguais e tão diferentes ao mesmo tempo, para mim, é uma aprendizagem diária”. A relação de confidencialidade e proximidade que cria, tanto com as pessoas como com os utentes, é “muito aliciante e enriquecedora”.



Em jeito de conselho a quem, eventualmente, opte por se especializar em Medicina Geral e Familiar, Cláudia Bernardo considera que o mais importante é mesmo “criar empatia com o utente, caso contrário não há relação médico/doente que perdure”. 

“Fazer aos outros o que gostaria que fizessem por mim”

Em entrevista à IN Corporate Magazine, Silvia Costa Martins, médica dentista e diretora clínica da Infinit Smile, fala-nos sobre ser mulher e a urgência de resolver os flagelos da violência doméstica e da desigualdade de género. Ajudar os outros faz parte do seu ADN e é nas mulheres da sua família que se inspira, e sempre se inspirou, para lutar pelos seus sonhos.

Após concluir o curso de Medicina Dentária em 2005, Silvia Costa Martins fez pós-graduações nas áreas de Periodontologia e Implantes, Cirurgia, Reabilitação Oral e Oclusão, em Cuba, nos EUA, em Madrid e em Viena.

Em 2017 sentiu que “tinha chegado o momento” de fundar uma clínica de Medicina Dentária totalmente focada nas “necessidades dos pacientes, com uma visão mais humana, integrada e de proximidade”. Este projeto, assente na amizade e na confiança transmitida aos seus doentes, foi um “desafio enorme”, para si e para toda a equipa.

Afirma que “ser mulher não deve ser visto como um obstáculo inultrapassável se exigirmos a nós mesmas o nosso melhor, todos os dias, nunca perdendo o foco do que nos faz feliz, deixando apenas nas nossas próprias mãos a avaliação do nosso valor e capacidades”.

Nesta entrevista reflete sobre a sua luta por causas humanitárias, principalmente em relação à urgente necessidade de resolver os flagelos da violência doméstica e da desigualdade de género.

“No relatório deste ano da *European Institute for Gender Equality*, é referido que todos os dias morrem duas mulheres, na União Europeia, assassinadas pelo seu parceiro ou por um familiar



próximo” refere a diretora clínica. Defende, por isso, o aumento dos apoios às vítimas, de forma a reerguê-las, tanto a nível psicológico como na recuperação da sua independência e da sua autoestima, “pois é normalmente uma das primeiras coisas a ser dilacerada”, concluiu. Declara ainda que é necessário desenraizar o conceito de “entre marido e mulher não se mete a colher”, pois a ajuda das pessoas que estão de fora é crucial ao incentivo da queixa por parte da vítima.

Já no que toca à desigualdade de género, considera que apesar das mudanças que vão surgindo, “o papel de cuidador recai tradicionalmente sobre a mulher, especialmente nos estratos sociais mais desfavorecidos, o que acarreta sacrifícios profissionais, quer pela falta de apoios financeiros (que existem noutros países) quer por não estar criada uma rede de infraestruturas de apoio eficiente e acessível”, juntando-se a estas dificuldades questões como a mobilidade nos centros urbanos e o acesso aos serviços de saúde.

“Dar força mental e emocional é fundamental para que surja a coragem para agir”, conclui, apelando a todos para que se unam na luta contra estes graves problemas que teimam em não desaparecer. 

WWW.INFINITSMILE.COM

“É importante desconstruir estereótipos e a ideia do que é ser mulher e do que é ser homem”

*Isabel Almeida Rodrigues
Secretária de Estado da Igualdade e Migrações*

2022 começou com eleições antecipadas e uma nova legislatura com um governo reforçado por maioria absoluta. Isabel Almeida Rodrigues assumiu o cargo de Secretária de Estado da Igualdade e Migrações já em maio, a meio de um ano cheio de desafios no que diz respeito ao combate às desigualdades e também ao apoio a refugiados, muitos deles provocados pela guerra na Ucrânia. Com o Dia Internacional pela Eliminação da Violência contra as Mulheres como mote, assinalado em finais de novembro, quisemos ouvir a Secretária de Estado sobre este e outros assuntos sempre atuais, fechando assim o ano de entrevistas a titulares de cargos políticos na IN Corporate Magazine.

Assumi o cargo de Secretária de Estado da Igualdade e Migrações ainda há relativamente pouco tempo. Quais foram os principais motivos que a levaram a aceitar este desafio?

Vejo o exercício de um cargo político como uma oportunidade de dar um contributo mais efetivo na construção do mundo que ambicionamos. Mas também como um dever de cidadania, pelo que procuro ter uma participação ativa e efetiva na vida da minha região e do país e estar disponível para as missões para que sou chamada.

Quais são as prioridades da Secretaria de Estado da Igualdade e Migrações no contexto atual, marcado pela guerra da Ucrânia e por grande instabilidade económica? Aproveito para pegar em palavras suas, ditas muito recentemente, quando lembrou que “as mulheres e as crianças são em todas as crises as principais vítimas”.

A defesa da igualdade de oportunidades para todas as pessoas e a efetivação dos direitos humanos. Tenho dito, e repetido, que a consagração dos direitos em lei não é, por si só, suficiente. É necessário atuar para alterar representações sociais, desconstruir estereótipos e mudar culturas organizacionais. Estas conquistas são fundamentais para conseguirmos por cobro a fenómenos como a violência doméstica e a discriminação, muitas vezes agravada por interseccionalidades. Mas também para que as pessoas migrantes, que procuram Portugal para aqui reconstruírem as suas vidas, encontrem um país inclusivo, que abraça e respeita a diferença e se enriquece com ela.

Muitas das mulheres que entrevistamos para a nossa revista, apesar de terem cargos de gestão de grande responsabilidade, mencionam várias vezes os constrangimentos que ainda sentem nalguns setores precisamente por serem mulheres. Sabendo que a nossa Constituição proíbe qualquer tipo de discriminação, e o que já muito se avançou em termos legislativos nesta matéria, o que falta na nossa sociedade para que este machismo desapareça?

A sub-representação de mulheres em cargos de chefia foi sendo apontada como um dos fenómenos que mais tem condicionado, em desfavor das mulheres, a igualdade entre mulheres e homens no mercado de trabalho, com forte impacto na esfera económica. Consciente dessa realidade, o Governo apresentou à Assembleia da República, em 2017, uma Proposta de Lei com o objetivo de alterar esta realidade, nascendo assim o Regime da representação equilibrada entre mulheres e homens nos órgãos de administração, que culminou na Lei n.º 62/2017, de 1 de agosto, a qual tem tido um manifesto impacto na evolução, em crescimento do número de mulheres nos órgãos de gestão. Com efeito na Administração Pública, em 2019, foi aprovada a Lei n.º 26/2019, de 28 de março, a qual, à semelhança do que já tinha sido feito para as empresas cotadas em bolsa e do setor empresarial do Estado e empresarial local, estabeleceu um regime de representação equilibrada entre mulheres e homens no pessoal dirigente e na Administração Pública, pondo termo não só ao desequilíbrio em desfavor das mulheres nos cargos de dirigente superior.

As causas para isto são as mesmas que estão na origem de quase todas as discriminações entre mulheres e homens, a



visão estereotipada de que a mulher não está vocacionada para ocupar órgão de direção, uma visão cada vez mais contrariada pela realidade. Atualmente, por exemplo, quatro dos organismos mais importantes a nível mundial e europeu, Fundo Monetário Internacional, Banco Central Europeu, Comissão Europeia e Parlamento Europeu, são presididos por mulheres. É importante desconstruir estereótipos e a ideia do que é ser mulher e do que é ser homem. Os estereótipos têm influência na relação que se estabelece entre as pessoas e são os principais fatores que levam à persistência de comportamentos sexistas que, por exemplo, estão na base da violência doméstica.

Acredito que conseguiremos trabalhar para a desconstrução dos estereótipos sexistas utilizando cada vez mais a educação e o sistema educativo como ferramentas de atuação sistemática contra a violência sexista, sexual e baseada no género, para a promoção de uma linguagem não discriminatória em todos os contextos, e para a libertação de todas as pessoas da segregação profissional de género e do desequilíbrio na repartição das tarefas domésticas e de cuidado.

A União Europeia acabou de aprovar uma diretiva que pretende ver o sexo sub-representado (ou seja, as mulheres) em 40% dos cargos nos conselhos de Administração das empresas cotadas em bolsa. Acha que é este o caminho para que mais mulheres passem a ocupar lugares de topo nas restantes empresas privadas?

Portugal está no pelotão da frente dos países da EU que tem dispositivos previstos na sua lei interna de garantir a representação do sexo menos representado em cargos de direção.

Contudo, em 2022, as mulheres estão ainda sub-representadas nos conselhos de administração das maiores empresas cotadas em bolsa, tanto na UE27, como em Portugal, sendo que estamos até um pouco abaixo da média europeia, apesar de sermos dos países que mais evolução tem feito nos últimos anos, o que claramente se deve à chamada lei das quotas em vigor. Esta diretiva que agora foi aprovada, ao fim de dez anos de negociação, é muito importante porque simboliza o compromisso da UE com a promoção da igualdade entre homens e mulheres no acesso a cargos de direção, e simboliza também, a validação de que esta medida positiva (quotas) é de facto o melhor caminho a seguir para garantir que em tempo útil se consegue algum equilíbrio, que de outra forma demoraria dezenas de anos a ser atingido.

Assinalou-se, no passado dia 25 de novembro, o Dia Internacional pela Eliminação da Violência contra as Mulheres. Em Portugal, os números de violência doméstica continuam a ser preocupantes, com dezenas de mulheres



assassinadas todos os anos. Que novas medidas poderemos esperar deste Governo para que este cenário se altere?

O Combate à Violência Doméstica em Portugal é parte de uma ação global e tem, na sua base, um extenso acervo legal quer em termos nacionais como internacionais, incluindo instrumentos das Nações Unidas e do Conselho da Europa, bem como de práticas que se tem desenvolvido e densificado no combate a este fenómeno.

“As vítimas romperam o silêncio e a violência doméstica é dos crimes mais participados às autoridades”

Adotando uma abordagem integrada, holística, respeitadora dos direitos humanos, centrada na vítima e sensível ao género e às crianças, estas ações têm sido desenvolvidas a partir de disposições que começam por estabelecer regras mínimas comuns para aproximar o direito penal substantivo em matérias como: infrações penais, sanções, ou a instauração de ação penal. Além disso, também as disposições sobre investigação e ação penal, jurisdição, assistência e apoio às vítimas, com foco especial nas crianças, ao longo de todas as etapas, têm vindo a ser densificada.

O Governo vai continuar atento a este fenómeno, não medindo esforços para o travar. Veja-se a evolução na proteção a apoio às vítimas, onde passamos de uma cobertura da rede de apoio de 55% para 95% desde 2015. O país conta, hoje, com 200 estruturas de atendimento às vítimas de violência doméstica, 26 unidades de acolhimento de emergência, 35 casas-abrigo e 28 Respostas de Apoios Psicológico a crianças e jovens vítimas de violência doméstica. Especializaram-se as respostas, como são exemplo o apoio na emergência para a população LGBTI+, casa-abrigo para homens, casa-abrigo para mulheres com deficiência, outra para mulheres com doença mental e as Respostas de Apoio Psicológico para crianças e jovens vítimas de violência doméstica por todo o país. Em preparação estão duas estruturas residenciais para idosas vítimas de violência doméstica.

Ao longo destes anos de trabalho e muito por força da violência doméstica ser consagrada como crime público foi possível tornar visível o que estava invisível. As vítimas romperam o silêncio e a violência doméstica é dos crimes mais participados às autoridades e temos cada vez mais agressores a cumprirem penas de prisão efetiva, a participar no Programa dirigido a Agressores de Violência Doméstica e a aplicação de medidas de coação tem também vindo a aumentar.

*Entrevista integral disponível em www.incorporatemagazine.pt



QMSiTech

QMSiTech ↓

Inovador →

Essencial ↓

Único →

Qualidade →

+info

www.qmsitech.com

QMSiTech é a solução! ↑

Seja qual for a dimensão ou o tipo de negócio, com o QMSiTech tem uma solução. O controlo e a gestão da qualidade são feitos de forma automática e sem recurso a papel. Software de gestão em Cloud que lhe oferece a flexibilidade para trabalhar onde quiser.

Produto do ano
by ambidata

 /qmsitech

 /qmsitech

 /qmsitech

 **ambidata** group
portugal | espana | itech

Gestão da Qualidade Inteligente

A Transformação Digital, na área da Qualidade, está a caminhar a um ritmo surpreendente. Em poucos anos, o que parecia difícil passou a acontecer de forma rápida e a ser um dado adquirido. Todas estas mudanças trazem consigo um aumento de facilidades que, se não foram exploradas corretamente, podem levar ao fim de um negócio. A Qualidade Inteligente não é mais do que ter, à disposição, uma solução inteligente que forneça uma análise precisa e completa, em tempo real, da sua organização e que permita uma rápida tomada de decisões.

Transformação Digital na Qualidade Benefícios

1. Melhorar a forma de comunicar, a forma de organizar e a forma de processar e arquivar a informação;
2. Melhorar a forma como são automatizadas tarefas diárias e repetitivas;
3. Melhorar a forma como as organizações se ligam com os seus Clientes, Colaboradores, Fornecedores e Partes Interessadas;
4. As organizações passam a gerir o seu negócio, baseadas em ferramentas digitais disponíveis à distância de um click.

Abordagem da ISO 9001:2015 ao Digital

Com o objetivo principal de melhorar o desempenho das organizações, a implementação de um sistema digital de gestão da qualidade torna-se, assim, um veículo de transformação digital capaz de agregar valor ao negócio.

O que é que as organizações ganham com isso?

Os ganhos estão sempre dependentes de como o sistema de gestão da qualidade de uma empresa é estruturado, conduzido e gerido e com que propósito mas, no geral, um sistema de gestão da qualidade digital é sempre considerado um diferencial competitivo, através do retorno verificado em algumas áreas estruturais, nomeadamente:

- Produção mais ágil com processos mais inteligentes;
- Eliminação de “retrabalho” com maior agilidade nos processos;
- Redução de custos, com maior produtividade;
- Melhoria da comunicação, moral e satisfação dos colaboradores no trabalho;
- Redução de riscos e melhoria da relação com fornecedores.

Todos Ganham!

Cliente: com produtos e serviços conformes

Mercado: eleva o nível de competição

Empresa: margem de lucratividade maior

Em resumo, a **qualidade inteligente** passa por implementar um sistema de gestão da qualidade digital que traga resultados para a qualidade, meio ambiente, mas também retornos financeiros pela redução de riscos e não conformidades.

A Implementação de um Sistema de Gestão Digital pode trazer resultados financeiros? Pode não, DEVE!!!

Um sistema de gestão da qualidade digital deve ser implementado como se faz com qualquer investimento e obviamente traduzir-se em retorno. Implementar corretamente um sistema de gestão da qualidade digital deve resultar em algo mais, do que um mero certificado na parede, devendo ser uma importante ajuda nos resultados financeiro e operacionais de uma organização. 

A revolução digital rumo à eficiência

O QMSiTech® permite gerir todos os processos e fluxos de trabalho de uma empresa de forma totalmente digital. Fique a conhecer melhor este software pelas palavras do seu CEO, Pedro Coutinho.



O que é um sistema de gestão da qualidade digital?

Um departamento de qualidade de uma empresa deve ser capaz de preparar um sistema de qualidade digital, onde todos os processos e todos os fluxos são realizados por meios digitais e cujos registos são passíveis de ser analisados por ferramentas de análises de dados e Business Intelligence (BI) com o objetivo de extrair informação e conhecimento desses processos com vista à melhoria contínua da empresa.

Além disso é ainda um sistema que potencia a segurança e a confidencialidade dos processos e dos fluxos e que garante, não só os preceitos normativos ISO, como as regras do RGPD, conferindo dessa forma uma autonomia total das organizações no que diz respeito à qualidade.

Que benefícios o QMSiTech® pode trazer para uma empresa?

O QMSiTech® é um produto de software que teve todo o seu processo de conceção e desenvolvimento totalmente focado no que foi dito na questão anterior. Desta forma, temos um produto criado totalmente a pensar nas organizações certificadas e acreditadas nas várias normas ISO e nos seus departamentos de qualidade e que garante que em todos os processos se podem eliminar a 100% toda a necessidade de papel, tornando todos os fluxos de aprovação e validação integralmente digitais. Com isto os ganhos de eficiência são evidentes e o retorno de investimento é extremamente curto.

Depois da inclusão no produto de diversas características que permitem a análise dos dados registados criamos um produto chave-na-mão que permite que as organizações possam implementar uma solução QMS de forma rápida e de baixo custo e com capacidade de análise dos dados simples e com possibilidade de tratamento dos mesmos em ferramentas de BI internas ou externas. Além disso, a nossa solução SaaS permite aumentar os níveis de segurança e fiabilidade e garante, que do ponto de vista de infraestruturas tecnológicas, os requisitos sejam mínimos e a dependência com os departamentos de IT também sejam reduzidos. É



uma solução SaaS e chave-na-mão de implementação curta, mas evolutiva.

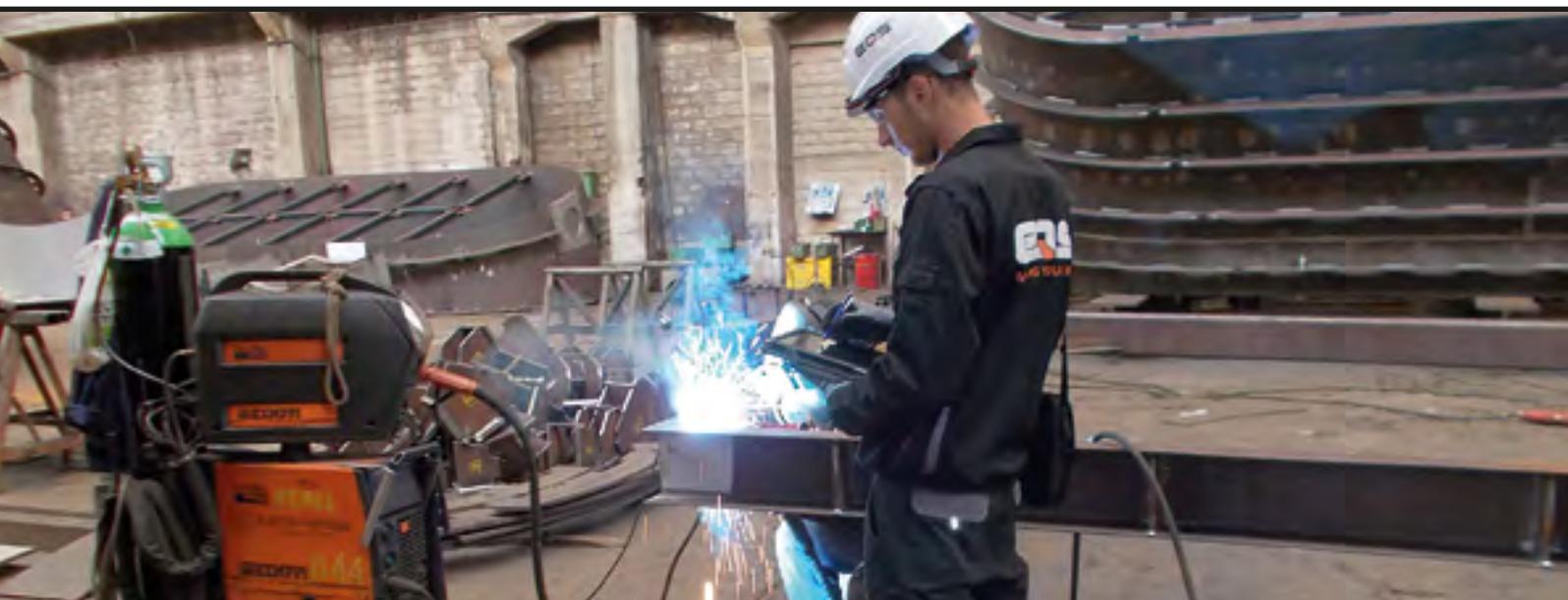
O QMSiTech® é a solução certa para cumprir os requisitos normativos?

O QMSiTech® foi desenvolvido para auxiliar os gestores das empresas certificadas e acreditadas a cumprirem as diversas normas ISO. Muitas das características do nosso produto permitem dar respostas, de forma totalmente digital, a normas como a ISO 9001:2015 ou a ISO/IEC 17025:2018.

Sendo um produto que nasceu das necessidades de organizações certificadas já passou por um elevado número de auditorias, o que nos permitiu ao longo dos anos adaptar o produto às novas regras que vão sendo criadas, um exemplo disso é o mais recente módulo de Análise de Risco e Oportunidades que veio dar resposta a um tema muito atual que é a análise de risco, que hoje todas as organizações certificadas estão a implementar por adequação a novas regras normativas. 

EQS Global obtém acreditação para certificação de pessoas na área da soldadura

Após vários anos a atuar como Organismo Europeu Notificado, na Diretiva PED para aprovação de soldadores e procedimentos de soldadura, a EQS avançou agora para a Certificação de Pessoas, no âmbito do referencial EN ISO/IEC 17024.



Num mercado cada vez mais exigente e regulado, a qualidade começa com a capacitação de todo o pessoal envolvido. Os soldadores devem ser submetidos a uma demonstração exigente da sua capacidade para realizar tarefas específicas, de acordo com os requisitos dos projetos e procedimentos de soldadura rigorosos.

A certificação de pessoas é, com estes pressupostos, um processo objetivo de avaliação de competências e um meio para garantir que as pessoas certificadas cumprem os requisitos do esquema da certificação com os mais altos padrões de qualidade exigidos.

Enquanto entidade independente, a EQS compromete-se em estabelecer e manter a imparcialidade na prestação de serviços enquanto Organismo de Certificação de Pessoas, demonstrando de uma forma transparente, o seu compromisso de organização, não só com o cumprimento dos requisitos legais, bem como assegurar uma prática de melhoria contínua do seu desempenho.

Aplica-se no contexto metalúrgico e/ou metalomecânico para especificações e instruções de trabalho durante a atividade no âmbito da soldadura:

- Operador de soldadura por fusão;
- Operador que realiza juntas definitivas;
- Soldador por brasagem e operador de brasagem;
- Soldador e operador de soldadura;
- Soldador: soldadura por fusão – aço;
- Soldador: soldadura por fusão – alumínio e ligas de alumínio;
- Soldador: soldadura por fusão – cobre e ligas de cobre;
- Soldador: soldadura por fusão – níquel e ligas de níquel;
- Soldador: soldadura por fusão – titânio e ligas de titânio, zircónio e ligas de zircónio.

Quer saber mais como obter o certificado de qualificação de soldador? 

§

PROMOVER A CONCILIAÇÃO DA ATIVIDADE PROFISSIONAL COM A VIDA PESSOAL E FAMILIAR, ESTÁ INCORPORADO NA NOSSA MISSÃO!

por **Sofia Martinho**, responsável de Recursos Humanos e Garantia da Qualidade

O grupo Ename tem por pilar a qualidade que presta a clientes, fornecedores e seus colaboradores. Mudança e adaptação são duas palavras-chave que nos definem enquanto grupo, insatisfeitos por natureza, procuramos a cada dia inovar o nosso serviço, permitindo a cada colaborador o desafio constante de aprendizagem, melhoria, adaptação. Apostamos em práticas que acrescentem o equilíbrio entre a esfera laboral e a familiar.

Entendemos que Qualidade e Recursos Humanos são duas áreas que se fundem e juntas marcam a diferença, por isso procuramos incentivar na inovação e desenvolvimento dos nossos serviços. Ninguém conhece melhor os processos do que quem os executa diariamente, eles ajudam a tornar as tarefas mais céleres e inovadoras. Executamos apenas práticas sociais adaptáveis à nossa realidade, teletrabalho seria inviável para o nosso serviço, mas não é por este motivo que não adotamos outras medidas que se ajustam a uma flexibilidade de horários em apoio às necessidades dos colaboradores.

Na Ename não existem práticas impossíveis, existem sim formas diferentes de alcançar o melhor resultado, face às contingências que temos!

Sabemos que família e trabalho são indiscutíveis fontes de valorização de todos nós! Colocar estas duas vertentes em conflito terá consequências negativas para todos, por isso procuramos sinergias entre ambos,

garantindo a proximidade entre todos, seja em convívios sociais, mas também na aposta de benefícios que ajudem colaboradores e famílias a despenderem menos dinheiro em despesas fixas, de saúde, bem-estar, educação e consumo. Não existe um modelo padrão, é preciso dar resposta à pergunta: atualmente o que faz mais falta para eles? Com esta análise, é possível oferecer benefícios sociais que realmente favoreçam os trabalhadores. Não é uma tarefa fácil, a comunicação entre todos e a envolvimento da gestão ajuda-nos a melhorar a cada dia nesta temática.

Atualmente, estamos a implementar internamente uma rede de troca de produtos alimentares, os colaboradores ou famílias têm hortas e árvores de fruto, em que muitas vezes existe uma abundância que entendemos poder rentabilizar, evitando o desperdício. Estamos a criar uma plataforma para esse efeito. O colaborador pode colocar produtos que tenha em abundância e outros colaboradores podem adquiri-los gratuitamente ou a preços simbólicos. O objetivo é aumentar a interajuda dos colaboradores, porque unidos somos mais fortes, capazes e adaptar-nos-emos à conjuntura de subida abrupta de preços.

Não pretendemos ser valorizados pelas certificações. Esta só faz sentido se espelhar a realidade de Qualidade e Serviço Prestado. Todas as nossas certificações espelham a nossa realidade e uma depende da outra para o sucesso da organização. 





Os melhores queijos, do Centro de Portugal para o mundo

A IN Corporate Magazine acompanhou o lançamento da ação de promoção da nova marca nacional, Queijos do Centro de Portugal junto dos consumidores. Uma marca que honra toda a tradição e distinção que envolve os queijos com Denominação de Origem Protegida (DOP), da região centro de Portugal.

Os Queijos Serra da Estrela DOP, da Beira Baixa DOP e do Rabaçal DOP são identificados como os principais produtos representativos da região Centro de Portugal. Estes possuem qualidades e especificidades que nos remetem diretamente para a área geográfica em que são produzidos, desde as pastagens aos animais e às pessoas que trabalham e se dedicam à confeção destes queijos.

Designa-se Queijo Serra da Estrela DOP o queijo curado semi-mole, com uma maturação mínima de 30 dias, e de Queijo Serra da Estrela (velho) DOP àquele com uma maturação mínima de 120 dias. O Queijo da Beira Baixa DOP é curado dos tipos Amarelo, Castelo Branco e Picante, distintos pelo seu processo de cura diferenciado, após a coagulação do leite. Por fim, o Queijo do Rabaçal DOP é um queijo curado de pasta semidura a dura, com uma mistura de leites de ovelha e cabra.

Os Queijos com DOP, Queijos de Denominação de Origem Protegida, são assim denominados por se identificarem como produtos originários de uma área geográfica delimitada. Ou seja, onde todas as fases de produção naturais e humanas, até à execução do produto final, pertencem a uma localidade única. Neste caso, o Centro de Portugal que vê

assim reconhecida e valorizada toda a fileira de produção destes queijos.

O Programa de Valorização da Fileira dos Queijos da Região Centro é um projeto cofinanciado pelo CENTRO 2020, Portugal 2020 e União Europeia através do Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional e liderado pela Inovcluster, Associação do Cluster Agroindustrial do Centro, a que se juntam outras 14 instituições. *(ver caixa)

As metas deste projeto visam melhorar a qualidade e a segurança alimentar dos queijos DOP da Região Centro, bem como aprimorar a capacidade de resposta das entidades gestoras de DOP e IGP (Indicação Geográfica Protegida). A sensibilização, para com os produtores, relativamente à importância do processo de qualificação e a transformação mais apelativa dos Queijos DOP para a ação de compra, são outros dos pontos essenciais do programa. Tudo isto com o objetivo de fornecer um contributo fundamental para a valorização económica de um importante recurso endógeno existente na Região Centro: o Queijo.

Christelle Domingos, Diretora Executiva da Inovcluster, explica que a marca pretende alavancar, sobretudo, a região Centro e tudo aquilo que é a riqueza desse território. “Estes queijos

são a prova disso e são uma tradição ancestral do nosso território, uma tradição que conta a história deste lugar”. Paula Fazenda, técnica da execução do projeto, refere que estes produtos são “únicos e de qualidade distinta, que estão associados a um património cultural que é fundamental”.

Para dar a conhecer os Queijos com DOP do Centro de Portugal, a marca esteve, entre os dias 6 a 17 de dezembro, em locais estratégicos e emblemáticos de Porto e de Lisboa.

No dia do arranque da iniciativa, na praça Dom João I, em plena baixa do Porto, pudemos acompanhar a carrinha dos Queijos do Centro de Portugal. Uma oportunidade para testemunharmos diretamente o entusiasmo das pessoas que iam passando com estes queijos deliciosos. Para além dos seus sabores únicos, os consumidores puderam também conhecer a história por detrás de cada um.

“Esta ação de divulgação da marca é o culminar deste trabalho, e campanha, que dura há três anos, de uma marca identitária que apresentamos como rampa de lançamento”, lembrava Christelle Domingos, que destacou ainda a grande dedicação dos “bastidores do projeto”. Um trabalho com todos os stakeholders e parceiros do projeto que



Neste projeto participam estas entidades:

- Inovcluster - Associação do Cluster Agro industrial do Centro (Entidade líder);
- Cataa - Centro de Apoio Tecnológico Agro-alimentar;
- Instituto Politécnico de Viseu;
- Instituto Politécnico de Coimbra;
- Instituto Politécnico de Castelo Branco;
- Centro de Biotecnologia das Plantas da Beira Interior;
- Comunidade Intermunicipal da Beira Baixa;
- Comunidade Intermunicipal Beiras e Serra da Estrela;
- Comunidade Intermunicipal Viseu Dão Lafões;
- Comunidade Intermunicipal da Região de Coimbra;
- Estrelacoop - Cooperativa Produtores De Queijo Serra Da Estrela, Crl.;
- Ancose - Associação Nacional de Produtores de Ovinos Serra da Estrela;
- Associação de Produtores de Queijo do Distrito de Castelo Branco;
- Coape - cooperativa Agropecuária Agricultores Mangualde Crl.;
- AproRabaçal - Associação de Produtores do Rabaçal.

permitiram a chegada a este resultado final, onde todos os participantes “concordaram, aderiram e incorporaram nas suas dinâmicas institucionais” o espírito e os valores da campanha.

Segundo a Diretora Executiva, este projeto contou com várias ações, sendo esta apenas uma das imensas que se foram realizando. Foi o caso da aquisição de veículos elétricos para recolha de leite, da criação de ações formativas da Escola de Pastores e da Escola de Queijeiros, cada uma com duas edições. Também a atribuição de vales, com valor monetário, de forma a incentivar à produção de leite para fornecimento de queijarias que produzem queijo com DOP na região Centro. A criação de Bolsa de Terras que visava aproveitar os terrenos, não utilizados, por todos aqueles que pertencem à fileira dos queijos, entre outras variadas ações como estudos e encontros. “Houve aqui todo um trabalho que foi desenvolvido para no final valorizar aquilo que é distintivo nos Queijos com DOP da região Centro”.

Paula Fazenda lembrou ainda que são muitos os fatores que diferem os Queijos com DOP do Centro de Portugal dos que não têm essa qualificação. “Quando nos dirigimos a uma prateleira de supermercado e constatamos que um

queijo com DOP tem um preço mais elevado do que um queijo que não é DOP, não podemos estranhar, porque os custos de produção associados são muito mais elevados devido a todos os requisitos que devem ser cumpridos para tal”. A consciencialização do real valor de cada um destes queijos é um dos objetivos alcançados por esta marca.

O objetivo desta mostra foi apresentar o produto aos consumidores, para que estes conheçam os Queijos, e o seu sabor, de forma a conhecerem a sua história ancestral. História esta contada através das mãos que confeccionam estes queijos, desde os pastores que tratam das suas ovelhas e cabras nestas zonas beirãs, completando toda a fileira de produção até que chegue às mesas de cada um de nós. A valorização deste produto, tão nosso, ajuda decisivamente a combater as dificuldades de um setor frágil como é o agrícola, para mais, atingido novamente este ano pelos incêndios na região.

“Este Natal ofereça algo precioso” é o mote da campanha de marketing para esta época festiva. Não conseguimos deixar de sugerir que o faça em qualquer altura do ano - quem o receber irá seguramente sentir, para além do sabor, os afetos genuínos daquilo que é feito com tanta dedicação. 



Dia Internacional das Montanhas

Desde 2003, todos os anos, a 11 de novembro, é assinalado o Dia Internacional das Montanhas. As Nações Unidas (ONU) declararam 2022 como o Ano Internacional do Desenvolvimento Sustentável das Montanhas. Este destaque visa aumentar o conhecimento relativamente à importância de preservar os ecossistemas.

A comemoração do Dia Internacional das Montanhas tem como objetivo a consciencialização da sociedade, relativamente à relevância destes elementos naturais para a vida na Terra, despertar a atenção para as vantagens e desvantagens existentes a respeito do seu desenvolvimento e impulsionar a criação de parcerias que viabilizem a progressão sustentável das montanhas e das terras altas.

Com base no Programa Mundial para o Meio Ambiente (PNUMA), durante o período pandémico, o número de turistas a percorrer montanhas e locais mais afastados da azáfama das grandes cidades aumentou. No entanto, com isto, acresceram os níveis de poluição nestes territórios.

Um estudo, baseado numa amostra de 1 750 turistas de áreas montanhosas, de 74 países, revelou que 99,7% dos indivíduos já viram lixo e resíduos, na sua maioria plástico, lixo orgânico, papel e cartão, espalhados pelos trilhos, mais concretamente próximo a locais destinados a descanso e, também, parques de estacionamento.

Ainda a respeito do estudo, 60% dos participantes refere ter identificado um aumento na quantidade de lixo, ao longo dos últimos cinco anos, ao passo que 75% detetou máscaras ou frascos de desinfetante para as mãos ao longo dos caminhos percorridos.

De forma a consciencializar quem percorre trilhos montanhosos a não poluir o ambiente, o PNUMA designou o alpinista nepalês Nirmal Purja como embaixador das montanhas. Numa visita ao Monte Manaslu do Nepal, o alpinista e quem o acompanhava procederam à limpeza de, sensivelmente, meia tonelada de lixo com que se cruzaram ao longo do percurso.

Segundo o PNUMA, esta iniciativa é notável porque os ecossistemas montanhosos, embora pareçam imponentes, apresentam fragilidades, muito por causa da poluição que tende a aumentar. O especialista em ecossistemas de montanha do PNUMA, Matthias Jurek, afirma que a Pandemia de Covid-19 é uma oportunidade para repensar o turismo de montanha e o impacto que acarreta para os recursos naturais. Para o especialista é necessário promover um turismo montanhoso mais sustentável, para travar, reverter e prevenir a degradação destes territórios.

levadas DA MADEIRA

para o Mundo

"LEVADAS" TO THE WORLD

As Levadas da Madeira são um património cultural excepcional que conta a história do madeirense e transcende fronteiras, sendo de vital importância a sua protecção em prol da sustentabilidade e da qualidade de vida actual e futura!

Desde 2017, integram a Lista Indicativa de Portugal a Património Mundial da UNESCO.

São candidatas a Património Cultural da Humanidade.

The levadas in Madeira are an exceptional cultural heritage which tells the story of Madeirans and transcends borders, and it is vitally important to protect them for the sake of sustainability and the quality of present and future life! Since 2017, they are part of the Portuguese Indicative List of UNESCO World Heritage Site.

They are candidates as a UNESCO World Cultural Heritage.

"As levadas são caminhos no Paraíso, que paradisíaco é tudo quanto se vê, ouve e sente (...) A água vadila vem cantando por entrorochas cobertas de musgos, por entre rendados fetos, por entre árvores; brilha acolá, que nem prata, desaparece além, aparece de novo, adeigando-se numas rochas, despenhando-se de outras e enche de ritmo o silêncio".

Ferreira de Castro, 1937

Escritor e jornalista nomeado para o Prémio Nobel de Literatura

"The levadas are paths in Paradise, how heavenly is all that one sees, hears and feels (...) The lazy water comes singing through rocks covered with moss, among face ferns, among trees; it shines there, like silver, disappears beyond, appears again, thinning on some rocks, falling off others and filling the silence with rhythm".

Ferreira de Castro, 1937

Writer and a Literature Nobel Prize nominated journalist

"(...) para este povo, o problema das levadas é a própria Vida (...) Pela água o madeirense tornou-se gigante a medir forças com outro gigante: a montanha (...) Pela água desafiou a morte e, muitas vezes, foi vencido".

Maria Lamas, 1956

Escritora, jornalista e activista política

"(...) for these people, the problem with the levadas is Life itself (...) For the sake of water the Madeiran people became a giant going up against another giant: the mountain (...) For the sake of water they defied death and, many times, they were defeated".

Maria Lamas, 1956

Writer, journalist and political activist



Região Autónoma da Madeira

Secretaria Regional de Ambiente, Recursos Naturais e Alterações Climáticas



IFCN

Comissão para a Protecção e a Conservação das Levadas da Madeira

ifcn@madeira.gov.pt | ifcn.madeira.gov.pt



Desde o início da colonização impunha-se a necessidade de abrir caminhos para a passagem de água, abundante mas irregularmente distribuída, para saciar as terras secas.

There was a need to open paths for the passage of water, abundant but irregularly distributed, to satisfy the dry lands.

Levadas (levar - para carregar)

é um sistema de canais ou aquedutos construídos ao longo de extensos quilómetros, através de montanhas e sobre rochedos escarpados, para a condução da água desde a sua origem até aos seus usos intermédios e finais.

Levadas (to carry - to be carried)

a system of canals or aqueducts many kilometres built through mountains and along the faces of steep rocks, to carry water from its origin to its intermediate and final uses.

As montanhas da Madeira

Portugal é, já se sabe, um país de muitos contrastes concentrados num território relativamente pequeno. Isso é ainda mais evidente na ilha da Madeira, onde os seus “acidentes” geológicos produzem formas épicas que nos deixam siderados. É aqui que fica o terceiro ponto mais alto do país - o Pico Ruivo. É um destino imperdível cujo roteiro nos é aqui traçado pelo Instituto das Florestas e Conservação de Natureza da Madeira, IP-RAM. Espaço ainda para nos apresentar o importante trabalho desenvolvido pelo Projeto LIFE Freiras, na luta contra a extinção destas bonitas aves endémicas do arquipélago.



Os tesouros do Maciço Montanhoso da Madeira

A ilha da Madeira, com os seus 1862 metros de altitude máxima, apresenta-se ela própria como uma “montanha” única no meio do Atlântico. É nos picos desta “montanha”, acima dos 1400 metros que encontramos o Maciço Montanhoso da Madeira. Este ocupa toda a cordilheira central e divide a vertente sul da vertente norte da ilha, apresentando relevo acentuado com vales profundos e encostas escarpadas, sobretudo provocado pela erosão das chuvas nas rochas de origem vulcânica.

Na parte oriental do Maciço situam-se os picos de maior altitude, sendo os mais relevantes, o Pico Ruivo (1862 metros) e o Pico do Areeiro (1818 metros). Na parte ocidental destaca-se o planalto da Paul da Serra, considerado o mais importante local de recarga dos aquíferos da Madeira.

O Maciço Montanhoso, com a sua exuberante paisagem, é uma área protegida abrangida pela área de Parque Natural da Madeira e pela Rede de Monumentos Naturais da Região Autónoma da Madeira. Pela geodiversidade e biodiversidade que comporta, é uma área prioritária para a conservação de espécies e de habitats a nível internacional, através da sua inclusão na Rede Natura 2000. A gestão da área protegida é da competência do Instituto das Florestas e Conservação de Natureza, IP-RAM.

Associada à riqueza natural, as montanhas da Madeira são um recurso turístico que hoje em dia atraem milhares de turistas e desportistas para realizar atividades lúdico-desportivas. As caminhadas organizadas e as provas rainhas de trail na Madeira são atividades dominantes ao longo da deslumbrante vereda que liga os picos mais altos. Outras atividades como escalada, observação de estrelas, observação e escuta de aves, ou a simples visita ao Centro de Receção da Freira-da-Madeira Dr. Rui Silva no Pico do Areeiro e aos miradouros dos picos mais altos, são outras atrações que o Maciço Montanhoso oferece.



O Projeto LIFE Freiras – melhoria do estado de conservação das Freiras, aves marinhas endémicas do arquipélago da Madeira

É no Maciço Montanhoso Oriental que se encontra uma das aves marinhas mais raras e ameaçadas do Mundo - a freira-da-madeira. É uma ave que vive maioritariamente em alto mar - pelágica, mas que vem a terra uma vez por ano, exclusivamente a pequenos patamares de vegetação nas escarpas dos picos da ilha da Madeira fazer os seus ninhos. Esta é uma espécie que está “Em perigo” pois a sua população conhecida ainda é muito pequena (65 a 80 casais), os locais de ninhos são muito restritos e as ameaças continuam ao longo dos tempos com a presença do homem.

Assim, há cerca de um ano iniciou-se o projeto LIFE Freiras, um novo projeto de conservação de natureza a decorrer no arquipélago da Madeira com as aves marinhas endémicas nas suas áreas de nidificação: a freira-da-madeira no Maciço Montanhoso Oriental na ilha da Madeira; e a freira-do-bugio no Bugio nas ilhas Desertas. A freira-do-bugio considerada uma espécie “prima” da freira-da-madeira.

Após várias décadas de estudo e proteção destas espécies únicas, o projeto LIFE Freiras pretende melhorar as condições do habitat de nidificação destas aves e minimizar o impacto das principais ameaças de que são alvo, como predação por espécies invasoras introduzidas – ratos e gatos que predam diretamente os ovos e as aves, degradação e perda do habitat de nidificação, devido por exemplo às alterações climáticas que consequentemente resultam em desastres naturais, incêndios, erosão e proliferação de plantas invasoras. São também ameaças às Freiras, a poluição luminosa e alguma falta de conhecimento sobre a biologia destas espécies de aves.

Com o LIFE Freiras, principalmente, pretende-se modernizar as ações de conservação com recurso a novas tecnologias, garantindo mais e melhor acompanhamento destas aves no futuro, o que irá permitir aumento de conhecimento e melhoria de condições de trabalho. Também identificar todas as áreas de nidificação e disponibilizar novas áreas com ninhos artificiais. Para combater as ameaças, pretende-se erradicar e controlar de forma mais eficaz as espécies invasoras, minimizar a poluição luminosa e regulamentar as atividades de natureza que perturbam as áreas de nidificação. Além destas, aumentar a sensibilização e conhecimento do público são ações fundamentais.

No primeiro ano de projeto, foram dados os primeiros passos para preparação, planeamento e arranque de muitas destas ações. A melhoria dos acessos às áreas de nidificação, testes e criação de protocolos de utilização de equipamentos no terreno (câmaras, gravadores automáticos), organização e preparação de bases de dados, censos costeiros de aves marinhas, criação de materiais divulgativos e programas de educação ambiental e formação, foram ações já iniciadas.

Projeto LIFE Freiras



O projeto LIFE Freiras - LIFE Pterodromas4future (LIFE20 NAT/PT/001277) - é coordenado pelo Instituto das Florestas e Conservação de Natureza, IP-RAM (IFCN, IP-RAM), em parceria com a Sociedade Portuguesa para o Estudo das Aves (SPEA) e com a XGT-Group. É cofinanciado a 70% pelo Programa LIFE Natureza da Comissão Europeia e está a decorrer desde outubro de 2021 até setembro de 2026.



§

ENFRENTANDO MAIS UMA CRISE

por António Saraiva,

Presidente da CIP - Confederação Empresarial de Portugal



O ano de 2022 ficou marcado pelo impacto simultaneamente recessivo e inflacionista da guerra na Ucrânia.

Se, antes de 24 de fevereiro, se podia admitir que as pressões inflacionistas, que vinham já a fazer-se sentir, tinham uma natureza temporária e podiam manter-se sob controlo, a exacerbação destas pressões, com a subida exponencial dos custos de produção – em particular da energia e matérias-primas industriais e agrícolas – veio colocar as empresas sob uma tremenda ameaça.

Impulsionada por este choque, a inflação instalou-se, com pesadas consequências. O aumento dos preços já não se restringe às componentes mais voláteis – bens energéticos e produtos alimentares não transformados – alastrando e contagiando as componentes mais estáveis. Tomou, assim, características mais estruturais e mais difíceis de dominar.

Os efeitos recessivos da escalada de preços tornaram-se bem visíveis, pela erosão que causam no poder de compra dos consumidores, com uma inevitável retração do consumo privado.

Por outro lado, a inflação afeta também, de forma bem direta, as margens das empresas, uma vez que os aumentos dos custos não estão a ser repercutidos plenamente nos preços.

Seguiram-se os aumentos das taxas de juro, tornados inevitáveis na sequência do compromisso do Banco Central Europeu de fazer “o que for necessário” para trazer a inflação de volta à meta dos 2%.

A economia travou bruscamente no segundo trimestre deste ano e os resultados do terceiro trimestre, apesar de um pouco melhores do que as expectativas, não alteraram significativamente um cenário que, para já, é de quase estagnação, mas poderá, com elevada probabilidade, agravar-se para uma recessão.

Apenas as exportações mostram ainda uma notável resiliência, mantendo uma trajetória de crescimento. No entanto, terminado o ciclo de recuperação e tendo em conta uma conjuntura internacional adversa, o contributo da procura externa líquida para o crescimento do PIB tornar-se-á negativo em 2023, segundo as perspetivas do Governo.

Nas suas mais recentes projeções, a Comissão Europeia estima que a União Europeia como um todo e muitos dos seus membros (entre os quais Portugal) estejam a entrar em recessão técnica (no quarto trimestre de 2022 e primeiro de 2023). Para o computo do ano, as mesmas previsões apontam para uma taxa de crescimento de apenas 0,7%.

No imediato, o desafio mais exigente para as empresas é o da resposta ao enorme aumento dos custos, salvaguardando, ao mesmo tempo, a sua posição nos mercados: trata-se de uma equação de difícil resolução. Ao não repercutirem totalmente nos preços finais os aumentos de custos, as empresas estão a travar a inflação, mas não poderão continuar, por muito tempo, a fazê-lo. Será mais eficaz enfrentar o problema o mais próximo possível das suas origens, através de medidas dirigidas às empresas, a tentar mitigar suas consequências na parte final da cadeia.

O aumento das taxas de juro, que está já a fazer-se sentir e decerto se agravará nos próximos meses, torna o desafio do reequilíbrio dos balanços das empresas ainda mais premente e mais exigente. Daí a importância de pôr no terreno instrumentos, de natureza financeira e fiscal, dirigidos ao reforço do capital das empresas.

As empresas terão de adequar e programar novos investimentos face à incerteza dos mercados e aos desafios da transição digital e tecnológica, da economia circular e da descarbonização. Daí a importância executar de forma inteligente e eficiente o PRR e de colocar no terreno o Portugal 2030, apoiando as empresas nesse esforço de investimento.

Apesar da crise, as empresas continuam a lutar com falta de recursos humanos com as competências necessárias para se modernizarem e responderem a estes mesmos desafios. Daí a prioridade a dar a um exigente processo de qualificação e requalificação da força de trabalho e da sua permanente adequação às necessidades das empresas.

Estes são os desafios, que exigem respostas urgentes, tanto por parte dos decisores empresariais como por parte dos responsáveis pela condução da política económica.

Acredito que, apesar de toda a adversidade, as empresas saberão dar provas da sua resiliência para enfrentar e ultrapassar mais uma crise. 

“A melhor prestação sonora na casa do consumidor” é música para os ouvidos da Exaudio

Já é um jovem do século XXI e é com irreverência, própria da idade, que exprime o desejo de ouvir com toda a clareza os clientes, aconselhando-os a escolher equipamentos em que o “som produzido seja o mais próximo e fiel possível ao original”. Aliado a este toque de personalidade, neste espaço oferece-se um catálogo composto por míticas e internacionais marcas. E já este ano, a panóplia aumentou com grandes nomes.

Dois anos depois do virar do século nasceu a Exaudio, loja de aparelhos de som em Alcabideche, sob a mão de João Pina - adepto incondicional da música e das particularidades do som - respondendo a uma necessidade da época que era a “de adquirir colunas provenientes de uma das marcas mais conceituadas a nível internacional e das mais usadas nos estúdios profissionais de gravação de referência mundial, a ATC”. Apesar de já existirem em “inúmeras produções discográficas nacionais”, em Portugal, não havia uma representação em escala. Com 21 anos de existência na indústria musical, o administrador conta-nos que se destacam “pela qualidade dos aconselhamentos prestados aos clientes, mas também pelo seu know-how, uma vez que tem 18 anos de carreira na área e a sua formação é diferente da maior parte dos protagonistas do resto do mercado”. Neste compasso, o objetivo “é sempre a melhor prestação sonora possível na casa do consumidor, de forma a que este disponha de toda a informação suficiente para tomar uma decisão consciente sobre o que efetivamente faz sentido adquirir, em termos de equipamentos, sendo assim, a parte comercial vem sempre em segundo lugar”. E aqui, ao contrário do tango que se dança a dois, não se vendem “dois sistemas iguais”, logo, não disponibilizam soluções “one size, fits all”, porque “cada cliente e sistema são únicos”.

No que toca a marcas, a “aparelhagem” é extensa e vai a todos os gostos, onde o cliente pode “escolher a que mais lhe dá prazer ouvir”. Atualmente, as principais são “o ATC, Acapella, Audio Note, Bryston, Bricasti Design, Chord co. e TAD. Todavia, já este ano apresentaram novas, como a “Thales Tonearms e Turntables - marcas de gira-discos e braços feitos na Suíça; as Células EMT - dos fabricantes mais conceituados e antigos no mercado de células de gira-discos; a X-quisite - que dispõe de células de preço premium com nova tecnologia, envolvendo peças de cerâmicas; por último e talvez das marcas mais prestigiadas que conseguimos até hoje:

TAD - mítica Japonesa de colunas, subsidiária da Pioneer, destinada ao mercado ultra high end”. Este piano de opções “tem contribuído para um posicionamento da empresa no mercado diferenciado, pois estamos a falar de entidades de referência e com historial no mercado internacional”.



Aspetos a ter em conta na hora de comprar o SOM

Questionado sobre os aspetos que se deveriam de ter em conta no ato de compra de um aparelho de áudio, João Pina, perentoriamente diz “tanta coisa”, como por exemplo “o tipo de música, o tamanho da divisão onde será colocado, a preferência pelo volume da música - ora se prefere ouvir em volumes baixos ou altos - a compatibilidade com outros componentes de um sistema existente, e por fim o orçamento”. O próprio adianta ainda que “na maioria das vezes o maior entrave podem ser as condições acústicas das divisões”. Essas “podem ser tratadas com painéis acústicos, contudo existe no mercado uma grande relutância em optar por essa escolha, apesar de o design que os mesmos apresentam já se enquadrar com qualquer tipo de decoração”.

Dito isto, João Pina convida todos os leitores a passarem pela loja e “ouvirem por eles próprios a qualidade de som que podem ter em casa”. Antes do final da conversa, o administrador ainda revelou que para o futuro da organização pretende “agregar mais algumas marcas de referência e continuar a lutar por sermos melhores, porque nunca nos interessou sermos os maiores”.

“Quebrar tradições, criar inovações”

Com apenas 19 anos, Vasco Martim de Amorim é o novo CEO da My Guia. Depois de ter concluído o ensino secundário, decidiu ingressar no mercado de trabalho, passando a fazer parte do negócio de família.



Márcio Miguel de Barros, Daniela Rocha, Diretora Sandrina de Barros Esteves e CEO Vasco Martim de Amorim

Vasco Martim de Amorim, um jovem líder de sucesso, conta que, desde os 16 anos, sempre que tinha tempo livre, aos fins de semana ou até mesmo durante as férias, não perdia a oportunidade de trabalhar na empresa da família. O objetivo passava por poder ter contacto com quem já era experiente e, assim, aprender mais sobre o setor da restauração, que tanta curiosidade lhe despertava.

Apaixonado por viajar, por conhecer novas culturas e por degustar a vastíssima variedade de produtos gastronómicos, dos mais variados pontos do mundo, Vasco de Amorim desejava, desde a infância, dar continuidade à empresa que agora lidera. Considera que tal aconteceu de “forma natural, enquanto descendente”.

A sua função, na qualidade de CEO da My Guia, está patente na gestão executiva da empresa, na liderança das operações e da estratégia e no supervisionamento das equipas que tem a trabalhar consigo. “É da minha responsabilidade criar condições e investir no futuro, para garantir o sucesso da empresa, numa perspetiva a longo prazo”, afirma, com convicção.

No que diz respeito à sensação de, com a idade que tem, estar já a ocupar um cargo desta envergadura, garante que “é com uma enorme satisfação e sentido de responsabilidade” que assume este cargo “nas empresas familiares, uma com 50 e outra com 25 anos, com o objetivo de liderar e prosperar um futuro inovador”.

A My Guia foi fundada em 1997,

por Luís Miguel de Amorim, pai de Vasco de Amorim, que, com 22 anos, ambicionava estabelecer-se por conta própria. “Ao longo dos anos [o meu pai] foi adquirindo imóveis e novas empresas do ramo da restauração, tendo atingido um nível de índice de desempenho e solidez financeira ‘excelente’, que lhe permite estar, pelo segundo ano consecutivo, no Top 5% Melhores PME de Portugal”.

Sendo a My Guia uma empresa proprietária de vários restaurantes, físicos e virtuais, apresenta uma diversidade de produtos, que vai desde o *fast-food* à comida tradicional, passando, por exemplo, pelo marisco. Tudo isto pode ser encontrado através dos serviços de restauração, “*take-away*, *delivery* e, brevemente, *franchising*”.

Relativamente às ambições pessoais, Vasco de Amorim pretende dar continuidade ao sucesso das empresas familiares, inovando e criando condições para os novos hábitos de consumo.

Profissionalmente, tenciona “desenvolver o *franchising* das diversas marcas criando o conceito MFS (*Multi Franchising System*), de modo a projetar a empresa a nível nacional e internacional”. Tem ainda em vista “continuar a investir em imobiliário, na área habitacional e empresarial, especialmente no setor da restauração e hotelaria, e formar uma *holding* para unificar todas as empresas do grupo”.

| | | | | | |
|--------------|-------------------------|---|-----------------|-----------------|----------------|
| MARISCO & GO | OMELETES & GO | <p>Departamento de Franchising Tel: 962 133 033 E-mail: myfranchising@outlook.com</p> | | CACHORROS & GO | SUSHI & GO |
| GRILL & GO | PIZZA AL FORNO | | | SALADAS & GO | BAGUETTES & GO |
| EMPAS & GO | TABERNA & GO | FRANCESINHAS & GO | BAGUETTE ROYAL | | |
| FREGOS & GO | B.I.S. BARRAS DE BARRAS | DONUTS BURGUER | MARKET & GO | | |
| BIFES & GO | BURGUER & GO | KURASCÃO | PECADOS | PASTA & GO | PIZZA GOURMET |
| PIZZA & GO | TACHOS & GO | TELEGUA | TABERNA MINHOTA | STEAKHOUSE & GO | SUFFET & GO |

Eleição da Palavra do Ano faz retrospectiva de 2022

Como já é apanágio, no último mês do ano, é aberta uma votação que permite eleger a Palavra do Ano. A lista de opções é composta por dez palavras que acabam por resumir os acontecimentos mais marcantes da “vida coletiva do país”, nos últimos 11 meses. É o público que, no site da Porto Editora, pode fazer a eleição, até ao dia 31 de dezembro.

As palavras foram escolhidas “através das sugestões recebidas no site da iniciativa, das pesquisas dos utilizadores feitas no Dicionário da Língua Portuguesa e do trabalho permanente de observação e acompanhamento da realidade da língua portuguesa, levado a cabo pela Porto Editora”, clarifica a própria entidade.

Relativamente às opções a concurso, a primeira é “abusos”, uma vez que “a Igreja Católica constituiu uma comissão independente para investigar casos de abusos sexuais nas suas instituições, tendo já recebido mais de 400 denúncias”. Como “os ciberataques [alcançaram], este ano, uma dimensão sem precedentes e afetaram gravemente diversos organismos e empresas”, a palavra “ciberataque” também faz parte da lista.

A terceira escolha, “energia”, é fundamentada pela “crise energética causada pela escassez e pela dificuldade de acesso a fontes de energia [estar a ter] um grande impacto na vida das famílias e das empresas”. Se “a invasão da Ucrânia pela Rússia deu início ao maior conflito militar na Europa, desde a Segunda Guerra Mundial”, o termo “guerra”, que está tão presente nas nossas vidas, também está a concurso.

A ocupar o meio da lista de possibilidades, encontra-se a palavra “inflação”, dado que “a taxa de inflação superou largamente a dos anos anteriores, atingindo o valor mais elevado desde 1992”. Como “o aumento das taxas de juros está a fazer subir o valor das prestações dos empréstimos bancários, criando dificuldades às famílias e às empresas”, o termo “juros”



incorpora a listagem de finalistas. A sétima escolha, “nuclear”, é justificada pelo “risco de um desastre nuclear, [que] tem estado na ordem do dia ao longo de 2022”.

“A morte da rainha Isabel II terminou um dos mais longos reinados da história” e, por isso, temos também a palavra “rainha”. “Em 2022 o país enfrentou uma das piores secas dos últimos 100 anos”, o que faz com que “seca” se junte à lista de candidatas a “Palavra do Ano”. Por último, o termo “urgências” pode, igualmente, ser eleito por estarem a ser “recorrentes os casos

de urgências encerradas em hospitais de todo o país, em especial nos serviços de obstetrícia e pediatria”.

Em Inglaterra, a expressão “*goblin mode*”, que se refere a “um tipo de comportamento que é assumidamente autoindulgente, preguiçoso, desleixado ou ganancioso, geralmente de uma forma que rejeita normas ou expectativas sociais”, foi eleita a Palavra do Ano do Dicionário Oxford, em 2022. Esta expressão tornou-se viral após uma “notícia” falsa, envolvendo Kanye West. 

Torre dos Pequeninos: aqui educa-se “com e pelo exemplo!”

A direção da Torre do Pequeninos sabe bem quem são, o que pretendem e para onde e como vão. Não são meras palavras vazias, como se percebe ao entrevistar Amílcar Sousa, o diretor do colégio. Com uma ideia muito clara de qual é o seu projeto educativo, centrado na exigência, na qualidade e na educação pelo exemplo, esta é uma instituição cujas metodologias inspiram todo o setor.

São já mais de duas décadas de atividade que comprovam a eficácia e sucesso desta instituição. Como resumiria mais de vinte anos de existência da Torre dos Pequeninos?

A história da existência do Colégio “A Torre dos Pequeninos” é uma história simples de um grupo de pessoas que não esperou que o Estado lhes viesse resolver os problemas e, por sua conta e risco, converteu um edifício industrial desativado num colégio particular. Mas, a história das instituições confunde-se com as histórias das pessoas que “trazem dentro” e essas são bem mais ricas!

Iniciámos a atividade com apenas quatro alunos, hoje temos cerca de 200 e geramos 25 postos de trabalho diretos. A Torre dos Pequeninos orgulha-se de não receber qualquer subsídio, isenção, subvenção ou qualquer outro apoio público. Independentemente da nossa personalidade jurídica entendemos que prestamos um serviço público de qualidade às famílias, à região e ao país, ajudando a formar jovens capazes, competentes, saudáveis e a gerar riqueza.

Em termos operacionais é com muita satisfação que vemos reproduzidas muitas das nossas práticas em vários estabelecimentos de ensino (públicos e privados). Recordamos, por exemplo, que fomos o primeiro estabelecimento de ensino pré-escolar a falar em Sistema de Gestão da Qualidade, obtendo a primeira certificação nacional neste sector de atividade; nunca tivemos uma escola que não fosse “a tempo inteiro”; introduzimos o Inglês no Jardim de Infância desde sempre e uma classe de Estudo Orientais/Mandarim no 1º Ciclo. Temas como envolvimento e responsabilização ativa dos pais, exigência, rigor, valorização do esforço e do trabalho, dificuldades das transições, desenvolvimento do sentido crítico, fatores facilitadores da aprendizagem da leitura e da escrita, só para enumerar alguns, foram, desde sempre, áreas estruturais e sobre as quais trabalhamos todos os dias.

Mas, optar significa também renunciar. Nesse sentido e de acordo com o nosso Projeto de Escola existem práticas, princípios e valores mais importantes do que outros. O maior legado que uma escola pode deixar aos seus alunos é o seu próprio exemplo de vida. Um percurso de Seriedade, de Exigência e de muito Trabalho! Temos que recuperar o Trabalho e o Esforço como valores essenciais no dia-a-dia das escolas. Os valores do esforço, da responsabilização, do mérito pelo trabalho são temas que, na prática, estão abolidos da generalidade das escolas.

Estando implantado no concelho de Santo Tirso, é desta zona que provém a maioria de alunos ou esta influência ultrapassa os limites do concelho?

Sem dúvida que o nosso trabalho vai muito para além do nosso concelho! Naturalmente que a maioria é proveniente de Santo Tirso (60%). Mas como estamos numa localização privilegiada temos também muitos alunos do concelho da Trofa e V.N. Famalicão (temos inclusive transporte). Há um denominador comum no perfil dos nossos pais: são pessoas bem (in)formadas, exigentes, comprometidas e entendem a infância como um pilar essencial e estruturante na formação da pessoa.

O que distingue o Colégio da Torre dos Pequeninos dos restantes estabelecimentos de ensino?

As diferenças são tantas e tão diversas que ultrapassam o domínio e o espaço desta reportagem. Tentando sintetizar, diria que começam logo pela Visão e definição clara do nosso Projeto Educativo: pais e colaboradores são informados de Quem Somos, O que Pretendemos e Para Onde e Como Vamos! Sendo algo óbvio, não existem muitas escolas a valorizar essa definição e clarificação, simplesmente

porque não são capazes de determinar qual o seu caminho, qual a sua proposta e projeto de educação. Depois, há uma diferenciação clara em termos de liderança e modelo de gestão, em termos de competência e capacidade de trabalho dos recursos humanos. O sucesso não está ao alcance de todos. É preciso trabalhar muito e bem! A associação de todos estes fatores acaba por criar um serviço com uma qualidade inigualável traduzida por um conjunto de práticas cujo mérito é amplamente reconhecido. É com muita satisfação que vejo hoje, escolas de maior dimensão e (supostamente) com maior massa crítica a adotar as nossas metodologias e projetos de trabalho. É um bom sinal. As boas práticas devem ser reproduzidas!

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

O envolvimento e responsabilização ativo dos pais, da família e dos restantes educadores, é um dos nossos eixos fundamentais de atuação. Um estabelecimento de ensino, em especial os que lidam com alunos de tenra idade, não deve nem pode ser um depósito de crianças. O exercício da maternidade e paternidade devem constituir projetos de vida de dedicação plena. Não há escola nem professor que substitua o papel da família como célula base da sociedade. A excelência e complexidade da missão a que nos propomos são de tal ordem que exigem a atenção e o envolvimento de todas as partes. A esse compromisso de envolvimento designamos por responsabilização ativa. Instrução obtém-se numa boa escola, educação só em escolas de excelência e com o envolvimento e exemplo dos pais. Só se educa com e pelo exemplo! Não tenhamos ilusões...

Apostando num ensino de excelência, na individualização, na avaliação sistemática dos processos, em profissionais competentes e atividades diferenciadoras... tudo isto não faz da Torre dos Pequeninos uma escola "cara"?

Essa questão é um embuste. Um aluno no ensino público custa, em média, 5.000 Euros/ano, na Torre dos Pequeninos não chega a 3.500 Euros. É urgente explicar aos portugueses, entre outros, que um aluno no ensino privado custa muito menos do que um aluno numa escola pública; que as Instituições Particulares de Solidariedade Social são financiadas em mais de 70% pelo estado (através de isenções e benefícios fiscais e dos Acordos de Cooperação) e que a grande maioria está longe de prestar um serviço público/social de qualidade.

É urgente criar a consciência cívica de que o nosso sistema de ensino não precisa de mais recursos, mas de mais e melhor organização e de

modelos de gestão modernos, que introduzam dinâmicas de avaliação e concorrência entre os diferentes operadores (públicos e privados). O ensino é o único sector chave da sociedade portuguesa que não possui uma entidade reguladora, independente do Estado, visando a inspeção e fiscalização dos diversos operadores. Precisamos de um estado menos prestador de serviços e mais fiscalizador e regulador. Há estabelecimentos de ensino a funcionar em circunstâncias de países em vias de desenvolvimento. Uma sociedade que não trata bem os seus filhos é uma sociedade sem futuro.

A Torre dos Pequeninos é inacessível a muitas pessoas porque não temos capacidade de acolher todos os que nos procuram.

Com os olhos no futuro, e quase a entrarmos em 2023, quais os planos da direção para o próximo ano? E que mensagem gostaria de deixar à comunidade educativa do Colégio e aos nossos leitores?

Esta geração ficará marcada por uma crise sanitária sem precedentes que a todos obrigou a uma adaptação súbita e inusitada da forma de estar e de viver a escola. É por isso fundamental não esquecer este facto e trabalharmos de forma a minimizar o impacto no desenvolvimento destas crianças a todos os níveis; essa é uma grande prioridade que, infelizmente, vejo pouco discutida!

Em termos estratégicos, temos como grande objetivo o alargamento a outros níveis de ensino, nomeadamente ao 2º ciclo do ensino básico.

Naturalmente que quero deixar uma palavra de reconhecimento e gratidão aos profissionais desta casa, é inequívoco o mérito da equipa, que tenho o privilégio de liderar há mais de vinte anos: a todos uma palavra de especial apreço e gratidão.

O mundo, tal como o conhecemos, não é um direito adquirido, absoluto e imutável; é preciso estar vigilante e atuar sem extremismos de qualquer espécie... Apesar de tudo, continuamos a acreditar que podemos fazer a diferença! Assim as famílias o pretendam, nos ajudem e se envolvam!

Continuamos a acreditar que ajudamos a formar seres humanos genuínos e embebidos pelos valores universais: Amor, Dignidade, Gratidão, Humildade, Generosidade e Coragem, muita Coragem com espírito de sacrifício! Que todos continuemos a estar à altura das nossas responsabilidades, ajudando a formar jovens Livres, Competentes, Responsáveis e Felizes!

Termino com um agradecimento a todas as famílias que por aqui passaram ao longo destas duas décadas e que são a primeira e única razão da nossa existência: muito obrigado a todos por estes anos de confiança! 



O bolo que é rei à mesa

O bolo-rei é a sobremesa que mais representa a quadra natalícia. No centro ou no canto da mesa, mais pequeno ou mais largo, o bolo que é rei à mesa é o elemento indispensável na casa dos portugueses.

A origem do bolo remonta, como tantas coisas da nossa civilização, aos antigos Romanos. Nas suas variadas festividades e eventos, durante o último mês do ano, tinham o hábito de eleger o rei através da fava seca que lhe calhava. Mais tarde, a igreja católica adotou esta tradição, por ser no mês do nascimento do Menino Jesus, e associou-a à epifania, o Dia dos Reis.

Foi no século XVII, na corte francesa de Luís XIV, que a receita do Gâteau des Rois, Bolo de Reis em português, se tornou pela primeira vez a sobremesa principal usada para festejar o Ano Novo e o Dia de Reis no país.

Chegou a Portugal pela boca do herdeiro do fundador da Confeitaria Nacional, Baltazar Rodrigues Castanheiro Júnior, na segunda metade do século XIX. A mesma Confeitaria estreou a confeção e venda deste bolo em Portugal, através da receita trazida de França, no ano de 1870. O chamado “Bolo-Rei”, como pretendia remeter para os três Reis Magos, transformou a composição da sobremesa, cor dourada e frutas cristalinas, de forma a aludir o mesmo para os presentes que levavam para o Menino Jesus.

Durante muitos anos, o bolo continha uma fava seca e um pequeno brinde dentro dele. Quem encontrasse a fava seca, dentro da sua fatia de bolo, deveria comprar a iguaria no ano seguinte. E se o pequeno brinde aparecesse na sua fatia, iria ter o Ano Novo repleto de sorte. Atualmente, devido a questões de saúde pública, a fava seca e o brinde já não vêm incluídos na sobremesa.

Com a Revolução Francesa, em 1789, este doce sofreu algumas dificuldades por ter o nome “rei” a representá-lo. Foi por isso renomeado como Gâteau des Sans-Culôtes, em português Bolo de São Culotes. Em Portugal, com a Implantação da República a 5 de outubro de 1910, o bolo começou a ser chamado Bolo de Natal, ou Bolo de Ano Novo.

Apesar das variações da receita e da mudança de nomes que foi sofrendo, este bolo que é rei à mesa, continua a ser o centro das atenções e um símbolo gastronómico durante este período do ano. Em algumas confeitarias, que fazem deste bolo uma das suas especialidades, pode até ser consumido durante todo o ano.



“O Paladar é uma extensão da inteligência”



Natural de Anadia e com uma vasta experiência na área da restauração, Simão Almeida é o jovem empreendedor do restaurante “Paladar”, em Seia. Um espaço a descobrir numa próxima visita à Serra da Estrela.

O cuidado e o requinte de cozinhar, de emprar e de servir, juntamente com a atenção ao cliente e à comida são os pilares do restaurante inaugurado em maio deste ano. Simão Almeida recomenda a visita a Seia e ao seu restaurante, incentivando a experimentar a especialidade da casa - o Medalhão de Vitela com batata rústica e legumes, e tantos outros pratos, ao dispor do cliente. Admite que o Bacalhau na Telha e a sobremesa Rainha da Serra são os seus pratos favoritos da carta. Só de olhar para os pratos, ainda antes de os provar, é fácil perceber porquê. A frase que dá o título a este artigo está também nas paredes do restaurante, uma verdadeira inspiração, e pertence ao famoso chef francês Marie-Antoine Carême (1784-1833).

“Nada era possível sem os nossos produtores locais”, afirma o gerente que conta com parcerias de vários produtores e estabelecimentos da região, como o produtor de requeijão da serra, como os vinhos da Quinta do Escudial ou alojamentos, como por exemplo o hotel Lobos Village.

Com apenas 23 anos, Simão Almeida é gerente e chefe de sala do seu restaurante, e finalista da licenciatura em Gestão Hoteleira na Escola Superior de Turismo e Hotelaria, localizada em Seia, do Instituto Politécnico da Guarda. O seu percurso profissional passa por um vasto currículo de instituições de renome pois, após terminar o curso de Restauração/Bar na Escola Profissional de Anadia, estagiou

no Hotel Pestana, em Porto Santo - onde foi destacado como empregado do mês; no Hotel Vila Vita, no Algarve, no restaurante Ocean - onde trabalhou com o Chef Hans Neuner - e no restaurante Aladin.

Quando foi para Seia, estudar e viver, começou a trabalhar num restaurante. Nessa altura verificou que a região precisava de um local com um conceito diferente e, um ano depois, teve a ideia de inaugurar o seu próprio negócio juntamente com o seu pai, seu sócio e chefe de cozinha. Simão Almeida sente que o seu restaurante dinamiza a região e diz que é a pensar em Seia que inaugurou este restaurante, “para aproveitar aquilo que a localidade tem para oferecer”.

Declara que é um desafio conseguir conciliar os diferentes aspetos da sua vida, e que “o início foi um pouco conturbado e confuso, o conceito do restaurante é diferente do que é normalmente visto nesta região”. Apesar de um começo difícil, o empreendedor comenta que nunca perdeu a fé e sente que o restaurante está a progredir no caminho certo. “Fico realmente grato e realizado pelos clientes que adoram o nosso conceito, que saem felizes e a querer voltar”. Prova disso são as excelentes pontuações e comentários que podemos ler no TripAdvisor, The Fork ou mesmo no Google. Por tudo isto o Paladar é, sem dúvida, a nossa primeira sugestão à mesa, em Seia. 



EDIFÍCIO JARDIM, AV. LUÍS VAZ DE CAMÕES 1 CAVE, 6270-484 SEIA | TELM.: 926 083 694

O melhor peixe e marisco no coração do Alentejo

Outrora a apresentar-se como taberna, o Restaurante Torralva faz as honras da cidade de Évora, desde a década de 1930. Depois de um interregno de vários anos, em 2018 o espaço passou por um período de remodelações, reabrindo como marisqueira. Já em 2021, a gerência, comandada pela família Baião, agarrou “o leme deste negócio” e, até aos dias de hoje, segura o barco, rumo a porto seguro no coração do Alentejo.

Já nos primórdios da história deste espaço, a designação “Torralva”, inalterada ao longo destes 90 anos, era símbolo de “uma casa importante e influente na cidade”, adianta a atual proprietária. A reabertura aconteceu porque havia uma intenção bem definida: “reavivar um restaurante que há muito merecia uma nova vida”.

Para a família Baião, a base da marisqueira deve assentar na qualidade do produto que põem à mesa do cliente e é nisto que têm apostado, ao longo do último ano. Aliados a esta característica estão o profissionalismo e o rigor na confeção dos pratos, bem como a simpatia dos funcionários, no atendimento.

Desde a formação da equipa, sempre procuraram criar um “ambiente familiar” entre todos os elementos. Com este objetivo em mente é possível ajustar e melhorar a forma de trabalhar e comunicar, afirma a gerente. Assim, também conseguem transmitir ao cliente o “ambiente tranquilo” que se deseja à mesa, seja sozinho ou acompanhado. Desta forma, “acreditamos ter a receita para um restaurante que vale a pena visitar”, evidencia.

Face a este desempenho, o resultado está à vista. Tanto na internet como pessoalmente, é possível testemunhar a onda positiva de comentários acerca do espaço e dos pratos aqui servidos. Esta rede de elogios alarga-se ao staff, que acaba por fazer da “casa” o que ela é. “Claro, isto deixa-nos com um sentimento de dever cumprido”, realça.





Ao longo deste curto período de tempo, já são várias as boas memórias cultivadas no restaurante. “Os episódios que mais gostamos de lembrar são aqueles que a curiosidade dos turistas nos traz. Lembro-me, por exemplo, de uma vez em que um casal de ingleses nos perguntou se as sapateiras eram apanhadas no lago do Alqueva. Claro que depois de explicarmos qual a origem das sapateiras houve motivo de ‘risota’, durante toda a noite”, conta-nos.

É na cozinha que procuram fundir as iguarias alentejanas com os típicos sabores do mar. “Temos pratos que são, certamente, alguns dos melhores que representam as nossas especialidades” e que acabam por atingir o nível de “favoritos dos nossos clientes”. É o caso da açorda de gambas, do arroz preto ou da massada de peixe. Para além das especialidades da casa, “todo o nosso peixe e marisco são motivos para conhecer o restaurante. O marisco é mantido vivo nos nossos viveiros, o que permite preservar a frescura, como se estivéssemos à beira-mar”, explica.

No que à carne diz respeito, o cliente é brindado com a vitela “da melhor qualidade”, importada da América Central e “cuidadosamente” selecionada para garantir o “melhor sabor nos nossos pregos e no maravilhoso ‘Bife à Torralva’”.

Para a gerente, apesar da incerteza dos tempos em que vivemos, o balanço desta experiência não podia ser mais positivo. “Os meses de verão são sempre boas épocas para os restaurantes e no nosso não é exceção. A afluência de turistas na cidade e as férias dos locais permitem que haja maior procura e o marisco é sempre uma boa opção”, sugere. Com a quadra festiva a aproximar-se, na Marisqueira Torralva esperam-se “dias animados”, uma vez que o Natal e a Passagem de Ano fazem aumentar a procura pelo ex-líbris da casa.

Sob o mote de que “qualquer pessoa escolhe um restaurante onde se come bem e se é bem atendido”, a família Baião realça que no seu espaço é possível encontrar tudo isso, na medida em que procuram proporcionar “a melhor experiência de peixe e marisco, no centro do Alentejo”.

Para além disto, não necessita de se preocupar com o sítio onde vai deixar o carro. O estacionamento à entrada do restaurante possibilita um acesso mais cómodo ao espaço. A proximidade ao centro histórico de Évora facilita o percurso de quem quer percorrer a cidade a pé. Juntar a história, a arquitetura e a “beleza única” da cidade de Évora com a comida da Marisqueira Torralva é a “combinação perfeita para uns dias bem passados” em território alentejano. 

AVENIDA CONDES VILALVA 1, ÉVORA | TELF.: 266 703 428 | TELM.: 939 649 349





Efetivo Limousine em Portugal

A raça Limousine chegou a Portugal em meados do século XX e em 1989 foi criada a Associação Portuguesa de Criadores de Bovinos de Raça Limousine, ACL. Esta assume como objetivo primordial a gestão do Livro Genealógico da Raça, orientando a sua evolução para servir da melhor forma os diversos intervenientes na fileira produtiva da mesma.

Atualmente, o efetivo reprodutor Limousine está alicerçado num património genético nacional robusto, estabilizado e de qualidade, produzindo anualmente machos e fêmeas melhoradores, contributo fundamental para a evolução gradual do património genético nacional.

A raça Limousine caracteriza-se por um conjunto de qualidades maternas e produtivas muito importantes para quem é produtor de carne. Dentro das qualidades maternas destaca-se a facilidade de partos e a produção leiteira. Nas qualidades produtivas, a raça Limousine é caracterizada

pelo rápido crescimento, pela sua rusticidade e rendimento de carcaça. Isto traduz-se numa raça com grande eficiência e, sem dúvida, numa raça melhoradora. É uma raça já há muito selecionada tendo em conta também o temperamento dos animais, o que permite ser melhoradora também na docilidade, promovendo a facilidade no manejo.

Atualmente existem 291 criadores aderentes ao Livro Genealógico dos Bovinos de Raça Limousine. Nos últimos anos, este número teve uma tendência crescente, fruto do trabalho dos criadores, da Associação de Criadores Limousine e do ótimo desempenho que esta raça tem em Portugal.

O efetivo Limousine em Portugal tem vindo a crescer ao longo de todo o território nacional e ilhas, e é a raça não autóctone com que os produtores de carne mais trabalham.

O produtor de carne procura, cada vez mais, introduzir genética melhoradora na sua exploração e no seu produto final de forma a ser distinguido por isso. Nos últimos anos o efetivo de animais de aptidão carne registado como raça pura aumentou 60%. A raça Limousine é a raça que mais se destaca nesse aumento, como se observa no gráfico 2, sendo quase três vezes superior à raça pura que lhe precede, e uma das duas únicas raças que evidenciam crescimento no número de bovinos nos últimos anos.

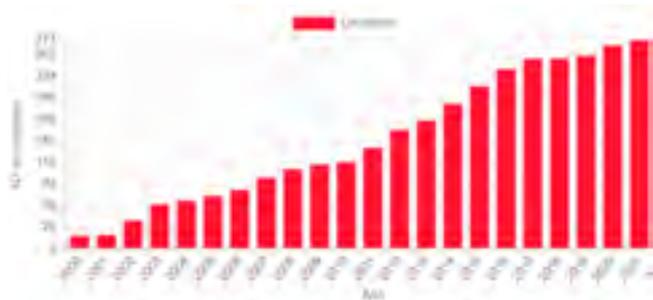


Gráfico 1 - Evolução do número de criadores ativos aderentes ao Livro Genealógico dos Bovinos de Raça Limousine desde 2000 a 2021.

Fonte: Genpro-Ruralbit

Em 2013 existiam 17 800 animais de raça Limousine na base de dados do SNIRA e no final de 2021 existiam 26 948 animais, o que representa um crescimento de 51,4% nestes oito anos.

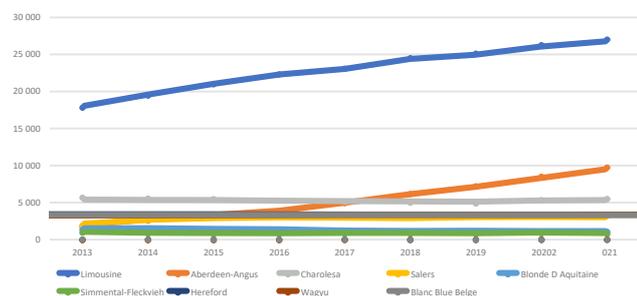


Gráfico 2 - Evolução do número de bovinos na base de dados do SNIRA de raças não autóctone de aptidão carne entre 2013 e 2021. Fonte: IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas

Ao analisar a evolução do efetivo reprodutor, que se define como o número de fêmeas existentes com mais de dois anos na exploração, e tendo em conta os efetivos reprodutores existentes em Portugal, de todas as raças puras autóctones e não autóctones, o efetivo reprodutor Limousine ocupa o terceiro lugar de maior efetivo de bovinos de raça pura em Portugal. Existem atualmente cerca de 14 mil fêmeas adultas puras Limousine e este número teve sempre uma tendência crescente nos últimos anos.

A raça Limousine é também a raça mais procurada pelo produtor de carne aquando da compra de um macho reprodutor para a sua exploração. Aliás, a comercialização de reprodutores da raça Limousine é essencial para a viabilidade económica dos bovinicultores que contribuem para o melhoramento genético da raça em Portugal.

Dentro das raças puras de aptidão carne, os machos com mais de dois anos de raça pura com maior representação são os da raça Limousine, representando 42,55%, como se observa no gráfico 3.

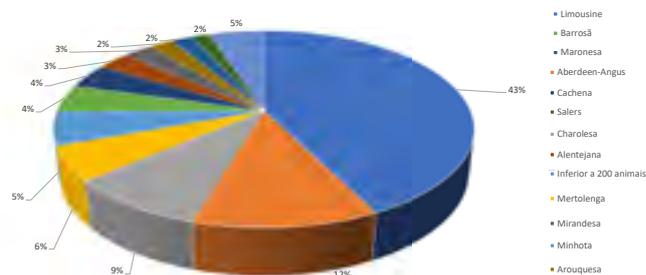


Gráfico 3 - Distribuição percentual do número de machos com mais de 24 meses por raças puras de aptidão carne em Portugal no ano de 2021. Fonte: IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas.

A procura por reprodutores Limousine deve-se não só às excelentes características da raça já mencionadas, como também à qualidade do produto final. A raça Limousine distingue-se pelo elevado rendimento de carcaça, acima de 65%, devido ao osso fino e à elevada proporção de carne de qualidade na carcaça.

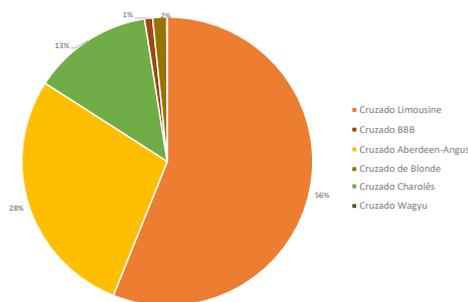


Gráfico 4 - Distribuição percentual do número de animais registados como cruzados de raças puras de aptidão carne no ano de 2021. Fonte: IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas.

No que diz respeito à utilização da raça Limousine para cruzamento simples ou terminal, é a raça mais procurada. De todos os animais cruzados de raças puras de aptidão carne, os cruzados de Limousine representam 56%, ou seja, mais de metade dos animais registados como cruzados.

Este cruzamento tem cada vez mais valor para o produtor que procura validar os seus animais como cruzados Limousine, não só devido às características da carne e do rendimento de carcaça como também à valorização do seu produto no mercado.

A ACL tem duas marcas registadas de carne Limousine presentes no mercado, que podem ser utilizadas por qualquer criador, talho, restaurante ou distribuidor, garantindo a qualidade da carne Limousine.



A moda em 2023

Se leva o estilo a sério saiba o que esperar da moda no ano que se avizinha. Prepare-se para revirar o armário e tornar-se mestre na arte de misturar estilos.

Nova Iorque, Londres, Milão e Paris: as quatro semanas da moda ditaram o que vai ser tendência em 2023 em eventos novamente presenciais repletos de glamour. Depois desta temporada ainda muito marcada pelos básicos e pelo toque do branco, antecipa-se um ano de contrastes e mais vibrante. Dos bordados às botas de plataforma, o arco temporal que influenciou as tendências é tão grande que uma das melhores dicas que lhe podemos deixar é ir ao baú e reciclar.

Os estilos que nos vão acompanhar durante 2023 remetem para uma mistura dos anos 70 com o início do nosso século. O “western” (velho oeste), “old money style” (vintage rico), “Y2k” (Year 2000) e “street wear” (estilo de rua) vão ser os estilos mais usados e misturados no próximo ano.

As cores de 2023, além das que estão inseridas na típica paleta neutra, serão vibrantes e conectadas à energia, felicidade, serenidade e alegria. A antecipar esta tendência, a visionária marca Valentino já tinha apresentado toda a coleção outono-inverno 2022 num tom rosa. Chama-se Pink PP e foi criado pela marca em parceria com o Instituto Pantone.

A “cor de laranja tigre” e o “amarelo sol de samoa” foram eleitas para 2023, com marcas como a OFF-White, Balenciaga, Dolce & Gabbana e ETRO a utilizá-las como referência nas suas peças. Também o “verde geadá” e o “castanho caramelo” foram escolhidas para entrar no nosso closet. As cores estiveram presentes em diferentes outfits da Fendi, Hermes, Gucci, entre outras.

Apesar dos outfits monocromáticos continuarem em alta, em 2023 vamos ver o retorno de alguns padrões, como é o caso do xadrez, riscas largas, metalizado e outros associados ao estilo dos anos 70 e ao Y2K. A mistura de cores vibrantes com cores neutras vai ser uma tendência.

Tecidos como o couro e peles vão continuar na moda e o veludo, vinil, a renda e o transparente vão reforçar a presença nas lojas. Deixamos-lhe um breve guia para que não se disperse:

“Velho oeste”: calças à boca de sino; cintos grossos; retorno das franjas e das botas “à cowboy”.

“Vintage rico”: padrão xadrez presente nos blazers, coletes de malha e nas mini saias; casacos de pele e mocassins.

“Year 2000”: fatos de treino de veludo a combinar; cintura baixa; corpetes e botas de plataforma.

“Estilo de rua”: casacos puffers; casaco de motoqueiro; botas de cano alto; bolsas grandes (em substituição das pequenas).



COLÉGIO
TORRE dos
Pequeninos

CRECHE

JARDIM DE INFÂNCIA

1º CICLO

Neste **NATAL**
consoma de forma
CONSCIENTE

tempo
de atuar

www.torrepequeninos.pt

Este Natal...



...ofereça algo precioso.

Parceiros:



Colaborado por:

